

La pianificazione del futuro del giovane professionista

ANDREA TISO

Avvocato - Presidente Aiga Vicenza

Superata la soglia dei trent'anni normalmente il giovane avvocato (ma il discorso vale anche per il giovane commercialista, il giovane architetto, ed il giovane professionista, in generale) si trova davanti ad una serie di dubbi e interrogativi sul proprio futuro professionale.

Dopo anni di duro studio, di praticantato non retribuito (se è fortunato ottiene un rimborso spese) e di ulteriore "studio matto e disperatissimo" per superare l'esame di Stato, finalmente ha ottenuto l'agognato titolo professionale. Fin da subito, tuttavia, si rende conto che la sua situazione professionale non muta radicalmente dopo l'ottenimento del titolo e che deve continuare a svolgere la solita gavetta (se è fortunato) ancora per molto tempo. Ad un certo punto, assestatosi dopo tutti questi doverosi passaggi, il giovane si chiede quale sia la miglior strada da intraprendere per avere un futuro foriero di soddisfazioni economiche e professionali. Proviamo ad analizzare le principali strade.

C'è innanzitutto il giovane che è cresciuto nello Studio che lo ha accolto dopo la laurea, nel quale ha svolto la pratica professionale e nel quale continua a esercitare anche dopo il conseguimento del titolo. In questo Studio, normalmente, non ha avuto alcuna esposizione diretta con i clienti, limitandosi ad un lavoro di *back office* che non gli ha consentito di sviluppare alcuna clientela. Anche i clienti che ha rinvenuto personalmente sono stati acquisiti dallo Studio, senza che il suo nome comparisse mai in lettere, atti giudiziari o altro.

Il giovane percepisce normalmente un compenso fisso mensile che, al netto di tasse, spese di commercialista e contributi previdenziali (che lo studio non gli paga) risulta più basso di quello che percepisce l'amico che movimentava pacchi sugli scaffali del supermercato del paese, con la differenza che quest'ultimo in estate magari percepisce pure la quattordicesima mensilità, mentre il primo ad agosto non percepisce nemmeno il compenso ordinario, perché – si sente dire – c'è la sospensione dei termini processuali e perché mica lo studio ti paga se vai in vacanza due settimane.

Si tratta certamente della categoria più svantaggiata, perché il giovane non vede davanti a sé la possibilità di intraprendere una carriera da libero professionista indipendente, non essendosi costruito una propria clientela. Se è fortunato, lo Studio dopo molti anni lo attirerà nella compagine associativa, normalmente con quota di ingresso di partenza molto ridotta. Altrimenti continuerà a ricoprire il ruolo di "collaboratore" sino all'età pensionabile, al limite spostandosi in altre realtà analoghe.

Certamente migliore risulta, invece, la posizione del giovane che, pur all'interno di uno Studio consolidato, può coltivare la propria clientela, senza che questa venga acquisita dallo Studio stesso. Ciò gli consente maggiore soddisfazione professionale e gli consente nel tempo di poter valutare anche altre strade. Entrambe queste figure possono continuare a restare nello Studio, sperando in una futura associazione, oppure possono scegliere un'altra strada, ossia quella di "buttarsi" nel mercato come professionista indipendente (chiaramente con maggiori difficoltà per il primo giovane). A questo punto, deciso il "temerario" passo, è assolutamente sconsigliato che il giovane apra un proprio Studio "in solitaria" (eppure sono ancora moltissimi coloro che compiono questa scelta), offrendosi al mercato personalmente. Molteplici ragioni sconsigliano questa scelta:

- i costi di locazione, utenze, assicurazione, banca dati, commercialista, materiale, ecc. sono troppo alti per essere sostenuti da soli;
- senza una struttura amministrativa (segreteria per ricezioni clienti e telefonate, fatturazione, ecc.) il giovane si trova a dover sottrarre grandi quantità di tempo per dedicarsi ad attività amministrativa;
- offrendosi da solo al mercato, egli potrà fornire solo alcune competenze settoriali (non potendo certo occuparsi di tutte le materie del diritto), risultando "scoperto" in tutte le altre e dovendo, per quelle, chiedere supporto di professionisti esterni o rinunciando, a priori, all'incarico;
- offrendosi da solo al mercato, potrà acquisire e gestire solo una clientela limitata;
- essendo solo, oltre a svolgere, come detto, anche attività ammi-

nistrativa, dovrà contemporaneamente ricercare clienti, svilupparli, riceverli, redigere atti, partecipare ad udienze, aggiornarsi, specializzarsi, ecc., rischiando di non svolgere con la dovuta precisione tutti i compiti.

La scelta del giovane, pertanto, deve preferibilmente tendere ad una forma aggregata di professionisti. Sul punto, si apre una duplice possibilità.

La prima è quella di un'aggregazione multidisciplinare, che raggruppi professioni diverse, ad esempio avvocato, commercialista, architetto, notaio, ecc. I vantaggi sono molti: abbattimento dei costi di struttura e gestione; possibilità di supporto amministrativo; condivisione dei clienti, con conseguente aumento della clientela di ciascuno; copertura di ampia fascia di bisogni del cliente, con offerta a 360° (che avrà a disposizione commercialista per le questioni fiscali, l'avvocato per quelle giuridiche, ecc.). Lo svantaggio è quello di un'offerta multidisciplinare, ma legata a limitati settori della propria professione. Unire un avvocato, un commercialista, un architetto, significa sì offrire alla clientela, contemporaneamente, settori di mercato diversi, ma non permette un'offerta completa all'interno della singola professione. L'avvocato in questione, soprattutto nella realtà del diritto moderno, non potrà essere competente in tutte le branche del diritto, offrendo quindi una proposta limitata (a meno che, ovviamente, non si improvvisi contemporaneamente tributarista e matrimonialista, giuslavorista e amministrativista, con esiti spesso disastrosi).

Una differente realtà può quindi essere quella di aggregazione tra più professioni della stessa natura, quindi, ad esempio, un *team* di soli avvocati o di commercialisti, ecc. Ad avviso di chi scrive, tuttavia, tale aggregazione deve necessariamente avere ad oggetto figure con competenze diverse, pena la duplicazione dell'offerta e la scoperta in settori chiave del mercato. È senz'altro preferibile, quindi, un *team* che preveda, ad esempio, un avvocato civilista e uno penalista, piuttosto che due che si occupano, entrambi, di diritto di famiglia, negli stessi ambiti. Anche in questo caso a beneficiarne sarà l'offerta alla clientela, più completa e specifica.

In alternativa, il *team* ben potrà essere costituito (e con successo) da avvocati della stessa materia, ma preferibilmente con competenze diversificate all'interno della stessa (ad es. *team* di avvocati giuslavoristi, con un professionista esperto di lavoro pubblico, uno di lavoro privato, uno di infortuni sul lavoro, ecc.).

Il *non plus ultra*, chiaramente, è idealmente costituito da un'aggregazione, numericamente più consistente, di individui di diverse professioni, con diversi ruoli per professione (*team* legale a sua volta suddiviso in dipartimento civile, dipartimento amministrativo, dipartimento penale, ecc.; *team* fiscale, a sua volta suddiviso nelle varie branche dell'attività del commercialista, ecc.); all'interno di ogni *team*, il singolo dipartimento sarà composto da vari professionisti, con copertura di competenze e specializzazioni. È altrettanto evidente che una realtà come l'ultima descritta, normalmente, sfugge alle possibilità dei giovani professionisti e potrà essere solo il traguardo da raggiungere dopo un percorso progressivo. Una struttura così ampia e variegata, inoltre, rende difficile una co-gestione paritaria dei singoli, ma si presta più ad un organigramma di tipo "aziendale", sullo stampo degli studi professionali medio-grandi, ancora poco diffusi nelle realtà di provincia. Ciò non toglie, tuttavia, che i giovani possano partire con progetti di tenore più basso, ad esempio con un *team* che preveda la presenza di tre avvocati (due civilisti e un penalista) e un commercialista, con possibilità poi di ampliarsi a seconda delle esigenze (oppure due giuslavoristi, ciascuno con la propria area di competenza, ed un consulente del lavoro, ecc.). Il futuro, in ogni caso, è certamente nelle mani di queste realtà di medie-grandi dimensioni. A fronte della scarsissima diffusione, a livello provinciale, di queste realtà, pare esservi attualmente ancora grande spazio per la creazione di progetti, da parte dei giovani, che possano tendere, con il tempo, verso questo modello di mercato.

In conclusione, è senz'altro preferibile per il giovane professionista, ambizioso e desideroso di veder ripagati anni di sacrifici e duro lavoro, tendere lo sguardo a possibilità di aggregazioni professionali con altri colleghi (con competenze diversificate, anche all'interno della stessa branca del diritto) o con altri professionisti, nell'ottica di un percorso di crescita comune e progressivo che porti a proporre un'offerta al mercato completa e specializzata.

È altresì importante, nel contempo, che il legislatore intervenga, quanto prima, per dare maggiori tutele e dignità alla figura del collaboratore di studio, spesso calpestate e maltrattata.

FOTO DI FAMIGLIA

Stavo rileggendo il libro *1984* in previsione di un prossimo editoriale, poiché avevo riscontrato molte analogie tra quanto scritto da Orwell nel 1947 e quanto sta succedendo nel mondo in questo momento storico, quando l'amico, collega ed ex redattore di Venezia de *Il Commercialista Veneto*, Luca Corrà mi ha mandato una email, con toni un po' preoccupati, invitandomi a leggere l'ultimo "Rapporto 2020 sull'Albo dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili" preparato dalla nostra Fondazione (naturalmente ho seguito il suo consiglio).

Probabilmente pochi di voi avranno letto le 254 pagine della ricerca, però mi auguro che abbiate sfogliato le 25 pagine di sintesi della Fondazione o almeno apprezzato l'articolo a firma di Savino Gallo del 1° dicembre 2020 su Eutekne. Info, intitolato: "Sempre meno le nuove iscrizioni all'Albo dei commercialisti - Per la prima volta la sezione A fa registrare numeri negativi". Voglio quindi esporre alcune riflessioni sia per quanto riguarda gli iscritti, sia per quanto

di **ADRIANO CANCELLARI**

riguarda i redditi dichiarati dai colleghi.

Gli Iscritti

I commercialisti italiani iscritti all'Ordine nazionale al 1° gennaio 2020 erano 118 mila, ossia un commercialista ogni 510 abitanti, bambini e pensionati inclusi. In particolare, nelle regioni del Sud si è registrata la concentrazione più

alta: in Puglia, ad esempio, c'è un commercialista ogni 405 persone, in Campania ogni 411 e in Abruzzo ogni 412 (fonte: <https://www.agi.it/data-journalism/commercialisti-italia-6378876/news/2019-10-18/>). Il Rapporto della Fondazione rileva che nel 2014 i nuovi iscritti erano 1.178. Da allora c'è stata una costante riduzione di nuovi iscritti all'anno, fino ad arrivare ai soli 136 del 2019. Tale aumento, però, è imputabile interamente alla sezione B, quella relativa agli esperti contabili, mentre nella sezione A c'è stata una riduzione dello 0,1%. A ciò si aggiunge la consistente riduzione del numero dei praticanti, anch'essa una costante degli ultimi anni.

Torniamo al numero di iscritti: 118 mila. Guardiamoci intorno e osserviamo, ad esempio, i nostri omologhi d'Oltralpe: vediamo che in Francia ci sono solo 21.000 *Expert-comptables* e 22.000 società di *Expertise comptable* iscritti presso l'Ordine nazionale francese (fonte: <https://www.compta-online.com/les-chiffres-de-expertise-comptable-en-france-a0861>). Sotto questo punto di vista la nostra situazione, raffrontata con quella francese, poco si discosta da quella esistente tra avvocati transalpini e

avvocati cisalpini. Il Sole 24 Ore del 27/07/2020 ricorda che secondo gli ultimi dati pubblicati nello *Eu justice scoreboard 2020*, il nostro Paese è quarto nella classifica a 27 degli Stati Ue con il maggior numero di avvocati ogni 100mila abitanti: nel 2018 ne sono stati censiti 388 per 100mila abitanti. Per fare un paragone, la Francia ha 100 avvocati, sempre ogni 100mila abitanti (fonte: <https://associazionenazionaleforense.it/italia-quarta-in-europa-per-densita-di-avvocati/>).

E in Germania quanti commercialisti (*Steuerberater*) ci sono? Circa 88.500. E in Spagna? un numero analogo alla Germania, per non dire inferiore.

Quindi, se noi raffrontiamo il numero dei nostri iscritti con quello dei nostri omologhi che vivono in Paesi europei con popolazione simile o superiore alla nostra, notiamo una certa sproporzione. Sproporzione che diventa ancora maggiore se includiamo nel novero di « esperti contabili » nostrani anche i lapetisti e consulenti tributari vari (ricordiamo che in Francia ed in Germania hanno le esclusive che a noi mancano, come ben sapete).

Il motivo per cui siamo così numerosi ha ragioni storiche. In Italia, durante il boom economico e fino agli anni '80, c'è stato un proliferare di imprese di piccole e medie dimensioni, quando all'estero già nascevano i grandi gruppi aziendali. All'estero gli esperti contabili venivano regolarmente assunti nelle imprese e solo pochi tra loro intraprendevano la libera professione. In Italia, invece, le piccole imprese, per poter adempiere agli obblighi fiscali, contabili e amministrativi, visto che non potevano permettersi un consulente esperto alle proprie dipendenze, andarono alla ricerca di figure professionali autonome. Da qui iniziò la grande richiesta di commercialisti. Il culmine della

In questo numero

G. Rebecca Fondi, Sicav ed ETF, trattamento fiscale non razionale	2
A. Dobrilla Lo Standard GRI 207: TAX, la consapevolezza di interrelazioni tra tematiche fiscali	3
M. Posocco La vendita di terreni agricoli in Romania	5
A. Cecchetto, A. Allamprese Manes Rossi Il valore dell'innovazione negli Studi	7
A. Tiso La pianificazione del futuro del giovane professionista	8
C. Daniel Non torniamo al mondo di prima. Trasparenza come strategia aziendale	9
S. Danieli La revisione legale nel ciclo del Personale	11
G. Tomasin Le tre P del buon governo	12
A. De Luca Formazione, deontologia, antiriciclaggio, assicurazione professionale: ma poi nessuna esclusiva	13
LA BOCHA DE LEON Un approccio positivo al tyempo di Covid	14
A. Motta Mediare... in studio, azienda e tribunale	15
P. Monticelli IVA e G. V. P. (Fisco dal profondo Veneto)	16
G. Tomasin Ricordo di Enrico Gustarelli	17
G. Rodighiero Le certificazioni uniche dei debiti tributari, contributivi e per premi assicurativi introdotta dal Codice della crisi	18
P. Lenarda Marsilio da Padova	19

L'INSERTO. **A. Pesenato**. Revisione legale e controllo qualità nell'accettazione del mandato: indipendenza, integrità e competenza professionale