

Professioni

Previdenza in Tour

L'iniziativa di Cassa dottori commercialisti



Previdenza in Tour - Verso nuove rotte
Oggi alle 10, nel Centro Congressi Magazzini del Cotone (via dei Magazzini del Cotone 61) a Genova, si tiene la decima edizione di Previdenza in tour, con il convegno organizzato da Cassa dottori commercialisti dal titolo «Verso nuove rotte - Strategie e strumenti di navigazione per i dottori commercialisti di domani». Nel corso dell'incontro saranno presentati i risultati di un'indagine sulla professione che ha coinvolto il 17% degli iscritti

Il futuro per i commercialisti: più specializzati e in rete

Allo specchio. I risultati dell'indagine della Cassa che ha coinvolto il 17% degli iscritti. Secondo oltre il 57% l'attività evolverà verso competenze settoriali. Redditi in aumento per quasi metà della platea

Federica Micardi

Un futuro sempre più specializzato, con una crescente tendenza all'integrazione e alla collaborazione, redditi in aumento per quasi un commercialista su due, opinioni divise sulle opportunità del Pnrr, investimenti in Itc soprattutto orientati al software e all'hardware. È questa la fotografia della professione scattata da un'indagine di Cassa dottori commercialisti, svolta a giugno, che ha coinvolto quasi il 17% dei 72.061 iscritti.

Nel prossimo futuro il 57,2% degli intervistati si aspetta una professione sempre più specializzata, che per il 39,1% tenderà a una maggiore integrazione e collaborazione; queste percentuali salgono rispettivamente al 66% e al 48% se si considerano solo le risposte dei professionisti con un reddito professionale superiore a 100mila euro.

Ridotto il numero di commercialisti che vede un futuro fosco, dove la professione è destinata a scomparire (4,7%), sempre più al servizio dello Stato (3,1%) e sempre più complessa (1,2%).

Nel recente passato si registra una buona tenuta dei redditi, in crescita per il 44,9% del campione: meglio gli uomini (46,8%) rispetto alle donne (40,9%), meglio gli under 40 (59,8%) rispetto agli over 65 (24,3%), meglio per chi ha un'anzianità professionale minore di 10 anni (58,4%) rispetto a chi svolge la professione da più di trent'anni (33,3%). Il reddito medio della categoria è di 68mila euro; se si guarda al volume d'affari il valore medio è di 120mila. Il valore mediano, per il reddito è pari a 37.693 (in pratica la metà degli iscritti alla Cassa ha un reddito pari o inferiore a questa cifra), per il volume d'affari è 57.215.

Per il 30% degli intervistati, il reddito è rimasto invariato, il 4,8% ha preferito non rispondere mentre il 20,3% ha subito un calo. In questo caso tra uomini e donne c'è poca differenza, il delta, invece, cresce se si guarda alle fasce di età: 11,6% entro i 40 anni, 36,1% oltre i 65 anni.

Solo il 30% degli intervistati ritiene che il Pnrr possa essere un'opportunità per la professione, il 24,2% esclude questa possibilità mentre il 45,3% non ha un'opinione in merito. Maggiori aspettative si registrano nel Centro-Sud e nelle Isole e tra gli studi con redditi maggiori.

Il reclutamento dei professionisti nella Pa, proprio per portare avanti i programmi del Pnrr, è una misura poco impattante sulla categoria; il 30% del campione non la conosce, il 4,7% ha aderito e il 15,1% pensa di farlo, percentuale rappresentata soprattutto da studi con redditi minori e professionisti del Sud Italia.

L'indagine ha anche riguardato gli investimenti sostenuti in tecnologie. I costi annuali medi, in percentuale sul fatturato, sostenuti in Itc sono pari al 10%, valore che sale al 14% per chi dichiara un reddito netto professionale inferiore a 150mila euro e si attesta intorno all'8% per chi ha un reddito superiore ai 100mila euro. L'investimento che va per la maggiore è quello in software e programmi professionali (82,9%), seguono computer e strumentazione hardware (55,6%); a distanza, in terza posizione, si trovano le soluzioni di clouding e sharing (24,8%), seguono, ancora, i sistemi di

archiviazione elettronica (20,2%) e all'ultimo posto i servizi web professionali per il sito dello studio (15%).

Sul fronte dei social network solo il 20,9% li utilizza a livello professionale, il social preferito è LinkedIn (49,9%), seguito da Facebook (26,3%), in terza posizione Instagram (4,3%).

La Cassa ha anche sondato il gradimento degli iscritti sui servizi offer-

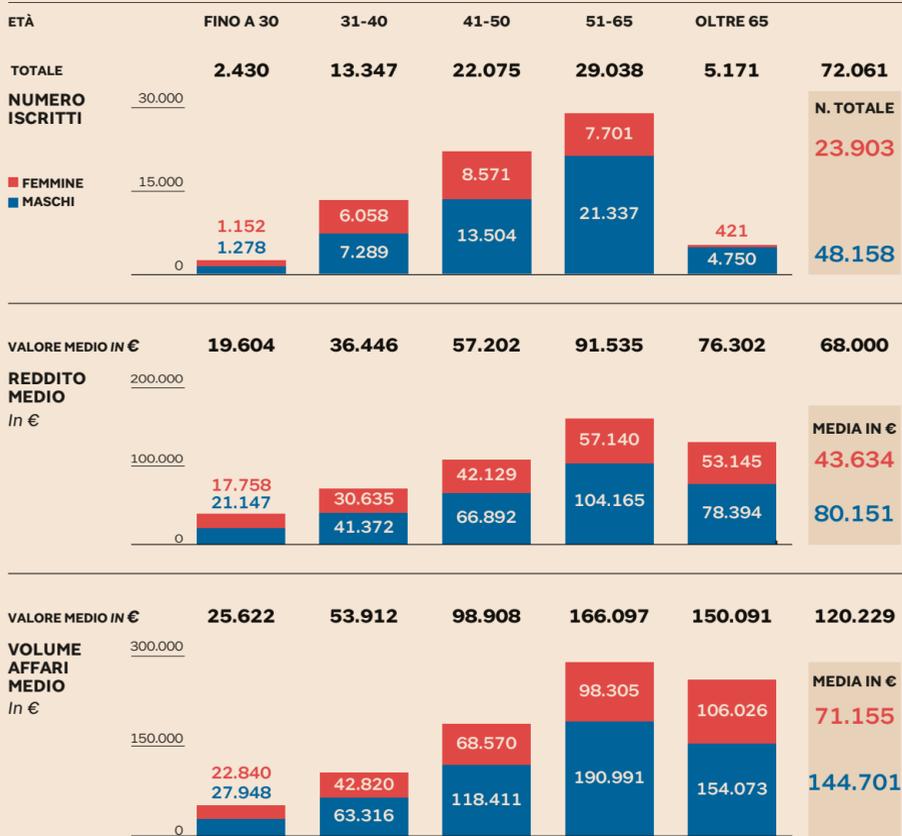
ti. I canali di comunicazione più utilizzati sono il sito (57,3%), le mail periodiche (45,5%) e la newsletter (30,1%). Ampio il gradimento in merito alle informazioni ricevute; sommando chi ha risposto «molto» e chi «abbastanza» sono state giudicate: professionali (92,9%), chiare (92,6%), complete (90%) e utili (86,9%).

Promossa anche la comunicazione della Cassa valutata - anche in questo caso sommando «molto» e «abbastanza» - chiara (87,1%), tempestiva (86,3%) ed efficace (84,4%).

Molto apprezzato il simulatore della pensione, che è stato utilizzato dal 48,9% degli iscritti; il 92,5% di chi lo ha utilizzato dichiara di averlo promosso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri della categoria



L'analisi

SERVE UN PIANO PER ATTRARRE I LAUREATI MIGLIORI

di Alberto Quagli

È giusto interrogarsi sulla attuale capacità attrattiva della professione del dottore commercialista, perché le cose nel tempo sono molto cambiate. Quando mi sono laureato 34 anni fa, il sostenimento dell'esame di Stato era un passaggio (o, almeno, un'ambizione) quasi naturale nella carriera del giovane dottore. Molti erano attratti dalla professione. Oggi il mio personale osservatorio di professore di economia aziendale a Genova da 25 anni, docente di corsi sul bilancio nelle lauree magistrali, registra tra gli studenti un ridotto interesse verso la professione che temo si traduca in un minor numero di nuovi dottori commercialisti. Di fattori che influiscono potrebbero esservene molti, e non è questo il luogo per esaminarli, ma voglio partire dalla considerazione che in questo periodo il laureato magistrale in discipline aziendali è un

«prodotto» del sistema formativo molto ambito. L'offerta lavorativa da tempo supera la domanda. Lo vedo dal fatto che i nostri studenti al momento della laurea ormai lavorano già quasi tutti. Lo vedo dai dati di AlmaLaurea che dicono che per i laureati magistrali a un anno dalla laurea il primo impiego arriva entro 3,9 mesi in media nazionale. Lo vedo dal tasso di disoccupazione che a un anno dalla laurea si attese per il mio Ateneo al 5,2%, per scendere al 2% per gli atenei lombardi e veneti. Lo vedo dal numero di aziende che si presentano ai nostri career days e dal numero di professionisti che mi

chiedono di segnalare loro qualche bravo giovane da avviare. Vi è molta competizione dal lato dell'offerta e le aziende in questo senso sono avvantaggiate rispetto alla professione. Hanno funzioni di human resources addestrate ed efficienti e notevole capacità nel comunicare. Sanno cogliere gli spunti che più interessano agli studenti, fanno presentazioni accattivanti, usano i social, insomma mi sembra riescano a far più breccia nell'attenzione dello studente. Penso che la professione di dottore commercialista debba investire di più nella comunicazione e adottare anche un linguaggio diverso, ad esempio sostituendo la parola «dominus» con qualche termine più adeguato ai tempi.

Università di Genova, direttore del dipartimento di Economia
— Continua a pagina 24



ALBERTO QUAGLI
Professore all'Università degli studi di Genova direttore del dipartimento di Economia

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il commento

DAI PIÙ GIOVANI GIUDIZIO DI FIDUCIA NELLA PROFESSIONE

di Stefano Distilli



STEFANO DISTILLI
Il presidente di Cassa dottori commercialisti Stefano Distilli, esperto di previdenza e welfare. Il suo mandato è iniziato nel 2020

Nonostante le difficoltà contingenti e il quadro sempre più complesso che si trovano quotidianamente a fronteggiare, i dottori commercialisti vogliono continuare ad avere fiducia nella loro professione: è questo, in sintesi, il sentiment principale che emerge dal sondaggio che abbiamo realizzato nei mesi scorsi in collaborazione con Swg sui nostri iscritti. Sondaggio che, in qualche modo inaspettatamente, ci racconta come oltre due professionisti su tre considerino la propria situazione attuale da molto buona a sostanzialmente stabile, a fronte di un 32% che si dice invece preoccupato. Una valutazione che si conferma positiva anche allargando l'orizzonte temporale, dal momento che il 62% degli intervistati prevede una condizione professionale stabile o migliore nell'arco dei prossimi due, tre anni.

Un dato sul quale riflettere è che non può non dare speranza per il futuro, è che a esprimere questa fiducia siano soprattutto i professionisti under 40, il 78% dei quali reputa buona o sostanzialmente stabile la sua situazione professionale, mentre il 74% prevede miglioramenti nel prossimo triennio. Risultati che restituiscono una percezione positiva della libera professione e si dimostrano in linea con quanto ha rilevato il Centro studi di Adepp, l'associazione che riunisce gli enti di previdenza privata, attraverso una ricerca realizzata nel 2021 su un campione di 10mila liberi professionisti, secondo la quale «la libera professione non solo non ha perso il suo appeal ma ha addirittura recuperato la sua forza attrattiva, dimostrando che la consapevolezza e la responsabilità sono i principi alla base della scelta di esercitare l'attività libero professionale».

La notizia meno buona è che questi risultati si scontrano con condizioni professionali e reddituali spesso tutt'altro che soddisfacenti. E forse proprio in questo senso e con il desiderio di fare sentire la propria voce, va interpretata anche l'ampia adesione riscontrata sul sondaggio dal momento che a partecipare all'iniziativa, avviata nel mese di giugno, sono stati oltre 12mila professionisti pari a circa il 17% dell'intera platea degli iscritti alla Cassa, tra l'altro in un momento, come il periodo pre-estivo, particolarmente complicato sia a livello di contesto generale, sia per la nostra professione in particolare, considerato l'affollamento di adempimenti e scadenze. Un alto livello di partecipazione che ci comunica come ci sia sempre più necessità di mettersi all'ascolto non solo di chi continua a riporre fiducia nello sviluppo della nostra professione, ma anche e soprattutto di quel 32% che, secondo il sondaggio, si dice, invece, preoccupato o molto preoccupato dalla sua situazione professionale.

Come Cassa di previdenza non possiamo limitarci ad ascoltare, ma dobbiamo rispondere cercando di mettere in campo iniziative sempre più efficaci nel sostenere i colleghi, che vadano non solo nel segno dell'assistenza e del supporto nei momenti di difficoltà, ma anche di un miglioramento delle condizioni lavorative e delle prospettive di sviluppo del percorso professionale.

Allo stesso tempo è sempre più importante lavorare per sostenere l'attrattività di una professione che non solo è essenziale nelle sue competenze più tradizionali, dalla gestione amministrativa alla contabilità, ma che può essere declinata e reinventata in tanti modi per sostenere la crescita del Paese, facendo in modo che tanti studenti e lavoratori possano continuare a scegliere la libera professione di dottore commercialista, avendo davanti prospettive importanti di crescita professionale e reddituale. Ed è quello che anche con questo convegno vogliamo fare, non solo analizzando insieme cosa significa essere dottori commercialisti oggi, nei tanti e diversi ruoli che come professionisti ricopriamo al fianco delle imprese e dei nostri clienti, ma soprattutto provando a esplorare cosa potrà diventare il dottore commercialista di domani, i tanti ruoli e le interessanti prospettive che l'evoluzione dello scenario economico e sociale potrebbe aprire per questo tipo di professione, andando ad approfondire anche agli strumenti utili a orientare le proprie competenze in maniera costruttiva. Se è vero, infatti, che tra vent'anni non saremo delusi da quello che avremo fatto ma da quello che non avremo fatto, citando Mark Twain diventa essenziale «levare l'ancora, abbandonare i porti sicuri, per catturare il vento nelle nostre vele. Esplorando. Sognando. Scoprendo».

Presidente Cassa dottori commercialisti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Professioni Previdenza in Tour



IL COUNTRY HEAD DI ROBECO ITALIA
«La sostenibilità è una forza di cambiamento di lungo termine e infatti la nostra missione è essere la prima soluzione a cui gli investitori guardano per muovere i primi passi verso gli investimenti sostenibili. Miriamo a massimizzare i rendimenti degli asset sostenibili in gestione creando un

impatto positivo nel mondo reale. I fattori Esg vengono integrati nella maggior parte delle nostre soluzioni di investimento e siamo impegnati a sviluppare soluzioni di investimento allineate con gli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite»
(nella foto Marcello Matranga, Country head di Robeco Italia)

L'intervista. Massimiliano Cipolletta. Per il Ceo di Scai le nuove frontiere della tecnologia applicate agli studi possono ampliare la gamma e la qualità dei servizi. Opportuno il sostegno delle Casse

Professionisti attenti al digitale ma ora serve cambiare passo

Alessandro Galimberti

Da manager dell'innovazione e Ceo di un gruppo focalizzato sull'integrazione tra new-tech e competenze altamente specializzate, come valuta lo stato della digitalizzazione nelle professioni?

«In parallelo con altri comparti, anche industriali, rileviamo un buon punto di consapevolezza. Pochi professionisti - risponde Massimiliano Cipolletta - non hanno ancora capito la necessità di intraprendere questo percorso. La pandemia ha accelerato il processo di "uscita" dalle mura dei propri studi per parlare con i propri clienti, ora la digitalizzazione da necessità diventa un'opportunità per ampliare la gamma di servizi offerti dal professionista e per creare nuovo valore alla figura del professionista.

Come si può applicare la tecnologia nello svolgimento professione?
Da tecnico individuo tre capisaldi. Il primo è il miglioramento dell'efficienza dello studio, una sorta di "meccanizzazione" dei processi. Poi vedo la relazione innovativa nel rapporto con i clienti, intercettandone le esigenze attraverso l'uso del digitale, dalle



Massimiliano Cipolletta.
Ceo del Gruppo Scai, presidente di Piemonte Innova e presidente di Digital Innovation Hub Piemonte,

videoconferenze fino ai chatbot, ai blog e ai forum interni, tecnologie già adottate dall'industry, nel fashion, nell'e-commerce, nei servizi bancari. Terzo punto e ancora più esteso rispetto alla novazione del rapporto con i clienti è il capitolo dei nuovi servizi: a fianco di e-learning, conservazione digitale a norma eccetera, temi comunque sempre in evoluzione, dall'utilizzo dei dati biometrici per il controllo accessi, ai riconoscimenti facciali e o vocali. L'innovazione è per esempio un software per la gestione della crisi di impresa e delle insolvenze, dove la raccolta e l'analisi dati può essere "delegata" all'intelligenza artificiale. Nella relazione fiduciaria con il cliente, il professionista può aiutare così l'imprenditore a preparare la base dati.

Guardiamo ora il versante investimenti.
Nell'Ict quest'anno sembrano in calo ma solo per l'effetto pandemico che nel biennio precedente li aveva spinti alle stelle. Gli investimenti vanno avanti ma servono tavoli congiunti per insegnare a creare valore dal digitale, contenendo competenze tra commercialisti e tecnologi. Steve Jobs cambiò la comunicazione della tecnologia con la regola dei tre touch

dell'ipod, con una visione totalmente lato customer.
Ma sono investimenti a portata dello studio medio piccolo?
Possono essere senz'altro a portata. La trasformazione digitale è il classico campo in cui il partenariato pubblico privato è indispensabile per le infrastrutture, a carico del pubblico, mentre il privato deve pensare solo alle sue application. E inoltre l'Ordine e gli Enti della categoria potrebbero rendere più sostenibile l'investimento degli associati con una strategia di sostegno ad ampia visione.
Il digitale pone anche nuovi problemi di sicurezza.
Premesso che la sicurezza informatica è un dato che andrebbe ragionato centralmente (non a caso si parla oggi di un data center nazionale), notiamo che negli studi professionali sta crescendo la consapevolezza sul tema. Attenzione però a credere che i cyberattacchi siano diretti solo verso grandi "prede". L'attaccante, ovvero un algoritmo, non ragiona così ma adotta strategie seriali: viola tutto quello che può essere violato, nella logica dei piccoli riscatti. E soprattutto ricordiamo che molte volte l'attacco riesce per distrazione o per imperizia degli operatori "umani" dei nostri sistemi.

Gli investimenti tecnologici sono a portata anche di studi medio piccoli

Negli studi un link tra finanza e imprese

Investimenti

Prima la pandemia, poi la destabilizzazione geopolitica da conflitto bellico con la crisi energetica. Non è esattamente il momento storico migliore per chi fa impresa, per chi fa consulenza all'impresa e per chi finanzia l'impresa.

Come ci si può orientare in un momento di passaggio così lungo e incerto? Secondo Carla Patrizia Ferrari, Cfo di Compagnia di San Paolo e vicepresidente di Fondazione Links, «crescita nulla e inflazione elevata faranno del 2023

toriali. Oggi in Italia abbiamo un bacino di 15mila startup, aziende che hanno un grande potenziale. Tuttavia, l'inventore *deep tech* e il manager sono due mestieri diversi: il dottore commercialista può accompagnare i nuovi imprenditori, adottando un modello di *advisory* integrata e *mentorship*. Quanto più il professionista saprà diventare "abilitatore" verso gli altri attori dell'ecosistema dell'innovazione, tanto maggiore sarà il suo contributo allo sviluppo del territorio e del Paese».

Ma qual è il ruolo del professionista in un mondo ormai dominato da algoritmi e Ai: conta ancora il fattore umano o è ormai residuale? Secondo Carla Patrizia Ferrari «la frontiera tecnologica è certamente tra le principali traiettorie a cui ogni investitore guarda con interesse. Eppure, ritengo che l'intelligenza umana continuerà a fare la differenza: nessun algoritmo seriale riuscirà mai a riprodurre l'approccio di lavoro *tailor made* fondamentale per un'economia basata sulle Pmi. E poi, il valore aggiunto del dottore commercialista sta nella capacità di generare fiducia negli interlocutori. Una macchina può efficientare le operation ma la sensibilità decisionale è altra cosa. Investire vuol dire prima di tutto comprendere».

Da Cfo di una grande player della finanza "alternativa", quali sono a suo giudizio i driver che guidano le scelte nello scenario molto turbolento di questi anni? «In un'epoca caratterizzata dal cambiamento permanente, occorre puntare sul binomio innovazione e impatto. Producendo nuova conoscenza, l'innovazione è infatti fondamentale per incrementare la produttività e la competitività industriale. Tuttavia, da sola non è sufficiente: bisogna investire su quell'innovazione dotata di una chiara direzionalità, capace di ottenere risultati trasformativi strutturali a beneficio dell'individuo, della società e del pianeta».

La questione di genere e il fattore generazionale a suo giudizio sono variabili rilevanti nei nuovi scenari per i policy maker? «I grandi trend demografici e l'attenzione all'inclusività chiamano a una maggiore assunzione di responsabilità: è quanto come Fondazione stiamo cercando di portare avanti attraverso un rigoroso allineamento delle partecipazioni in portafoglio ai criteri Esg (Environmental, social, governance). Ma dobbiamo superare l'equazione sostenibilità come mera attenzione all'ambiente, le componenti sociale e di governance sono altrettanto importanti. Il legislatore deve fornire uniformità e chiarezza di regole di ingaggio ma gli operatori della finanza devono fare la loro parte: abbiamo il dovere di creare valore migliorando il mondo».

—A.Gal.



CARLA PATRIZIA FERRARI
Cfo di Compagnia San Paolo e vicepresidente e consigliere di Fondazione Links

un anno particolarmente complesso per l'economia italiana e per i mercati finanziari. Per gli investitori istituzionali, come le fondazioni bancarie e le Casse previdenziali, si apre l'opportunità di investire pazienti in economia reale, affinché tali investimenti operino come motore di sviluppo: private equity, venture capital, real estate e infrastrutture sono buoni esempi di asset in grado di resistere agli shock contingenti, generando valore e rendimenti nel lungo periodo».

Il ruolo dei commercialisti in un Paese dove «è storicamente difficile fare impresa, è strategico nella nascita di progetti imprendi-

GLI APPUNTAMENTI DI OGGI

A Genova il confronto per definire le nuove rotte per la professione

Il programma di Previdenza in tour: «Verso nuove rotte. Strategie e strumenti di navigazione per i dottori commercialisti di domani». Ore 10: i saluti di Marco Bucci, sindaco di Genova. e Lilli Lauro, consigliera Regione Liguria. Ore 10:20, Paolo Ravà, presidente Ordine dottori commercialisti ed esperti contabili di Genova. Ore 10:50 Intervento introduttivo di Piero Trellini, scrittore. Ore 11: «Il racconto dei dottori commercialisti: la fotografia della professione oggi», Stefano Distilli, presidente Cassa dottori commercialisti. Ore 12: Contributo alla riflessione di Felice Damiano Torricelli, presidente Enpap. Quindi segue la tavola rotonda:

Ritrovare la bussola per orientarsi in una professione che cambia. Con: Stefano Distilli, presidente Cassa dottori commercialisti; Massimiliano Cipolletta, amministratore delegato Gruppo Scai, presidente Piemonte Innova; Carla Patrizia Ferrari, Cfo Fondazione Compagnia San Paolo; Laura Gangitano, head of National practices Jefferson Wells Manpower Group Italia. Infine la tavola rotonda: *Formazione al timone verso la professione del futuro.* Con: Marco Capecci, Università di Genova; Luca Giacometti, Marco Lagomarsino, Andrea Perrone, consiglieri di Cassa dottori; Alberto Quagli, Università di Genova; Paolo Ravà, presidente Ordine commercialisti di Genova

Il commento

LA FORMAZIONE È LA LEVA PER SVILUPPARE LA PROFESSIONE

di **Andrea Perrone**

Alimentare il proprio bagaglio di conoscenze e competenze fa parte del Dna delle libere professioni intellettuali. In un contesto di servizi di consulenza sempre più competitivo, rafforzare il proprio percorso di crescita con opportunità di formazione che ci consentano di rispondere a una domanda in continua evoluzione rappresenta uno strumento fondamentale da utilizzare per riuscire a emergere, trovare spazio sul mercato e rimanere competitivi. Opportunità sulle quali come Cassa abbiamo deciso di investire per offrire un sostegno allo sviluppo delle carriere dei colleghi, attraverso iniziative che possano contribuire alla loro crescita professionale, migliorando anche i risultati in termini reddituali e con conseguenti benefici sui livelli di risparmio previdenziale, per consentire una maggiore adeguatezza delle pensioni.

Oltre alle borse di studio a favore degli iscritti e dei loro familiari, attivate già da tempo, e che hanno visto incrementare il plafond di finanziamento fino ai 2 milioni e 700mila euro stanziati per il 2022, si aggiunge da quest'anno anche il bando per la formazione e per l'acquisizione di nuove competenze che permetterà, grazie a uno stanziamento di 3 milioni, di erogare contributi a favore degli iscritti per la frequenza di corsi e attività formative idonei al riconoscimento dei crediti formativi professionali. Un ulteriore impegno sulla strada dell'investimento nella formazione che significa anche agevolare la scelta di percorsi di specializzazione da parte degli iscritti. L'acquisizione di competenze specialistiche rappresenta anche la chiave di accesso a un altro driver per la crescita professionale, ovvero quello delle aggregazioni tra professionisti che, nonostante non godano ancora di opportuni e favorevoli trattamenti fiscali e previdenziali, sono senza dubbio istituti efficaci nel garantire opportunità di crescita e a supporto

delle quali la Cassa lancerà, in questi giorni, un bando per l'erogazione di contributi, con un plafond di mezzo milione di euro.

La formazione non rappresenta solo il veicolo principale per irrobustire il profilo professionale degli iscritti, ma anche una leva per offrire un sostegno alla nostra professione, per continuare ad alimentarla e a farla crescere aumentando la sua capacità attrattiva nei confronti di quanti un giorno sceglieranno di diventare dottori commercialisti. Ecco perché, dal 2023, lanceremo il primo progetto di formazione universitaria di Cassa dottori commercialisti, con l'attivazione di un ciclo di seminari che partirà a febbraio in collaborazione con l'Università di Roma la Sapienza.



ANDREA PERRONE
Consigliere di amministrazione di Cassa dottori commercialisti

Obiettivo: avvicinare i ragazzi al mondo della libera professione raccontando loro la bellezza e la complessità di una professione che dal ruolo più tradizionale di tipo amministrativo - contabile si sta aprendo verso campi specialistici, come la transizione ecologica, la green economy o la gestione della crisi d'impresa, conservando la centralità del suo ruolo nel sostenere e valorizzare le peculiarità del tessuto imprenditoriale, offrendo un contributo concreto allo sviluppo del Paese. Allo stesso tempo, quest'iniziativa ci permetterà di approfondire i meccanismi di funzionamento del sistema previdenziale e delle iniziative di welfare che la Cassa porta avanti, un bagaglio di conoscenze utili ai professionisti di domani per poter pianificare al meglio il loro futuro.

Consigliere di amministrazione
Cassa dottori commercialisti

L'analisi

SERVE UN PIANO PER ATTRARRE I MIGLIORI LAUREATI

—Continua da pagina 23

La maggior parte degli studenti quando si iscrive alla magistrale non ha idea precisa di quale tipo di lavoro vorrà svolgere dopo la laurea. Da parte nostra, come Università, offriamo loro molti incontri con aziende, rappresentanti delle professioni e istituzioni pubbliche, per presentare l'offerta di lavoro nel post-laurea. Per cui da un lato vi è una elevata domanda potenziale di nuovi "iscritti" e occasioni per intercettarla, ma dall'altro bisogna sapersela conquistare, perché la concorrenza è spinta.

La comunicazione è l'aspetto che più sono in grado di osservare direttamente, ma non è certo l'unico. La remunerazione, l'impegno, le condizioni lavorative e le prospettive di carriera sono elementi pesanti che incidono sulla scelta. Non è questa la sede per sviluppare compiutamente riflessioni su questi punti, ma segnalando solo, a

titolo di esempio, che a un anno dalla laurea, i nostri studenti magistrali percepiscono una remunerazione media di 1.379 euro. Dati del genere rappresentano dei benchmark ineludibili per una seria riflessione sul calo di vocazioni della professione. Nella discussione ormai avviata sulla definizione della strategia da usare per aumentare l'attrattività della professione, voglio infine segnalare che questa debba riguardare non solo gli studenti, i neolaureati, ma anche quella fetta di laureati che sviluppano interesse per la professione dopo aver già svolto alcuni anni di lavoro in altri contesti (società di revisione, reparti amministrativi di aziende). Questa è una domanda potenziale importante che in parte spiega anche l'elevata età media di entrata che in Liguria per il 2021 è di 36,4 anni. E che deve essere presa in considerazione.

—Alberto Quagli

Professioni Previdenza in Tour



Paolo Ravà, presidente dell'Ordine dei commercialisti di Genova

«Da presidente di Ordine, mi chiedo quale sia la strategia per convincere i giovani che fare il mio mestiere è gratificante; soddisfazione personale, non solo in termini di benessere economico, a fronte di un impegno corrispondente. Dobbiamo puntare sul lato intellettuale della professione per convincere i giovani che è la direzione verso cui puntare il timone»



Marco Bucci, sindaco di Genova

«Il vero traduttore del business, colui che parla e scrive il linguaggio contabile-finanziario: riconosco così l'importanza del ruolo dei commercialisti. Una categoria che opera a stretto contatto con le imprese che caratterizzano il tessuto del nostro sistema economico. Mi auguro che molti giovani possano avvicinarsi a questa professione che merita valorizzazione per la funzione sociale svolta a favore del Paese».

L'intervista. Laura Gangitano. Le chiavi del successo per le realtà professionali nell'analisi dell'head of National practices della Jefferson Wells (Manpower Group Italia). Collaboratori da valorizzare

In studio diventano essenziali doti di leadership e flessibilità

Mauro Pizzin

In un mondo del lavoro che sta cambiando pelle le esigenze dei lavoratori stanno mutando, siano essi dipendenti, autonomi o liberi professionisti. Uno spaccato di questa nuova era, dove al primo posto si collocano la flessibilità, la fiducia, la condivisione dei valori e il benessere sarà al centro del contributo alla discussione che sarà offerto a Genova da Laura Gangitano, Head of National practices, Jefferson Wells

CAMBIO DI ROTTA
Anche nel mondo delle libere professioni sono ormai centrali fiducia, condivisione dei valori e disponibilità

IL WELFARE
La possibilità di organizzare il proprio tempo rappresenta la principale richiesta dei lavoratori con figli

(ManpowerGroup Italia) durante la tavola rotonda intitolata «Ritrovare la bussola per orientarsi in una professione che cambia».

Dottorssa Gangitano, molte aziende sembrano ritenere ancora che la relazione tra vita e lavoro sia a somma zero, senza considerare strategico il benessere dei lavoratori. Lei direbbe che il sistema imprenditoriale italiano sta recependo il cambio di rotta? Sì, e si sta allineando con modi e intensità diverse per ogni impresa. Come hanno dimostrato gli ultimi due anni, del resto, ascoltare le richieste di flessibilità da parte dei

òavpratori, come la gestione autonoma del tempo, non è in contrasto con l'efficienza aziendale. Anzi, secondo la ricerca «Cosa cercano i talenti-What workers want» realizzata a livello internazionale da ManpowerGroup in collaborazione con Thrive nel 2022, le realtà che si dimostrano flessibili sull'organizzazione del lavoro affermano che il 55% delle proprie persone offrono «alte prestazioni», rispetto al 36% indicato dalle imprese che rimangono ancorate a una modalità organizzativa tradizionale.

Queste nuove esigenze sono in qualche maniera declinabili anche sul fronte del lavoro autonomo e delle libere professioni?

Certamente. Le libere professioni possono avere il vantaggio di partire da una situazione di autonomia preesistente, ma anche qui c'è una varietà di nuove esigenze dei collaboratori da tenere in considerazione. Per gli autonomi è importante il tema della leadership: i collaboratori vogliono seguire un capo affidabile e rispettoso. L'82% vuole lavorare con una persona con cui va d'accordo e si fida, il 79% vuole sentirsi motivato dal lavoro che svolge, il 74% vuole avere opportunità per imparare nuove skills, il 73% vuole dare significato al proprio lavoro quotidiano. Sono i temi a cui guardano soprattutto i giovani, il cui inserimento negli studi è una sfida molto attuale.

In questo contesto il ruolo dei dottori commercialisti sta cambiando?

Quello del dottore commercialista è un ruolo in continuo cambiamento e per il quale registriamo nuove tendenze. Innanzitutto, sempre più spesso le



Headhunter.

L'head of National Practices, Jefferson Wells, Laura Gangitano, headhunter con un percorso più che ventennale nelle principali realtà del recruitment

I PUNTI FERMI

Priorità
Per i lavoratori autonomi è importante il tema della leadership: i collaboratori vogliono seguire un capo affidabile e rispettoso. L'82% vuole lavorare con una persona con cui va d'accordo e si fida, il 79% vuole sentirsi motivato dal lavoro che svolge, il 74% vuole avere opportunità per conseguire nuove skills, il 73% vuole dare significato al proprio lavoro quotidiano

Esigenze
Anche per i collaboratori degli studi professionali flessibilità, fiducia, condivisione dei valori e benessere stanno diventando prioritari

aziende esternalizzano queste funzioni, appoggiandosi a studi professionali che vengono quindi a ricoprire ruoli di consulenza. Questo comporta la ricerca di nuove competenze, in particolare vengono ricercati profili senior con la capacità di costruire o possedere una vasta rete di rapporti professionali. Un altro aspetto su cui sempre più spesso veniamo coinvolti è la gestione del passaggio generazionale, dove rientra in gioco la capacità di attrarre e trattenere i talenti.

Le nuove opportunità sul fronte della consulenza sono state recepite dai professionisti?

L'evoluzione consulenziale del dottore commercialista meriterebbe forse di essere maggiormente percepita, mentre per attrarre i più giovani occorre tenere conto delle nuove esigenze delle persone in termini di gestione responsabile del tempo, leadership, benessere fisico e mentale, valori condivisi e fiducia.

Le esigenze familiari stanno diventando centrali: le Casse private, a partire da quella dei commercialisti, possono dare un contributo importante?

Senza dubbio. La possibilità di organizzare il proprio tempo è oggi la principale richiesta dei professionisti con figli. Inoltre, in molti hanno l'esigenza di ricevere supporto dai datori di lavoro anche nella cura dei figli o di parenti anziani. Bisogna infatti tenere presente come oggi non sia più il singolo a entrare in studio, ma in un certo senso tutta la sua famiglia, per cui si tratta di andare incontro sia alle esigenze familiari, sia a quelle personali del collaboratore. È il modo migliore per trattenere e far rendere al meglio un talento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Lo schema tra tradizione e innovazione: così possiamo ancora vincere

Noi e Bearzot

Piero Trellini

Le coordinate sono sempre due. Lo spazio e il tempo. Nel qui e ora la prima ci conduce al dove e pertanto alle rotte da seguire. La seconda al quando. Dunque al nostro presente. A questa sequenza di istanti che noi raccogliamo dentro un avverbio: adesso. Ma anche a quello che accade mentre noi siamo qui. E ora, dunque, mentre si dipana questo presente, anche se fingiamo di ignorarlo noi lo sappiamo che sta accadendo qualcosa che, per quanto contenga ormai anche aspetti drammatici, controversi e inaccettabili, per noi resta sempre l'evento sportivo più importante a livello planetario e dunque più forte di qualunque altra forma di resistenza: i campionati del mondo di calcio.

In questo nostro presente, infatti, ci troviamo proprio nel mezzo di questi. Non sappiamo chi sarà a vincerli. Ma una certezza l'abbiamo. Non saremo noi. Perché, come è purtroppo noto, non ci siamo.

Per fortuna di mondiali ne abbiamo conquistati quattro. E forse quello che viene ricordato con maggiore gioia, per lo meno per motivi generazionali, è il campionato del 1982. Quella vittoria non fu frutto del caso ma appunto di un percorso.

Nacque da una concatenazione di consapevolezza che permisero di capire quale strada bisognasse percorrere e in che modo. Il comandante di quella impresa era un uomo che veniva da lontano, che aveva alle spalle una vita vissuta e un sapere solido.

Si chiamava Enzo Bearzot e proprio grazie al suo bagaglio di conoscenze riuscì a trovare la strada giusta per la sua squadra. E, incredibilmente, anche per il nostro Paese.

Il sapere. Non è un qualcosa di scontato.

È il frutto di un insieme di conoscenze. La somma di queste conduce a nuovi ragionamenti. E sono questi a permetterci di tracciare nuovi percorsi da intraprendere.

Oggi, professionalmente, molti nascono arrivati senza passare per formazioni, esperienze o gavette. Si trovano così giovanissimi a occupare ruoli altisonanti. Pensano in questo modo di guadagnare tempo ma non sanno cosa si perdono.

Nel momento in cui quell'uomo, che guarda caso è per tutti "il Vecio", si trova solo al comando della nazionale, nessuno conosce il calcio come lui.

Gli Azzurri mangiano ancora pane e catenaccio e Bearzot capisce che indietro non si può più andare. Il mondo sta cambiando. Non si può più restare bloccati in difesa per attaccare solo in contropiede.

Così il Ct, pur senza stravolgere la natura del gioco italiano, inizia ad apportare le sue innovazioni. Vista la grande solidità della scuola difensiva italiana, continua a prevedere dietro la marcatore a uomo innestando però, davanti, movimenti liberi e offensivi. Il modulo, che si chiamerà zona mista, segna un cambiamento di rotta. È il primo passo verso il futuro. Lui, Bearzot, quel futuro, lo vede. È già nella sua testa.

Nihil potest homo intelligere sine phantasmate. L'immaginazione, la visione, la pianta, la

mappa. Eccola la nuova rotta. Gliela indica la sua esperienza, il suo vissuto, il suo passato. La propone ai suoi uomini prima di un'amichevole con la Romania nel 1976: «Ragazzi, questa è la strada giusta. Attenti, però: se andrà male potreste rischiare anche voi». I suoi lo seguono.

Con quegli uomini che gli hanno giurato fedeltà Bearzot crea un gruppo che nel 1978 gioca il calcio più bello e nel 1982 vince il campionato del mondo.

Di quel mondiale ricordiamo tutti immagini bellissime che ci toccano il cuore. Quelle che sono entrate di diritto nella cosiddetta memoria collettiva: il sorriso di Pabito, le lacrime di Conti, l'urlo di Tardelli, capitano Zoff che solleva la coppa, Pertini che dagli spalti sorride a Bearzot. Istantanee indimenticabili che rappresenteranno il punto più alto del nostro calcio.

Ma quella vetta è anche la punta di un iceberg. Perché alla base



PIERO TRELINI

Giornalista, scrittore e autore tv. Nel 2019 ha pubblicato *La partita*. Il romanzo di Italia-Brasile

di tutto questo all'inizio c'era solo una mappa. Quella dove Bearzot aveva tracciato la sua direzione. Una rotta che teneva in considerazione tradizione e innovazione. Che puntava quindi al futuro mantenendo intatte le basi del passato.

Se non fosse stata tracciata quella nuova rotta, se non fosse stata seguita, nulla di tutto quello che poi è avvenuto sarebbe accaduto. Non avremmo avuto quel magnifico sogno nel quale far rifugiare i nostri ricordi. E la nostra vita sarebbe stata diversa.

Questa storia ce la ricordiamo tutti. È entrata dentro di noi. E sono convinto che anche inconsciamente ne abbiamo fatto tesoro. Pertanto sono certo che sia applicabile in un contesto professionale: seguire una nuova rotta mantenendo la solidità della tradizione ma guardando al futuro. Sempre conservando l'umanità.

Perché con questi parametri non solo si può realizzare qualcosa di grande ma anche qualcosa che resta. E che unisce. Per sempre. Perché anche dentro una stanza si può compiere un'impresa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LO SCRITTORE

Piero Trellini

Scrittore, giornalista e autore televisivo, è nato a Roma nel 1970. Nel 1997 ha collaborato con il ministero delle Finanze per il quale ha ideato il nome "Unico" per il nuovo modello 740. Ha lavorato, tra gli altri, per Sogei, Federcalcio, Sky, Rai. Nel 2019 ha pubblicato con Mondadori *La partita*. Il romanzo di Italia-Brasile; il libro entra in pochi mesi nella collana degli Oscar, ottenendo diversi riconoscimenti tra i quali il Premio Bancarella Sport. Nel 2022 ha pubblicato con Bompiani *L'affaire - Tutti gli uomini del caso Dreyfus all'interno della collana "Munizioni"*

Più tutele per salvaguardare le competenze

Benessere sul lavoro

Camilla Curcio

Fare i conti con una società che pretende dai professionisti performance impeccabili e di destreggiarsi tra scadenze e compiti gravosi. Tentando di non far scivolare vita privata e affetti in fondo alla lista delle priorità. Le responsabilità che i dottori commercialisti devono gestire ne mettono a dura prova il benessere: da qui l'importanza di mantenere un equilibrio complesso, ma essenziale tanto per la vita privata quanto per quella lavorativa.

«Negli anni, i professionisti hanno capito l'importanza di una manutenzione costante della loro vita emotiva. E hanno toccato con mano quanto il malessere psicologico intacchi la routine quotidiana, constatando come lo stress legato alla difficoltà di conciliare lavoro e privato possa diventare un peso complesso da governare», spiega Felice Damiano Torricelli, presidente dell'Enpap (Ente nazionale di previdenza e assistenza per gli psicologi) e tra gli speaker dell'evento genovese di Cassa dottori commercialisti. «La pande-

mia ha scombuscolato i ritmi e con Zoom le riunioni di lavoro a tarda sera o nei weekend sono diventate un'abitudine. Un sovraccarico a cui si aggiungono le difficoltà strutturali della libera professione».

Aggravi come termini da rispettare e normative intricate da applicare che, soprattutto per i dottori commercialisti, rischiano di innescare un cortocircuito. «La categoria deve farsi carico del conflitto tra due committenze che non hanno interessi allineati», ha aggiunto Torricelli, «da un lato c'è lo Stato, che delega al professionista anche funzioni di controllo e non solo di raccordo nei confronti del cliente e dall'altro, invece, il cittadino, che ha interessi spesso diversi da quelli lavorativi». Quadro in cui si inserisce anche la necessità di rapportarsi a un mercato del lavoro in evoluzione, con una concorrenza crescente.

In questa sovrapposizione tra i carichi, rivolgersi a un esperto può essere risolutivo. «Da psicologi, dobbiamo proporre interventi personalizzati, brevi ed efficaci», ha sottolineato il presidente, «Negli ultimi tempi, nel mondo del lavoro si sono intensificate incertezze e preoccupazioni legate alla percezione di un disallineamento tra idealità e prassi, generando fenomeni di auto-marginalizzazione

o ritiro. Ed è per questo che chiedere consulenze mirate sta diventando consuetudine». Tanto per chi ha uno studio individuale quanto per chi opera in team e assorbe le tensioni di un'atmosfera talvolta malsana.

Lavorare in un ambiente tossico, infatti, oltre ad avere un impatto negativo sul singolo, influenza l'intero gruppo: «Come ci si occupa della salubrità dell'aria di un ufficio, è bene occuparsi del benessere psicologico generale. Motivo per cui si consiglia una formazione ad hoc per i responsabili e percorsi di consulenza per il

resto della squadra», ribadisce Torricelli. «La produttività dei professionisti dipende dalla qualità del loro status psicologico e delle relazioni coi colleghi e l'attenzione a questi aspetti garantisce anche un guadagno certo ai datori, migliorando le prestazioni e riducendo l'assenteismo».

Ed è qui che gli enti di previdenza come Enpap e Cassa dottori commercialisti possono giocare un ruolo chiave. Definendo progetti utili ad assicurare agli iscritti più tutele. E magari puntando su una joint venture.

«Lavorare sull'aspetto psicologico per salvaguardare le competenze rimane un tema su cui dottori commercialisti e psicologi possono collaborare, attivando convenzioni e disegnando strumenti assicurativi con l'aiuto di Emapi, l'ente consortile a cui ci appoggiamo. O ancora, studiando iniziative che vadano oltre il perimetro e coinvolgono le istituzioni pubbliche», conclude Torricelli. «Intanto, ci muoviamo insieme come Adepp e come entità singole verso una direzione univoca: quella di costruire comunità professionali dove trovare solidarietà e la spinta a non disperdere talento e abilità dei professionisti, risorse essenziali per il Paese nella fase di rilancio che ci attende».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



FELICE DAMIANO TORRICELLI

Psicologo, psicoterapeuta e presidente dell'Enpap da maggio 2013

Previdenza
in Tour CDC
 Cultura e informazione sul territorio

VERSO NUOVE ROTTE

STRATEGIE
 E STRUMENTI DI NAVIGAZIONE
 PER I DOTTORI COMMERCIALISTI
 DI DOMANI



Cassa Dottori Commercialisti

30 NOVEMBRE 2022
 Magazzini del Cotone
 Genova

PROGRAMMA

9:30 ACCREDITO PARTECIPANTI

10:00 SALUTI ISTITUZIONALI

Marco Bucci, Sindaco di Genova
 Paolo Ravà, Presidente Ordine Dottori Commercialisti
 ed esperti contabili di Genova

10:20 INTERVENTO INTRODUTTIVO

Piero Trellini, scrittore

10:50 APERTURA LAVORI

**Il racconto dei dottori commercialisti:
 la fotografia della professione oggi**
 Stefano Distilli, Presidente Cassa Dottori Commercialisti

11:00 CONTRIBUTO ALLA RIFLESSIONE

di Felice Damiano Torricelli, Presidente Enpap

TAVOLA ROTONDA:

**Ritrovare la bussola per orientarsi
 in una professione che cambia**
 Stefano Distilli, Presidente Cassa Dottori Commercialisti
 Massimiliano Cipolletta, Amministratore Delegato
 Gruppo SCAI, Presidente Piemonte Innova
 Carla Patrizia Ferrari, CFO Fondazione Compagnia San Paolo
 Laura Gangitano, Head of National Practices,
 Jefferson Wells Manpower Group Italia
 Modera: Simona D'Alessio, giornalista

12:00 TAVOLA ROTONDA:

Formazione al timone verso la professione del futuro
 Marco Capecchi, Professore associato di Diritto privato,
 Università di Genova
 Luca Giacometti, Delegato Cassa Dottori Commercialisti
 Marco Lagomarsino, Delegato Cassa Dottori Commercialisti
 Andrea Perrone, Consigliere di Amministrazione,
 Cassa Dottori Commercialisti
 Alberto Quagli, Direttore Dipartimento Economia
 Università di Genova
 Paolo Ravà, Presidente Ordine Dottori Commercialisti
 ed esperti contabili di Genova

Modera: Fabio Enrico Pessina,
 Consigliere di Amministrazione,
 Cassa Dottori Commercialisti

Chiusura lavori



#previdenzaintour

| www.cnpadc.it

con il patrocinio della



in collaborazione con

GRUPPO24ORE

con il sostegno di

ROBECO
 The Investment Engineers