

Le critiche dei commercialisti nel sondaggio di Euromedia research commissionato dall'Anc

Specializzazioni senza appeal

Cuchel: il rischio è creare iscritti di serie A e di serie B

DI DAVIDE MATTEI

I commercialisti italiani si schierano contro le «specializzazioni» ipotizzate dal Consiglio nazionale (e «bocciate» per la seconda volta in sede parlamentare). È il risultato di un'indagine realizzata da Euromedia research commissionata dall'Anc, l'Associazione nazionale dei commercialisti guidata da Marco Cuchel.

Domanda. Presidente Cuchel, dal sondaggio emerge che i commercialisti non sono favorevoli a questa proposta di specializzazione. Secondo lei perché?

Risposta. I commercialisti non sono contro le specializzazioni in assoluto, ma sono contro le specializzazioni su settori per i quali sono già abilitati e sui quali la legge 139 già li riconosce competenti. Avevamo già una percezione di questo «sentiment», perché siamo presenti su tutto il territorio nazionale e incontriamo quotidianamente i colleghi, con appuntamenti diffusi per affrontare le problematiche della categoria. Le nostre critiche sono sempre state portate avanti all'insegna della massima trasparenza: di fronte all'ipotesi che era stata avanzata, temevamo il rischio che si creassero, con le specializzazioni, sottosezioni all'interno dell'albo: colleghi di fascia alta e, conseguentemente, etichettando gli altri in professionisti con competenze di base.

D. Differenziazione non ritenuta utile da ben oltre il 74% degli iscritti interpellati...

R. Come Adc e Anc ci eravamo fatti portatori di questo «sentiment» ai vertici del nostro Consiglio nazionale, a cui avevamo proposto di predisporre un «referendum» per recepire il corretto pensiero degli iscritti su questa delicata tematica. Le nostre istanze non sono state accolte e allora abbiamo chiesto ad un primario istituto di sondaggi di effettuare una indagine conoscitiva per capire quali fossero le opinioni della categoria in merito. I dati hanno confermato quello che avevamo percepito nel corso degli incontri.

D. Ma qual è il problema secondo lei?

R. Ripeto, i colleghi non sono contro le specializzazioni ma queste - per come sono state concepite - vanno

a creare una ghetizzazione all'interno della categoria. Una vera specializzazione avrebbe, invece, dovuto puntare su un ampliamento dei nostri orizzonti professionali: il risultato sarebbe stato quello di ottenere maggiori competenze da portare poi sul mercato e i benefici per la categoria sarebbero stati molteplici.

D. Le specializzazioni hanno anche un costo...

R. Certamente una formazione adeguata va pagata ma i costi da affrontare sono fin troppo onerosi. Secondo le stime, parliamo di cifre vicine ai 1.500 euro: è una somma da non sottovalutare, in un momento in cui molti colleghi hanno difficoltà a pagare anche la semplice quota d'iscrizione all'Ordine. Credo che i dati che emergono dall'indagine conoscitiva possano aiutarci a comprendere il problema ed offrano uno spaccato significativo del nostro paese:

Come Adc e Anc avevamo proposto al Consiglio nazionale di predisporre un referendum per recepire il corretto pensiero degli iscritti sulle specializzazioni. Le nostre istanze non sono state accolte e allora abbiamo chiesto a un primario istituto di sondaggi di effettuare un'indagine

secondo il 72% dei colleghi interpellati questa cifra è discriminatoria. Se analizziamo il dato geografico riscontriamo come l'elemento discriminatorio relativo al costo sia avvertito in larghissima maggioranza nelle regioni del Centro Italia, del Sud e delle Isole: non possiamo dimenticare le enormi difficoltà che i nostri colleghi vivono in alcune regioni del nostro paese. Ma non finisce qui, questo costo per le specializzazioni è sostenuto dai colleghi anche in ore sottratte al lavoro, soprattutto in quelle regioni dove il reddito è più basso: «Se sono fuori dallo studio chi svolge il lavoro al posto mio? Chi contribuisce a portare avanti quella che dovrebbe essere l'attività principale?» Di conseguenza, invece di risolvere i problemi dei colleghi si amplificano.

D. Le specializzazioni non aiutano a contrastare l'abusivismo?

R. Secondo i colleghi no, quasi il 70% dei commercialisti interpellati ritiene che non siano utili a combattere

Il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili sta proponendo la possibilità di creare delle aree di specializzazioni all'interno dell'Albo. Per conseguire il titolo di specialista potranno essere seguiti dei corsi organizzati dalle SAF (Scuole Alta Formazione). Questi corsi, il cui costo è mediamente di 1.500€, saranno della durata di almeno 200 ore. Lei ne era a conoscenza?

ER	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
SI	65,4	62,3	73,2	67,5	61,2
NO	34,6	37,7	26,8	32,5	38,8

Fonte: EUROMEDIA RESEARCH - 22 maggio 2019

L'articolo 1 della Legge istitutiva dell'Ordine dei commercialisti e degli esperti contabili, già oggi, riconosce la «competenza specifica» nelle funzioni oggetto delle specializzazioni. Lei reputa utile una norma che attesti nuovamente le competenze dei commercialisti?

ER	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
SI	34,3	37,7	39,0	35,1	26,9
NO	57,9	50,7	51,2	59,7	67,2
Non sa/non risponde	7,8	11,6	9,8	5,2	5,9

Considerando che «il conseguimento del titolo di specialista non comporta riserva di attività professionale», Lei reputa che le specializzazioni siano utili a combattere il fenomeno dell'Abusivismo?

ER	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
SI	27,6	33,3	22,0	28,6	23,9
NO	69,7	62,3	78,0	68,8	73,1
Non sa/non risponde	2,7	4,4	-	2,6	3,0

Ipotizzando che il 20% degli iscritti decida di specializzarsi, si otterrebbero circa 24 mila «Commercialisti Specializzati» e circa 94 mila «Commercialisti Generici». Riterrebbe utile questa differenziazione?

ER	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
Molto	7,9	10,1	4,9	7,8	7,5
Abbastanza	16,1	20,3	19,5	16,9	9,0
UTILE	24,0	30,4	24,4	24,7	16,5
Poco	32,3	31,9	41,5	26,0	34,3
Per nulla	42,1	36,2	29,3	49,3	47,8
NON UTILE	74,4	68,1	70,8	75,3	82,1
Non sa/non risponde	1,6	1,5	4,8	-	1,4

Come detto, il costo medio per ogni attività formativa è di circa 1.500€. Secondo Lei, questa cifra può discriminare una parte di commercialisti?

ER	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
SI, non tutti possono permettersi questa somma	72,8	66,7	53,7	80,5	82,1
NO, è una cifra accettabile	23,6	26,1	46,3	15,6	16,4
Non sa/non risponde	3,6	7,2	-	3,9	1,5

Secondo la Sua opinione e le Sue esperienze, per la professione di Commercialista, che importanza hanno...

Tavola di sintesi

ER	IMPORTANTE	NON IMPORTANTE	NON SO / NON RISPONDE
...il riconoscimento del ruolo sociale	83,9	16,1	-
...il ridimensionamento delle responsabilità professionali	81,9	17,0	1,1
...le riserve di attività professionali	72,9	24,4	2,7
...la lotta all'abusivismo	69,3	29,9	0,8
...le specializzazioni	58,6	41,4	-

Più importante ridurre le responsabilità della categoria

Secondo la Sua opinione e le Sue esperienze, per la professione di commercialista, che importanza hanno...
... il riconoscimento del ruolo sociale

AREA GEOGRAFICA	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
Molto	55,2	50,8	39,0	61,0	62,6
Abbastanza	28,7	27,5	43,9	24,7	25,4
IMPORTANTE	83,9	78,3	82,9	85,7	88,0
Poco	9,4	14,5	9,8	9,1	4,5
Per nulla	6,7	7,2	7,3	5,2	7,5
NON IMPORTANTE	16,1	21,7	17,1	14,3	12,0
Non sa/non risponde	-	-	-	-	-

Secondo la Sua opinione e le Sue esperienze, per la professione di commercialista, che importanza hanno...
... il ridimensionamento delle responsabilità professionali

AREA GEOGRAFICA	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
Molto	47,6	50,7	46,3	51,9	40,3
Abbastanza	34,3	34,8	26,8	32,5	40,3
IMPORTANTE	81,9	85,5	73,1	84,4	80,6
Poco	14,2	11,6	22,0	13,0	13,4
Per nulla	2,8	1,4	4,9	1,3	4,5
NON IMPORTANTE	17,0	13,0	26,9	14,3	17,9
Non sa/non risponde	1,1	1,5	-	1,3	1,5

Secondo la Sua opinione e le Sue esperienze, per la professione di commercialista, che importanza hanno...
... le riserve di attività professionali

AREA GEOGRAFICA	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
Molto	46,9	46,4	43,9	49,4	46,3
Abbastanza	26,0	26,1	31,7	27,3	20,9
IMPORTANTE	72,9	72,5	75,6	76,7	67,2
Poco	18,9	23,2	24,4	13,0	17,9
Per nulla	5,5	2,9	-	3,9	13,4
NON IMPORTANTE	24,4	26,1	24,4	16,9	31,3
Non sa/non risponde	2,7	1,4	-	6,4	1,5

Secondo la Sua opinione e le Sue esperienze, per la professione di commercialista, che importanza hanno...
... la lotta all'abusivismo

AREA GEOGRAFICA	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
Molto	55,1	56,6	34,2	61,0	59,7
Abbastanza	14,2	15,9	26,8	11,7	7,5
IMPORTANTE	69,3	72,5	61,0	72,7	67,2
Poco	20,1	20,3	26,8	18,2	17,9
Per nulla	9,8	7,2	12,2	7,8	13,4
NON IMPORTANTE	29,9	27,5	39,0	26,0	31,3
Non sa/non risponde	0,8	-	-	1,3	1,5

Secondo la Sua opinione e le Sue esperienze, per la professione di commercialista, che importanza hanno...
... le specializzazioni

AREA GEOGRAFICA	TOTALE CAMPIONE	AREA GEOGRAFICA			
		NORD OVEST	NORD EST	CENTRO	SUD E ISOLE
Molto	24,0	24,6	24,4	29,9	16,4
Abbastanza	34,6	37,7	41,5	27,3	35,8
IMPORTANTE	58,6	62,3	65,9	57,2	52,2
Poco	27,6	26,1	22,0	31,2	28,4
Per nulla	13,8	11,6	12,1	11,6	19,4
NON IMPORTANTE	41,4	37,7	34,1	42,8	47,8
Non sa/non risponde	-	-	-	-	-

SINTESI METODOLOGICA - INDAGINE - Euromedia Research ha realizzato una ricerca che ha permesso di tracciare uno scenario atto a far emergere il *sentiment*, le percezioni e i desiderata dei Commercialisti italiani in merito alla proposta di creazione di aree di specializzazione, attraverso i corsi SAF per Commercialisti - **IL CAMPIONE** - Il campione è stato determinato a posteriori sulla base delle interviste raccolte presso i Commercialisti italiani [Fonte ANC] - **UNIVERSO DI RIFERIMENTO** - L'universo di riferimento è sempre determinato a partire dalle cifre assolute dei Commercialisti italiani [Fonte ANC] - **CENNI SUGLI STRUMENTI DI RICERCA** - Gli strumenti standard utilizzati per le ricerche sono DBSTAT, SPSS, EXCEL - **LA RILEVAZIONE** - La rilevazione è stata condotta dal 17 al 22 maggio 2019 utilizzando la metodologia C.A.W.I. Terminata la rilevazione, si è proceduto alla codifica delle risposte che gli intervistati hanno potuto fornire spontaneamente, all'elaborazione dei risultati e alla loro rappresentazione nelle tabelle riportate.



Marco Cuchel

un fenomeno che sta assumendo proporzioni sempre più significative.

D. Secondo quanto emerge dal sondaggio, i problemi più sentiti della categoria sembrano essere il riconoscimento del ruolo sociale e il ridimensionamento delle responsabilità professionali...

R. Vede, ultimamente sta emergendo questa strana teoria per cui qualsiasi cosa accade in un'azienda la responsabilità è del commercialista. Appare normale che la professione chieda di ridimensionare queste responsabilità. Poi, negli ultimi

R. La digitalizzazione e la fatturazione elettronica stanno portando ad una profonda trasformazione della nostra professione. Per alcuni colleghi la consulenza economico-contabile rappresenta la principale occupazione. Occorre porre in essere tutte le iniziative a supporto di questo settore specifico che è storicamente di riferimento della nostra categoria, senza ipotizzare un vero e proprio «abbandono». Bisogna quindi guardare con attenzione al mercato e chiedere al Parlamento di non depauperare una categoria professionale che si è sempre occupata di questo ambito, guardando ad altri segmenti di lavoro ed altre competenze, come ho già evidenziato.

D. Qual è la critica che rivolgete al Consiglio nazionale dei commercialisti?

R. Siamo dispiaciuti che non si siano volute ascoltare le indicazioni della «base» e che sia stato inviato al mondo politico un

Una formazione adeguata va pagata, ma i costi da affrontare son fin troppo onerosi. Secondo le stime, parliamo di cifre vicine ai 1.500 euro: è una somma da non sottovalutare, in un momento in cui molti colleghi hanno difficoltà a pagare anche la semplice quota di iscrizione all'ordine.

anni, queste sono aumentate in maniera esponenziale: va chiarito bene, una volta per tutte, entro quali ambiti vanno declinate. Un altro aspetto su cui dovremmo riflettere è il perché la nostra professione non è in grado di far valere le proprie ragioni, anche quando sono evidenti agli occhi di tutti. Perché non riusciamo a sfruttare la nostra forza? Eppure non siamo pochi e abbiamo un ruolo di rilievo nella società. Come diceva uno slogan lanciato da un autorevole presidente del Consiglio nazionale, Claudio Siciliotti, noi siamo «Utili al paese». Impegniamoci ad utilizzare le nostre funzioni per creare nuove opportunità a favore dei nostri clienti. Altrimenti la nostra professione è destinata a perdere la sua stessa «anima».

messaggio fuorviante: che la categoria dei commercialisti era compattamente favorevole a quella proposta di specializzazione.

D. Qualcosa non ha funzionato nel dialogo tra politica e professionisti?

R. No, tutt'altro: mai come in questo periodo la politica ascolta la nostra categoria, anzi è così attenta da proporre un emendamento quando gli viene detto che quella è la volontà di 118 mila colleghi ma è anche pronta a ritirarlo dopo il comunicato stampa congiunto Adc e Anc e dove sono stati sollevati i dubbi, che poi si sono rivelati certezze, sull'apprezzamento della norma a favore della categoria, così come era stata suggerita.

D. Ma come sta cambiando la vostra professione?

Pagina a cura
di Anc
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
COMMERCIALISTI