

Rassegna stampa

Centro Studi C.N.I. 14 aprile 2018



DEONTOLOGIA PROFESSIONISTI

Italia Oggi	14/04/18	P. 26	Antitrust non può mettere il becco		1
--------------------	----------	-------	------------------------------------	--	----------

PREVIDENZA PROFESSIONISTI

Sole 24 Ore - Plus	14/04/18	P. 6	Le Casse vogliono fondi comuni	Vitaliano D'Angerio	2
---------------------------	----------	------	--------------------------------	---------------------	----------

COMMERCIALISTI

Italia Oggi	14/04/18	P. 30	Blockchain come libro mastro	Da Modica Antonio Giordano	3
Sole 24 Ore	14/04/18	P. 17	«Cosi la e-fattura può diventare un'opportunità»	Federica Micardi	4

COMPENSI AVVOCATI

Italia Oggi	14/04/18	P. 26	Dai legali più dati	Michele Damiani	5
--------------------	----------	-------	---------------------	-----------------	----------

FATTURA DIGITALE

Italia Oggi	14/04/18	P. 27	Fattura elettronica condivisa	Cristina Bartelli	6
--------------------	----------	-------	-------------------------------	-------------------	----------

Azione disciplinare sul notaio

Antitrust non può mettere il becco

Sull'azione disciplinare dei consigli notarili l'Antitrust non può mettere becco. I principi della concorrenza sono infatti «inapplicabili agli organi del Consiglio notarile che, quando esercitano la funzione disciplinare, non regolano l'attività economica svolta dai notai nell'offrire servizi sul mercato ma, con prerogative tipiche dei pubblici poteri, adempiono a una funzione sociale». Così si è espressa la Corte di appello di Milano nell'ordinanza del 14 marzo 2018 (R.G. 1168/2017) con la quale è stato il respinto il ricorso di un notaio, sospeso dalla Commissione amministrativa regionale di disciplina della propria circoscrizione territoriale per violazione della legge notarile (non tempestiva esecuzione delle formalità relative alla trascrizione degli atti immobiliari rogati). Tra le eccezioni preliminari, la difesa del notaio ha anche sollevato quella

del contrasto tra la legge notarile e la normativa Antitrust, sostenendo che gli ordini professionali, come il consiglio notarile sono associazioni di imprese e dunque non possono assumere decisioni restrittive della concorrenza. Pur avendo il procedimento «nulla a che vedere con le dinamiche della concorrenza», la Corte di appello si sofferma comunque sulla questione richiamando la legge di Bilancio che al comma 495 dell'articolo 1 (legge 205/2017) ha espressamente escluso dalle regole antitrust e dal potere di intervento sanzionatorio dell'Autorità gli atti funzionali al promovimento del procedimento disciplinare nei confronti dei notai. «Il corretto funzionamento dell'istituto notarile», ribadisce la Corte, «richiede che il notaio sia super partes e indipendente da qualsiasi interesse privato (...)». Per questo appare ragionevole che il notaio non possa essere esposto al gioco e alle pressioni della concorrenza».



Le Casse vogliono fondi comuni

Gli enti previdenziali puntano anche sui prodotti alternativi
Le scelte di Inarcassa ed Enpam

Vitaliano D'Angerio

■ Asset allocation, controllo dei rischi, utilizzo dei fondi comuni e selezione accurata dei gestori. La crisi finanziaria scoppiata nel 2008 è stata una lezione utile per il mondo delle Casse previdenziali italiane: ora sono investitori istituzionali più attrezzati dal punto di vista finanziario. Lo conferma anche Filippo Petroni, responsabile dei dati statistici e ricerche di Adepp, l'associazione delle 20 casse di previdenza: «Innanzitutto c'è un maggior controllo del rischio rispetto al passato. Inoltre la gestione del mattone è cambiata; gli immobili infatti vengono dismessi o inseriti in fondi immobiliari».

AUMENTANO I FONDI COMUNI

Più in generale, in base ai dati di sistema disponibili (dati Adepp al 2016, vedi tabella a fianco), le Casse di previdenza hanno toccato quasi il 40% di investimenti in fondi comuni e alternativi (immobiliari, private equity, private debt). Crollano invece gli immobili posseduti direttamente, passando dal 17,6% del 2013 al 7,3% del 2016; in futuro è previsto un ulteriore calo.

INVESTIMENTI ALTERNATIVI

La scarsità di rendimenti sulle classi di investimento tradizionali, ha indotto alcune Casse di previdenza a spostarsi su prodotti alternativi, più illiquidi: vista la base di giovani professionisti molto ampia e quindi una prospettiva di investimento di lungo periodo, enti come quello di ingegneri e architetti (Inarcassa) hanno quindi deciso di spingere l'acceleratore su queste asset class. «Sì, Inarcassa ha previsto di investire in strumenti alternativi circa il 10% del patrimonio – sottolinea Alfredo Granata, direttore del patrimonio di Inarcassa –. Avendo degli ampi saldi previdenziali e una grande base di iscritti, possiamo guardare al lungo periodo e investire in asset di questo tipo. Che hanno anche il pregio di attutire la volatilità come quella presente in questi mesi sui mercati finanziari». Sul sito di Inarcassa è pubblicata l'asset allocation strategica dell'ente con il 36% in obbligazioni, il 23% in azioni e il 19,5% tra investimenti reali e a ritorno assoluto. «Inoltre – aggiunge Granata – ogni tre mesi mostriamo sempre online l'asset allocation tattica». Totale trasparenza dunque per una delle Casse più grandi del panorama italiano con oltre 10 miliardi di euro di patrimonio.

L'ASSET ALLOCATION DEI MEDICI

Ma l'ente con i maggiori attivi in Italia è Enpam, la Cassa di previdenza di medici e odontoiatri: 20 miliardi e 104 milioni di euro (fonte: bilancio di previsione Enpam 2018). Di questi

13,4 miliardi sono inseriti nel portafoglio finanziario. Un anno fa la Cassa di previdenza dei camici bianchi ha approvato la nuova asset allocation strategica dove la parte del leone è svolta dal settore obbligazionario (45%); un ruolo importante però, come per Inarcassa, lo svolgono anche i prodotti alternativi (10,5%). «Per questa strategia complessiva – fanno sapere dalla Cassa dei medici – l'investment advisor di Enpam, Willis Tower Watson, ha ipotizzato in cinque anni un orizzonte temporale realistico di applicazione dello schema all'attuale portafoglio dell'ente previdenziale».

Nel corso del 2017 è dunque cominciata la transizione con un notevole volume di operazioni sul portafoglio, in aggiunta alle tradizionali attività di natura tattica.

Durante il Salone del Risparmio organizzato a Milano da Assogestioni, Alberto Olivetti, presidente Enpam, ha ricordato inoltre «l'importanza degli investimenti della Cassa nelle residenze sanitarie assistenziali (Rsa)». Il progetto è noto come «mission related»: in sostanza Enpam punta a progetti sostenibili che abbiano una ricaduta favorevole anche in termini di occupazione per i propri iscritti. Soltanto in Italia, la Cassa ha investito in quattro fondi, per circa 100 milioni di euro, che si occupano appunto di costituire e gestire Rsa. Altri 60 milioni riguardano progetti simili all'estero.

 @vdangerio

Gli enti di previdenza e i loro investimenti

Dati di fine anno; importi in percentuale sul totale

ATTIVITÀ	2013	2014	2015	2016
Liquidità	7,5	9,2	8,5	8,1
Titoli di Stato	19,7	21,2	18,8	18,0
Altri titoli obbligazionari	9,9	9,2	8,3	6,4
Azioni	6,2	8,1	10,8	9,6
Fondi di investimento mobiliare	12,7	12,2	15,8	20,8
Altri fondi di investimento	15,9	17,8	19,1	19,7
Immobili direttamente posseduti	17,6	12,2	8,9	7,3
Partecipazioni in società immobiliari	0,9	0,7	0,6	0,7
Polizze assicurative	0,7	0,6	0,5	0,6
Altre attività	9,0	8,9	8,8	8,9
Totale	100	100	100	100



COMMERCIALISTI

Blockchain come libro mastro

DA MODICA
ANTONIO GIORDANO

La digitalizzazione, i servizi su internet e la disintermediazione come opportunità per i commercialisti che devono essere capaci di governare il cambiamento in atto nella professione e non solo subirlo. Con il registro della blockchain che potrebbe diventare il nuovo «libro mastro» con il quale hanno lavorato i professionisti più anziani. È la sfida lanciata ai colleghi da Daniele Virgillito, presidente dell'Unione dei giovani dottori commercialisti ed esperti contabili nel corso dell'ultima delle sessioni di lavoro del congresso nazionale dell'Ungdcec a Modica, in provincia di Ragusa. «La digitalizzazione non deve essere solo una perdita», ha detto Virgillito, «se questo processo viene governato diventa una opportunità». Ma governarlo, ha aggiunto, «non vuole dire chiedere una proroga della fatturazione elettronica o un rinvio. La tecnologia

e la block chain possono essere considerate come il vecchio «libro mastro» che è una storia contabile dell'impresa: anche la blockchain è una storia». Se noi ne conosciamo la storia, l'inizio e la fine, allora diventa una opportunità per noi commercialisti. Abbiamo a disposizione», ha aggiunto il presidente dell'Unione, «un grande flusso di dati che vengono prodotti dalla fatturazione elettronica, lo spesometro o gli stessi bilanci e che possono essere trasformati in informazioni e quindi in conoscenza e in consulenza che noi possiamo offrire agli imprenditori». Da qui la necessità di specializzazione in data analysis anche per i commercialisti. «Una sfida complicata», ha aggiunto Virgillito, «ma se riusciamo a costruire un sistema dove sfruttiamo il dato come consulenza, tutto questa mole di lavoro potrebbe darci un surplus». Perché l'interpretazione dei dati «non può essere affidata a un software, a una multinazionale o un escapologo», ha aggiunto. Da qui l'invito ai colleghi: «cerchiamo di aggiornarci e di essere più utili alle imprese. La blockchain forse oggi è un tema in cui le imprese sono più avanti rispetto ai professionisti, e noi più indietro».



Commercialisti. Documento operativo

«Così la e-fattura può diventare un'opportunità»

Federica Micardi

■ Mancano pochi mesi all'avvio obbligatorio della fattura elettronica per tutti, salve alcune eccezioni. E all'e-fattura il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili ha dedicato un documento operativo diramato ieri. Un'analisi che, si legge nell'introduzione, «presenta un nuovo modello di contabilità "digitale", basato sulla gestione diretta da parte dello studio del processo di emissione, contabilizzazione e conservazione della fattura elettronica in un sistema che vede interagire telematicamente il cliente e lo studio che condividono lo spazio digitale entro il quale si svolge il processo di fatturazione».

A spiegare il perché di questa nuova pubblicazione è il presidente della categoria, Massimo Miani: «In questo contesto la nostra categoria deve rapidamente attrezzarsi affinché questa novità possa trasformarsi da potenziale rischio di perdita di clientela in possibile opportunità di crescita. Con questo documento proviamo a dare indicazioni precise ai nostri colleghi per affrontare consapevolmente questo passaggio».

In merito a questa iniziativa Daniele Virgillito, presidente dell'Unione giovani dottori commercialisti ed esperti contabili, ieri a Modica per il 56esimo congresso del sindacato, che si conclude oggi, dichiara che «l'opera di sensibilizzazione va bene, dato che noi commercialisti siamo così abituati alle proroghe la data del 2019 non viene presa sul serio e invece è importante attrezzarsi fin da ora. Ma prosegue Virgillito - questo documento è solo un primo passo, perché la formazione all'e-fattura non deve basarsi solo sull'aspetto tecnico (cosa che fa il documento del Consiglio) perché questo non ci mette al riparo dalla concorrenza del mercato».

Per Virgillito l'e-fattura può trasformarsi da rischio a opportunità solo se i commercialisti

saranno in grado di valorizzare i dati che la fattura elettronica fornirà, perché i dati da prodotto finale devono diventare una base preziosa per fare la consulenza.

Tornando al documento, il suo obiettivo è mostrare come si potrebbe organizzare la contabilità semplificata digitalizzata nel caso in cui venga richiesto al professionista di gestire l'intero processo di fatturazione, contabilizzazione e conservazione delle fatture. Un buon punto di partenza per immaginare il futuro.

La fattura elettronica «preoccupa» la categoria e il Consiglio, come anche le rappresentanze sindacali. Si chiede che la partenza prevista per il 1° gennaio 2019 non sia obbligatoria ma fa-

LA TEMPISTICA

La categoria chiede che l'avvio del documento telematico nel 2019, previsto come obbligatorio, venga reso solo facoltativo

coltativa, per consentire alle migliaia di piccole e micro imprese e ai loro consulenti di attrezzarsi. Su quanto tempo servirebbe per portare a regime l'intera operazione, Virgillito non ha dubbi: «Servirebbe almeno un triennio, il tempo necessario per fornire un'adeguata formazione sia a chi già svolge la professione e deve riconvertire l'attività e digitalizzarsi sia per formare le nuove leve».

Con lo spesometro i commercialisti avevano chiesto sei mesi in più di tempo e quanto è accaduto ha dato loro ragione. Ora si vedrà cosa accadrà con la fattura elettronica. Un importante banco di prova sarà l'obbligo che scatta per le cessioni di carburanti per autotrazione e per le prestazioni rese da subappaltatori e subcontraenti della filiera delle imprese nel quadro di un appalto pubblico.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



In Gazzetta le modifiche all'ordinamento forense

Dai legali più dati

Specificare le voci del compenso

DI MICHELE DAMIANI

Responsabilità disciplinare più ampia, e maggiori doveri di informazione, soprattutto in merito alla possibilità di usufruire della negoziazione assistita. Sono queste le novità all'Ordinamento forense contenute nel comunicato pubblicato ieri sulla *Gazzetta Ufficiale* numero 86. Il comunicato riporta la decisione del Consiglio nazionale forense della seduta amministrativa del 22 settembre 2017, dove si è deciso di modificare gli articoli 20 e 27 del codice di deontologia professionale. Il primo dei due articoli riguarda, appunto, la responsabilità disciplinare in capo al singolo professionista. La modifica interviene ampliando lo spettro di violazioni a cui può andare incontro l'avvocato. Saranno considerati

illeciti tutte le infrazioni ai doveri e alle regole di condotta imposti dalla legge o dalla deontologia. Ma l'aggiunta più importante riguarda la seconda par-



te dell'articolo, dove si afferma che «tali violazioni comportano l'applicazione delle sanzioni disciplinari espressamente previste». Rispetto al vecchio rego-

lamento, viene aggiunto il riferimento alle sanzioni disciplinari e alla violazione delle regole di condotta. La modifica all'articolo 27, invece, riguarda gli obblighi aggiuntivi di informazione in capo ai professionisti. I legali dovranno comunicare in forma scritta a colui che conferisce l'incarico professionale la prevedibile misura del costo, della prestazione, distinguendo tra oneri, spese, anche forfetarie e compenso professionale. Inoltre viene affermato che l'avvocato dovrà dare contezza della possibilità di accedere all'istituto della negoziazione assistita, oltre che a quello della mediazione o di altri percorsi alternativi possibili. La nuova disposizione, quindi, aumenta gli obblighi informativi per gli avvocati che dovranno, come detto, distinguere le varie voci che compongono il proprio onorario e darne conoscenza al cliente.



Il Consiglio nazionale dei commercialisti illustra un modello di gestione per pmi

Fattura elettronica condivisa

Il cliente inserisce i dati e il professionista revisiona

DI CRISTINA BARTELLI

Un ponte per la fatturazione elettronica. O meglio, un ponte che aiuti il passaggio dei piccoli studi e dei clienti pmi dallo strumento carta al digitale. Il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ha presentato un modello per la riorganizzazione digitale degli studi professionali che preveda una gestione elettronica documentale (Ged) che consenta ai clienti la produzione da remoto delle fatture di vendita e l'accesso ai documenti archiviati. «Il nostro documento è nato proprio con l'intento di interpretare le esigenze dei piccoli studi con clientela con contabilità semplificata. È a questa ampia fetta di colleghi che proviamo a dare risposte, facendo uno sforzo di previsione degli scenari futuri ipotizzabili». «La forte accelerazione impressa dalla fatturazione elettronica alla piena digitalizzazione dei servizi contabili alla clientela», ha spiegato **Maurizio Grosso**, consigliere delegato, «ci impone di essere proattivi e tempestivi, sia investendo in nuove soluzioni informatiche e in formazione del personale, sia verso i clienti, soprattutto quelli meno attrezzati sul digitale, che dovendo obbligatoriamente riorganizzarsi, potranno trovare nel commercialista un valido punto di riferimento. Si tratta di una sfida difficile e impegnativa, che va però necessariamente colta».

Il cliente, nel progetto presentato nel documento, diventa parte attiva del processo di dematerializzazione, non c'è più il fascicolo con le fatture da portare in studio o il conferimento dei dati al professionista ma attraversa un sistema ad esempio cloud il cliente fornisce già il dato informatico e lo studio lo processa.

«Lo studio propone al cliente la novità, esistono già prodotti di software house che vanno in questo senso», spiega Grosso a *ItaliaOggi*, «la fattura in questo modo è inviata direttamente tramite Sdi e io l'acquisisco nel mio gestionale. Il messaggio», puntualizza Grosso, «è che la

digitalizzazione non deve far paura è uno strumento e non un obiettivo».

Tutto questo però non è a somma zero se il consigliere delegato dei dottori commercialisti punta a un miglioramento della qualità per il contribuente e per lo studio c'è da dire che i passaggi tecnologici rappresenteranno un aumento dei costi: «Si assisterà a un miglioramento della qualità per il cliente in quanto il professionista non farà una mera trascrizione e inserimento dei dati ma potrà essere più concentrato sul contenuto dei numeri. L'aumento dei costi», conferma Grosso, «ci sarà per l'implementazione informatica, facendo un esempio il piccolo imprenditore, ad esempio un imbianchino dovrà dotarsi di un iPad con una connessione

in grado di emettere la fattura elettronica al privato e poi successivamente condividerla nel sistema Ged».



Maurizio Grosso

L'analisi del modello, spiega il Consiglio nazionale in una nota, «è stata eseguita ipotizzando che il cliente dello studio sia un'impresa in contabilità semplificata e che lo studio abbia una soluzione software integrata composta da tre moduli: quello di contabilità, quello di Gestione elettronica documentale (Ged) (che consente ai clienti la produzione da remoto delle fatture di vendita e l'accesso ai documenti archiviati) e il modulo di conservazione documentale digitale. Il modello prevede inoltre che lo studio emetta la fattura per conto dei propri clienti apponendo la firma remota o automatica ai dati del-

la fattura inseriti dal cliente sulla piattaforma Ged e riceva per conto del cliente le fatture elettroniche tramite il Sistema di Interscambio». L'applicazione dello schema valorizzerebbe inoltre i dati delle fatture che lo studio sarebbe in grado di intercettare in tempo reale. Dati ai quali agganciare, secondo le ottimistiche previsioni dei dottori commercialisti, servizi a valore aggiunto da proporre ai clienti.

«La fatturazione elettronica obbligatoria», commenta il presidente della categoria, **Massimo Miani**, «è un processo inevitabile, che va però gestito al meglio. Per questo chiediamo da tempo che la sua introduzione sia più graduale: bisogna dare la possibilità alle piccole e piccolissime imprese di prepararsi al meglio a una novità di tale portata. Il rischio è che altrimenti il sistema possa incappare in difficoltà simili a quelle verificatesi lo scorso anno con lo spesometro. Uno scenario da scongiurare con forza».

© Riproduzione riservata

