

PROFESSIONE

La valutazione degli studi professionali in ottica aggregativa

In vista di un nuovo Rinascimento nella nostra professione

ANDREA CECCHETTO¹

Ordine di Vicenza

MARCO BILLONE

Ordine di Firenze

Il sondaggio fra le Unioni di Vicenza e Firenze presentato in questo numero ha dato il 'la' ad una **ulteriore collaborazione** «ideale» fra le due città in **ambito di organizzazione e valutazione degli studi professionali fra gli scriventi**: ne sono nati, infatti, questo contributo per il giornale del Triveneto e una pubblicazione più strutturata.² I temi che sono stati oggetto del confronto hanno spaziato su due ambiti:

- **organizzazione**, in particolare le tematiche dei **piani di carriera**, che devono evidenziare il costante slancio degli studi verso una visione strategica della professione e una costante valorizzazione dei singoli e la politica di **partner compensation**, che deve mirare ad una remunerazione annuale focalizzata sui risultati conseguiti dai singoli (pur equilibrando altri aspetti come l'anzianità di studio o il capitale investito), in modo da dare stimoli ai singoli e alla struttura intera;

- **valutazione degli studi** (e dei giovani collaboratori), attraverso l'esame di casistiche sulla realtà del vicentino **nell'ottica di acquisto/cessione** (trattata in dottrina specialmente grazie ai contributi dei proff. Mauro Bini e Francesco Bavagnoli e dalla società Mpo di Milano) e **nell'ottica aggregativa**, mai peraltro approfondita.

L'idea che infatti gli scriventi hanno maturato sul tema è ben sintetizzata dal professor Michele D'Agnolo nella prefazione del volume citato: «*il successo delle operazioni straordinarie tra studi non dipende da chissà quali affinità elettive ma è in massima parte legato all'analisi, alla prevenzione e al metodo con cui vengono approcciate*».

Questo il motivo per cui i **senior** di studio e i giovani collaboratori³ devono ponderare per bene i valori in campo prima di fare ragionamenti su un eventuale prezzo di ingresso da far pagare per l'accesso alla compagine, con una valutazione prospettica anche su piani di carriera e **partner compensation**.

Benissimo partire dal **valore intrinseco**⁴ o di **mercato**⁵ degli studi – molte volte quantificati con metodologie di matrice **empirica** che affiancano le classiche valutazioni assolute (fondate sui flussi), «passando» attraverso la quantificazione del **personal goodwill** del «mago della pioggia» che deve essere tolto dalla valutazione. Ma occorre poi passare ad una valutazione che miri a stimare un valore fra soggetti ben identificati, ossia un **valore negoziale equitativo**⁶.

Senza dimenticare il valore attribuibile al giovane (per propria clientela, relazioni esclusive, incarichi politici, capacità scientifiche, posizionamento sociale, specializzazione già sfruttata o sfruttabile in studio, abilità organizzative e relazionali, etc), che va considerato per le sinergie che può apportare allo studio. In definitiva, il messaggio è questo: in un'epoca caratterizzata dalla rivoluzione digitale, dell'iper-competizione e dell'iper-regolamentazione, diventa imprescindibile ripensare al **modo di fare professione**.

Occorre valutare sinergie professionali e aggregazioni. E se è vero che negli anni '70 «*chi conosceva l'IVA ha sbaragliato la generazione precedente*, così oggi i giovani professionisti possono portare la digitalizzazione, la smaterializzazione e la business intelligence dentro agli studi, ma per farlo hanno bisogno dell'esperienza sul campo di chi li ha preceduti.»⁷

Al riguardo i giovani devono anche rendersi conto che hanno il vantaggio derivante dalla attuale dinamica di mercato, caratterizzata da forte domanda di collaboratori e poca offerta, come evidenziato dal dottor Alberto Baggini, Amministratore delegato di IQM selezione, in una risposta fornita nell'ambito di un questionario sottoposto dagli scriventi (v. *qui sotto*).

Anticipando che ci saranno nel 2020 ulteriori iniziative da parte dell'Ugdcec di Vicenza sul tema, in un ambito che andrà al di là dei confini vicentini al fine di abbracciare un'ottica regionale, ci (e vi) chiediamo, prendendo spunto da una recente pubblicazione edita per Egea⁸: nel Quattrocento c'è stata una stagione gloriosa della storia italiana, il Rinascimento, in cui personaggi del calibro di Brunelleschi, Leonardo, Michelangelo e Raffaello, ci hanno insegnato a **pensare in grande**. Oggi viviamo in una evidente situazione di crisi economica e di valori. Abbiamo perso la fiducia in noi stessi, specie noi appartenenti alle nuove generazioni, anche in ambito professionale. «*È tempo di risorgere*», come suggerisce il libro di Bonferroni citato, per promuovere un orientamento innovativo al valore, tanto nel mondo imprenditoriale che professionale? Noi pensiamo che sì, i tempi sono maturi.

I più giovani devono **osare** e mettersi in gioco assumendosi le relative responsabilità. **I senior** devono **avere il coraggio** di assecondare i cambiamenti, incoraggiando i collaboratori all'ingresso negli studi. La **nostra categoria** deve ripensare criticamente al ruolo che i giovani possono e devono ricoprire ai vertici del Consiglio Nazionale, degli Ordini e delle associazioni di categoria.

Il **delicato equilibrio** che deve crearsi a **livello generazionale** nella nostra società è la **chiave** per riuscire a **rialzarsi** e far risorgere anche la nostra categoria, mettendo al centro il bene degli studi professionali.

Dal valore intrinseco al valore negoziale equitativo

Componenti valore negoziale equitativo per la cessione di una partecipazione in uno studio professionale a un collaboratore
Valore intrinseco (secondo fondamentali dello studio)
+ sinergie ottenibili da un generico acquirente
+ o – potere contrattuale dell'acquirente:
+ sinergie riconosciute al venditore
- sinergie riconosciute ai collaboratori
Valore negoziale equitativo

Fonte: Cecchetto A. Billone M., *Valutare gli studi professionali - entry, exit, partnership approach*, Wolters Kluwer Italia, 2019, in uscita.

La domanda di collaboratori – il parere di IQM

La sensazione che abbiamo personalmente avuto in questi mesi, perlomeno nel vicentino, è che sul mercato dei giovani collaboratori di studio vi sia in questo momento tanta domanda da parte degli studi e poca offerta. Vi risulta tale fenomeno? Quale la fascia di età più richiesta nel nord-est?
Confermo la vostra sensazione. L'offerta, va detto, quantitativamente si sostanzia principalmente su due segmenti: - collaboratori di studio; - praticanti.
E si riduce se pensiamo che un buon numero di praticanti si rivela poi non predisposta all'attività professionale. Una ulteriore riduzione dell'offerta si riscontra inoltre se andiamo ad esaminare nello specifico, caso per caso, il livello di professionalità acquisita e/o potenziale.
Venendo alla seconda parte della domanda, la fascia di età più richiesta nell'area del nord-est italiano è quella fra i 24 e i 28 anni, in cui i giovani devono ancora acquisire un metodo di lavoro o comunque in cui i giovani si rivelano più disposti all'apprendimento di tale metodo.
Solitamente i <i>dominus</i> negli studi richiedono ai candidati più giovani una preparazione tecnica più che buona, con 1-2 anni di esperienza, così che abbiano già sperimentato la professione ed al contempo abbiano apertura ad acquisire il metodo di lavoro dello specifico Studio.

¹ Responsabile Commissione Formazione Ugdcec di Vicenza, per la quale il pezzo è stato scritto.

² Si tratta di *Valutare gli studi professionali - entry, exit, partnership approach*, in uscita con l'editore Wolters Kluwer Italia (Ipsa).

³ «Giovani» inteso nell'ottica professionale, ossia con un'età che si spinge al di sopra dei 40 anni alla luce del momento di ingresso nel mondo professionale.

⁴ PIV 1.6.8: *il valore intrinseco esprime l'apprezzamento che un qualsiasi soggetto razionale operante sul mercato senza vincoli e in condizioni di trasparenza informativa dovrebbe esprimere alla data di riferimento, in funzione dei benefici economici offerti dall'attività medesima e dei relativi rischi.*

⁵ PIV 1.6.3: *il valore di mercato esprime il prezzo al quale verosimilmente la medesima potrebbe essere negoziata, alla data di riferimento dopo un appropriato periodo di commercializzazione, fra soggetti indipendenti e motivati che operano in modo informato, prudente, senza essere esposti a particolari pressioni (obblighi a comprare o a vendere).*

⁶ PIV 1.6.5: *il valore negoziale equitativo esprime il prezzo al quale verosimilmente la medesima potrebbe essere negoziata alla data di riferimento fra due o più soggetti identificati, correttamente informati e concretamente interessati, bilanciando in modo equo i rispettivi interessi.*

⁷ Citazione tratta da D'Agnolo M., *Prefazione* al contributo citato supra.

⁸ Bonferroni M (a cura di), *Rinascimento Oggi*, Egea, 2019.