

GL /XQHGu JHQQDLR

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
Rubrica Altre professioni				
7	Il Sole 24 Ore	27/01/2020	<i>PER I REVISORI POLIZZE RC AD ALTO RISCHIO SINISTRI CON L'ESTENSIONE SONO DA ADEGUARE... (B.Mazzei)</i>	3
7	Il Sole 24 Ore	27/01/2020	<i>PREMI INDIVIDUALI E LAVORO AGILE IN ADEPP</i>	6
10	Il Sole 24 Ore	27/01/2020	<i>PARTNER 24 ORE, CRESCE IL NETWORK DEI COMMERCIALISTI PARTNER</i>	7
Rubrica Professionisti				
7	Il Sole 24 Ore	27/01/2020	<i>MEDICI E PROGETTISTI ALLEATI PER LA CASA SALUBRE</i>	10
7	Il Sole 24 Ore	27/01/2020	<i>PROFESSIONI, L'APPEAL IN CALO FRENA LE ISCRIZIONI ALLE CASSE (A.Cherchi/V.Uva)</i>	11
Rubrica Fisco				
1	Il Sole 24 Ore	27/01/2020	<i>APPALTI, FORFAIT, IVA E REDDITO D'IMPRESA: GLI ESPERTI SPIEGANO LE NOVITA' DELL'ANNO</i>	13
8	Il Sole 24 Ore	27/01/2020	<i>FLAT TAX A PORTE GIREVOLI: COSI' INCASSI E COSTI DI CHI ESCE (P.Meneghetti)</i>	24



L'allarme. Una serie di alert guida il lavoro dei revisori verso la segnalazioni di crisi

Crisi d'impresa

Per i revisori polizze Rc ad alto rischio sinistri Con l'estensione sono da adeguare massimali e franchigie

Per le assicurazioni l'attività di revisore è la più rischiosa tra quelle proprie dei commercialisti. Le conseguenze sulle polizze.

Bianca Lucia Mazzei

— a pagina 9



Per segnalazioni scrivere a:
professioni@ilssole24ore.com

Crisi d'impresa

È l'attività più esposta ai risarcimenti: la copertura assicurativa va attivata a parte e prevede scoperti elevati (fino al 10-15%) e massimali più bassi

Polizze ad alto rischio per i revisori

Bianca Lucia Mazzei

Polizze pesanti per i commercialisti che accettano l'incarico di sindaco o revisore. Classificata come "high risk" dagli assicuratori, questa attività è oggi oggetto di un'impennata di richieste generata dall'estensione alle Srl di media grandezza dell'obbligo di dotarsi dell'organo di controllo, così come previsto dal Codice della crisi.

Dopo aver sperato fino all'ultimo in una proroga della scadenza del 16 dicembre, le Srl chiamate a questo adempimento hanno cominciato a mettersi in regola. Nonostante il termine sia ormai superato da oltre un mese, alcuni emendamenti al Dl Milleproroghe, attualmente all'esame della Camera dei deputati per la conversione, ne prevedono però la riapertura ma bisognerà vedere se verranno approvati: il voto è previsto per questa settimana.

Le polizze

L'attività di revisore e sindaco è considerata, dagli assicuratori, la più rischiosa fra quelle svolte dai commercialisti (che rappresentano la grande maggioranza dei revisori, nonostante del registro facciano parte anche avvocati e consulenti del lavoro).

«È l'attività più esposta a richiesta

di danno», dice Giorgio Moroni, responsabile specialty professional services di Aon, gruppo internazionale leader nella consulenza dei rischi e nell'intermediazione assicurativa e riassicurativa. E i dati lo confermano. «Su un campione di 37 mila commercialisti assicurati tramite Aon, in 10 anni il 65% dei sinistri pagati o riservati (ossia con somme accantonate in previsione del pagamento) ha riguardato revisori o sindaci e questo nonostante i sinistri gestiti per questa tipologia di attività siano invece il 23% del totale», aggiunge Moroni.

Di solito la copertura dell'attività di controllo non fa parte della polizza base dei commercialisti (non tutti i professionisti ne hanno bisogno), ma è prevista come estensione attivabile su richiesta dell'assicurato. «È un'aggiunta che ha un costo a parte - spiega Moroni - e che, visto il livello di rischio, prevede scoperti (cioè quanto versa l'assicurato in caso di risarcimento) che possono arrivare anche al 10-15% e massimali più bassi di quelli della Rc professionale. È quindi importante che gli interessati chiedano l'estensione con massimali adeguati».

Per questo i commercialisti chiedono di fissare un tetto al rischio: «Va cercato un parametro per limitare il rischio di chi non gestisce ma controlla, non partecipa agli utili ma percepisce un compenso. Altrimenti accade

che a collegi sindacali che hanno percepito 10-15 mila euro vengano chiesti danni per milioni di euro», dice Andrea Foschi, membro del Consiglio nazionale dei commercialisti con delega alla crisi di impresa. «Il rischio deve essere valutabile, ma oggi non lo è: il parametro potrebbe essere proprio il compenso», aggiunge Foschi.

Per limitare le responsabilità, i commercialisti propongono anche l'estensione dell'obbligo assicurativo agli amministratori. Un'ipotesi che raccoglie consensi anche nel mondo delle assicurazioni. «L'obbligatorietà della polizza per gli amministratori è importante perché la "Rc amministratori" ha una copertura molto estesa che comprende tutti coloro che hanno carichi aziendali e di controllo, inclusi sindaci e revisori», aggiunge Antonio Fattore, responsabile del team associazioni professionali di Marsh, società internazionale di brokeraggio assicurativo e gestione del rischio. «Nelle medie e grandi aziende la Rc amministratori è diffusa - continua Fattore - mentre ancora non lo è nelle imprese interessate alla nuova normativa».

A sottolineare l'ampliamento del rischio è anche Marcella Caradonna, presidente dell'ordine dei commercialisti di Milano: «In base al Dlgs 14/2019 - spiega Caradonna - l'organo di controllo deve verificare che gli assetti orga-

nizzativi siano adeguati alla rilevazione tempestiva delle difficoltà. E se, in caso di crisi, viene registrata un'inadeguatezza non segnalata, anche per l'organo di controllo potrebbe esserci un addebito per dolo eventuale».

Il revisore non deve quindi solo verificare che gli assetti organizzativi siano adeguati, ma deve anche essere in grado di dimostrarlo a distanza di anni, nel caso di una eventuale crisi aziendale. «Stiamo cercando di affrontare questo problema ma è un terreno minato

- continua Caradonna - perché il concetto di adeguatezza è strettamente connesso alle caratteristiche dell'impresa e quindi i contorni della responsabilità dell'organo di controllo non sono, ad oggi, ben definiti».

I compensi

Se rischi e responsabilità crescono, lo stesso non può dirsi per i compensi. Anzi. Dal sondaggio effettuato a dicembre dall'Unione nazionale dei giovani commercialisti (Ungdcec)

emerge che il 21% dei 1.500 commercialisti intervistati ritiene adeguato un compenso inferiore a 50 euro l'ora, il 43% dai 50 ai 70 euro e solo il 28% da 70 a 100 euro e il 7% sopra i 100 euro. «Bisogna stare attenti a non sottovalutare rischi e responsabilità - dice Daniele Virgillito, presidente di Ungdcec - e far comprendere all'imprenditore che si tratta di un asset strategico che contribuisce alla creazione di valore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Secondo i commercialisti serve un tetto al rischio e l'obbligo di copertura va esteso agli amministratori

LA FOTOGRAFIA

1

IL MERCATO

Ad estendere la platea di Srl obbligate a nominare l'organo di controllo è stato il Codice della crisi. La scadenza era il 16 dicembre, ma la maggior parte delle aziende si sta mettendo in regola solo ora. Secondo gli elenchi inviati da Unioncamere alle Camere di commercio, le Srl obbligate sarebbero poco più di 70mila. Da Unioncamere è arrivato anche l'invito ad adottare un atteggiamento soft con gli inadempienti: non far scattare subito la segnalazione al tribunale ma procedere prima con un "sollecito"

2

IL RISCHIO ASSICURATIVO

Fra le attività svolte dai commercialisti, quella di revisore e sindaco è considerata dalle assicurazioni la più rischiosa. Di solito, la polizza Rc professionale non la copre di default, ma la contempla come estensione attivabile su richiesta del professionista, con costi aggiuntivi, variabili a seconda dei massimali, del numero degli incarichi e delle società in cui vengono svolti. Nella maggior parte dei casi viene prevista l'applicazione di uno scoperto del 10% e di massimali più bassi



Ciriaco Monetta.

Per il presidente dell'Istituto nazionale dei revisori legali sui compensi c'è il rischio di una concorrenza al ribasso che non tiene conto di rischi e responsabilità molto estese

3

NUOVE RESPONSABILITÀ

in base al Codice della crisi, dal 16 marzo 2019 le aziende debbono dotarsi di assetti organizzativi adeguati alla rilevazione tempestiva delle crisi. Dal 15 agosto 2020 scatteranno inoltre le nuove procedure di allerta in cui l'organo di controllo avrà un ruolo da protagonista: dovrà segnalare prima all'imprenditore e poi all'Ocri (se l'imprenditore non assume misure adeguate) le situazioni di difficoltà

4

LA RETRIBUZIONE

I fattori che determinano il compenso sono il monte ore necessario e la retribuzione oraria per la quale, dopo l'abolizione delle tariffe, esistono solo valori di riferimento (i parametri, mai aggiornati, sono contenuti nel Dm 169/2010). Il rischio di compensi non adeguati a livello di responsabilità esiste. Secondo un sondaggio dei giovani commercialisti il 21% dei 1.500 commercialisti intervistati accetterebbe compensi inferiori a 50 euro l'ora

Alcuni emendamenti al Dl Milleproroghe vorrebbero il rinvio del termine (ormai scaduto) del 16 dicembre

L'intervista

**Responsabilità
 in crescita
 ma compensi
 inadeguati**

Responsabilità sempre più alte a fronte di compensi inadeguati. È questa la forbice che secondo Ciriaco Monetta, presidente dell'Istituto nazionale dei revisori legali, può rendere difficile trovare professionisti disponibili a svolgere l'attività di revisore o di sindaco da parte delle nuove Srl obbligate alla nomina dal Codice della crisi.

L'estensione dell'obbligo alle Srl di media grandezza cosa comporta?

Si tratta di società destrutturate in cui il rischio di valutazione negativa è alto. Probabilmente il 90% avrà rilievi nell'emissione dell'opinion, con ripercussioni sull'immagine aziendale e sui rapporti con banche e fornitori. È inoltre un nuovo costo e le imprese cercano di spendere il meno possibile, senza rendersi conto che si tratta invece di un'opportunità proprio in virtù di quello che la revisione potrebbe significare per società piccole e non strutturate.

Come si calcolano i compensi?

Andrebbero determinati in base alla complessità dell'azienda. Spesso però si instaura una concorrenza al ribasso in cui non solo le retribuzioni orarie non rispettano il range di 50-150 euro indicato dal Dm 169/2010 (che costituisce ancora un punto di riferimento, seppur non vincolante), ma anche il monte ore viene tagliato. E questo a fronte di responsabilità sempre più ampie.

Ad esempio?

Intanto dovranno revisionare anche il bilancio 2019, nonostante sia un esercizio già chiuso.

Anche se nominati nel 2020?

Sì, perché la norma prevedeva che l'incarico venisse affidato entro il 16 dicembre 2019. I revisori ci sono, ma il problema è trovare professionisti disponibili ad assumersi responsabilità elevatissime con compensi irrisori. E quest'anno dovrebbero anche partire i controlli di qualità del Mef.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



159329

PANORAMA
RINNOVI CONTRATTUALI

Premi individuali e lavoro agile in Adepp

11 circa 2mila dipendenti delle casse privatizzate aderenti all'Adepp ricevono oggi la prima busta paga che applica il nuovo contratto di lavoro, firmato dopo dieci anni di attesa.

Il Ccnl prevede un incremento del 3% che sarà riconosciuto solo per il triennio 2016-2018, senza ulteriori arretrati, mentre per il triennio 2019-2021 gli incrementi, legati all'indicatore della crescita dei prezzi al consumo (Ipc), saranno pari a un ulteriore 3 per cento. Diversa l'impostazione dei premi, assegnati non più su base aziendale, ma anche individuale: i criteri di valutazione non sono più oggetto di contrattazione e viene meno anche il vincolo di stanziamento da parte delle Casse. Soddisfatto il presidente Adepp, Alberto Oliveti: «Il nuovo contratto è marcatamente privatistico, con attenzione al merito».



Che aggiunge: «Vengono introdotte nuove modalità lavorative e nuove tutele, anche per sostenere la famiglia». Tra le misure di sostegno alla genitorialità, un congedo parentale di 7 giorni, frazionabili, per i padri e la precedenza riservate alle donne nelle richieste di part time e di lavoro agile. Del tutto nuova è, appunto, la possibilità di smart working per cicli ed obiettivi senza precisi vincoli di orario o di luogo di lavoro.

Il Ccnl regola anche l'utilizzo dei contratti a termine che sarà possibile per i primi 12 mesi senza una causale. Per la formazione sarà a carico delle aziende una aliquota minima dell'1% delle retribuzioni tabellari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



159329

.professioni Opportunità**L'iniziativa
del Gruppo**A 100 giorni dal lancio del progetto aumentano le adesioni sia dei professionisti sia dei Business partner
Cerbone: «La nostra autorevolezza al servizio dei nostri clienti». Minella: «Una community di competenze»**Partner 24 Ore, cresce il network dei commercialisti**

Tempo di primi bilanci per Partner 24 Ore, la soluzione di networking ideata dal Gruppo 24 Ore, nata con l'obiettivo di fornire ai dottori commercialisti nuove opportunità di business e maggiore visibilità. A poco più di 100 giorni dal lancio dell'iniziativa, i risultati sono di assoluto riguardo. Da un lato, centinaia e centinaia di contatti avviati con gli studi professionali e quasi 200 Professional partner già attivi nel network o che lo saranno a breve. Dall'altro, 30 Business partner – ovvero, le società specializzate e i professionisti certificati che erogano servizi qualificati – di cui un terzo a livello nazionale e gli altri a livello regionale.

Il progetto

«È la conferma – spiega Giuseppe Cerbone, amministratore delegato del Sole 24 Ore – della bontà del nostro progetto e dell'interesse che sta suscitando. Un progetto che consente al Gruppo di affiancare un nuovo ruolo a quello tradizionale di fornitori di contenuti editoriali. Con Partner 24 Ore possiamo fornire ai commercialisti nuovi strumenti, per affiancarli nella ricerca di nuove opportunità professionali, così da rispondere in modo più rapido, competente e moderno alle esigenze del mercato».

«Il nostro obiettivo – prosegue Eraldo Minella, direttore generale dell'Area professionale del Gruppo 24 Ore – è fornire ai commercialisti una

piattaforma attraverso la quale sia più facile accedere a nuove competenze e mettere a fattor comune esperienze di successo, con la finalità di offrire un miglior servizio ai loro clienti».

Da questo punto di vista, aggiunge Minella, «Partner 24 Ore non è un market place. Non è terreno di caccia per aziende e commercialisti che mirano ad accaparrarsi clienti. Mi piace più pensare a una community, quasi un club dove è possibile interagire e dove ognuno può beneficiare delle competenze di altri. E si badi bene: parliamo di competenze iper specializzate che non si sovrappongono a quelle tipiche dei commercialisti, con il Sole 24 Ore che si fa garante della qualità».

Partner 24 Ore regola l'accesso e la permanenza nel network, che sono subordinati al rispetto di regolamento e codice etico. I Professional partner sono coloro i quali chiedono un nuovo servizio per un loro cliente; i Business partner sono quelli che hanno le competenze per fornirlo. Partner 24 Ore mette in contatto Professional partner e Business partner.

Qui si ferma l'operato del Sole 24 Ore (quindi di Partner 24 Ore). Perché è poi il Professional partner a scegliere il Business partner; ed è quest'ultimo a erogare la prestazione, con la supervisione-assistenza del Professional partner al proprio cliente. In pratica, i due soggetti definiscono insieme le modalità di erogazione del servizio nel rispetto sia delle reciproche competenze sia dell'esigenza, per il commercialista, di tutelare la propria clientela. Ogni comportamento deve essere coe-

rente tanto con le norme del Codice di comportamento di categoria quanto con il regolamento e il codice etico di Partner 24 Ore.

Il valore di Partner 24 Ore è duplice: nuove opportunità di business e possibilità di accedere a un pacchetto di comunicazione sui mezzi del Gruppo 24 Ore (pubblicità sul quotidiano, comunicazione digitale, utilizzo del logo Partner 24 Ore).

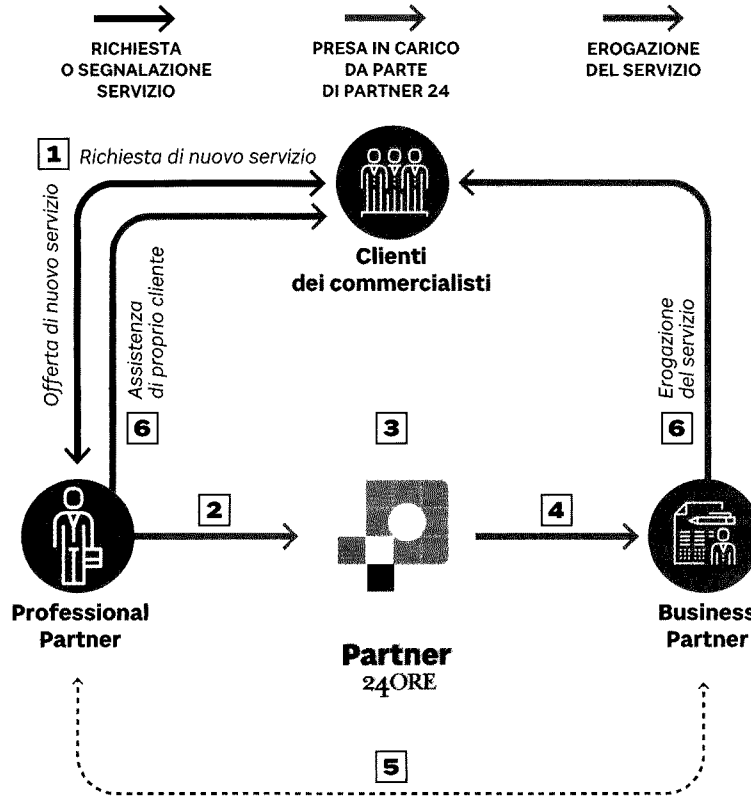
La doppia missione

Peraltro, la doppia mission di Partner 24 Ore trova perfettamente riscontro nelle storie raccontate dagli stessi Business partner e Professional partner. Così, da un lato, lo Studio Fantozzi & Associati, ha trovato «interessante l'idea di aderire a un progetto innovativo. Una sperimentazione – come dice l'avvocato Francesco Giuliani, managing partner della sede romana dello studio fondato dall'ex ministro Augusto Fantozzi (scomparso lo scorso luglio) – in chiave di comunicazione e marketing, ma anche una scelta che ci consente di cogliere le opportunità di un network quale è Partner 24 Ore».

Dall'altro lato, con un occhio attento anche alle nuove opportunità di business, è Giuseppe Gallo, titolare di uno dei tipici studi della provincia italiana a Mortara (Pavia) e storico consulente dell'area informatico-fiscale del Gruppo 24 Ore, il quale sottolinea come l'adesione a questo progetto, «oltre a stimolare l'interesse di nuovi clienti per il nostro studio, sta diventando anche un incentivo ad alzare l'asticella della nostra attività, per diventare più propositivi con i nostri clienti, beneficiando il più possibile delle molte opportunità offerte dal network».

Il circuito di Partner 24 Ore

- 1** Il cliente del commercialista richiede un nuovo servizio (oppure il commercialista-Professional partner segnala al proprio cliente la possibilità di avvalersi di un nuovo servizio)
- 2** Il commercialista-Professional partner inoltra la richiesta del servizio a Partner 24 ORE
- 3** Partner 24 Ore individua il/i Business partner più adeguati/o
- 4** Partner 24 ORE segnala la richiesta del Professional partner al Business Partner e li mette in contatto tra loro
- 5** Professional partner e Business partner entrano in contatto e definiscono insieme le modalità di erogazione del servizio nel rispetto sia delle reciproche competenze, sia delle norme del Codice di comportamento di categoria, sia del Codice etico di Partner 24 ORE
- 6** Il Business partner eroga la prestazione, con la supervisione-assistenza del Professional partner al proprio cliente



Giuseppe Cerbone.
 Ad del Gruppo
 24 Ore



Eraldo Minella.
 Dg dell'Area
 professionale

partner24ore.
ilsole24ore
.com

L'INDIRIZZO WEB
 Per richiedere
 informazioni
 dettagliate su
 Partner 24 Ore

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I PRIMI DATI

Per i Professional partner l'obiettivo è «quota 1.000»

Non c'è solo il numero di adesioni – sia di Professional partner sia di Business partner – a segnalare l'attenzione degli operatori verso Partner 24 Ore, l'iniziativa lanciata dal Gruppo 24 Ore lo scorso ottobre. Dopo la fase di start up, infatti, il network sta via via entrando nella fase operativa vera e propria. E i primi effetti cominciano a vedersi.

Si intensificano così i contatti preliminari tra Professional partner, che hanno l'esigenza di soddisfare nuovi bisogni dei loro clienti, e i Business partner che hanno aderito al progetto del Sole 24 Ore. E proprio in questi giorni sono arrivate le prime richieste di consulenza, con l'attivazione vera e propria della collaborazione tra Professional e Business partner per erogare il servizio richiesto dai clienti.

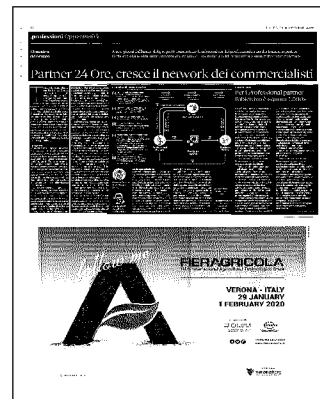
Dal lancio di ottobre, quasi 200 studi di commercialisti hanno aderito alla piattaforma e sono diventati Professional partner. Sono studi che hanno già sottoscritto il contratto o che sono in attesa della verifica dei requisiti da parte del Sole 24 Ore. Il tasso di crescita delle adesioni è in continuo aumento, al punto che entro la fine dell'anno, si dovrebbe superare «quota 1.000», primo traguardo di Partner 24 Ore.

I Professional partner hanno il loro studio prevalentemente nelle aree del Nord del Paese (50%, in prevalenza in Lombardia e Piemonte). Il Sud, con circa il 30% di adesioni, performa meglio del Centro, che si ferma al 20%.

Quanto alle dimensioni degli studi, posto che per aderire a Partner 24 Ore è necessario avere un numero di collaboratori superiore a 4, si tratta evidentemente di studi di medie dimensioni, con alcune importanti eccezioni verso strutture di grandi dimensioni e con più sedi sul territorio nazionale. Insieme a molti studi di giovani professionisti, anche studi di fama e lunga tradizione hanno aderito al progetto. A dimostrazione del fatto che nessuno studio si sente più «intoccabile» e molti ritengono opportuno avvicinarsi a nuove logiche collaborative, per rispondere in modo più adeguato alle esigenze del mercato.

Altrettanto positivi i dati sui Business partner, con circa 30 adesioni (una decina a livello nazionale e i restanti a livello locale). Anche in questo caso, sono in corso numerose trattative che si concretizzeranno nel giro di poche settimane. È interessante notare che a Partner 24 Ore sono giunte candidature di Business partner per servizi in aree tematiche e materie che non erano state «mappate» in fase di elaborazione del progetto. Si tratta di opportunità che, in effetti, che sono spesso ritenute utili e necessarie per soddisfare in modo completo le esigenze dei Professional partner e che vengono ora via via inserite nell'offerta del network.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



FORMAT INNOVATIVI

Medici e progettisti alleati per la casa salubre

Medici, infermieri, architetti, ingegneri e amministratori di condominio: mondi professionali paralleli che ancora non si parlano. Anche quando affrontano gli stessi problemi legati alla qualità dell'aria all'interno delle abitazioni e i rischi per la salute. Nasce da questa evidenza l'associazione Hhh (Home, health, hi-tech) che riunisce professionisti da vari settori (area medica, tecnica e della comunicazione) che intende «aprire un varco» tra questi mondi.



L'obiettivo è promuovere la cultura della casa salubre e migliorare la qualità dell'aria indoor, nuova frontiera dell'edilizia dopo l'efficienza energetica e la sostenibilità. Da un lato rendendo consapevoli i progettisti e gli amministratori di condominio dei rischi per la salute derivanti dall'impegno di materiali tossici (radon, formaldeide, muffe) presenti nelle nostre case, dall'altro informando gli operatori sanitari sugli strumenti tecnici per combattere ed eliminare questi rischi. A partire da quelli più comuni quali l'umidità di risalita con una tecnologia brevettata da un consorzio Cnt-Apps di cui fanno parte otto università. Il debutto del cluster Hhh si è svolto la scorsa settimana a Bolzano all'interno della fiera Klimahouse, ma il format gratuito (con crediti formativi per tutti) è destinato a essere replicato a Torino, Milano, Roma e Napoli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le tendenze. Dal 2010 a oggi resistono bene i numeri degli enti di avvocati, architetti, ingegneri e commercialisti, ma la crescita sta rallentando nell'ultimo periodo per tutti. Flessioni più contenute per gli Albi (grazie anche alla presenza dei dipendenti)

Professioni, l'appeal in calo frena le iscrizioni alle Casse

Antonello Cherchi
Valeria Uva

Non è sgombro di nubi il futuro delle libere professioni. Almeno a giudicare dall'andamento degli iscritti all'Albo o alle Casse di previdenza. E questo sia per le attività dell'area economico-legale sia per quelle del settore tecnico. Negli ultimi dieci anni è in picchiata l'appeal del geometra, in progressiva, seppur lenta, diminuzione quello dei consulenti del lavoro, altalenante la presa di architettura. Tengono ingegneri, avvocati e commercialisti, ma le prospettive non sono, anche a fronte di una continua crescita di iscritti, rosee.

Si prendano i commercialisti. Gli iscritti negli ultimi dieci anni alla Cassa - un dato che meglio dell'Albo fotografa la dimensione libero professionale, perché depurato dei lavoratori dipendenti, iscritti all'Ordine - sono in aumento. «La crescita - avverte Massimo Miani, presidente del Consiglio nazionale di categoria - è però ridotta rispetto al passato. E comunque lontana dal trend degli anni '90, quando si è avuto il boom di ingressi nell'Albo. In prospettiva c'è da aspettarsi l'inversione di tendenza».

Una situazione che gli architetti hanno già sperimentato nel 2016 e 2017, quando gli iscritti hanno subito un calo, per poi ricrescere nel 2018. «Sono i primi segnali - commenta Paolo Malara, componente del Consiglio nazionale - della diminuzione fino al 40% di immatricolazioni alle facoltà di architettura negli ultimi dieci anni».

Resiste anche la professione di av-

vvocato, superando il picco delle iscrizioni d'ufficio di circa 50mila professionisti ex Inps nel 2014 e continuando a sfiorare il livello record di oltre 243mila professionisti. «Un numero certo elevato - commenta il vicepresidente del Consiglio nazionale forense, Giuseppe Picchioni - ma non è da qui che arrivano i mali della giustizia. Noi siamo una risorsa e non il problema tant'è che le nostre competenze si sono ampliate, con nuovi percorsi quale quello della mediazione, dell'arbitrato o della negoziazione assistita». E a chi osserva che il 70% degli avvocati iscritti alla Cassa denuncia un reddito sotto i 10mila euro (dato Censis), Picchioni ribatte: «È l'effetto della crisi economica e dell'abolizione dei minimi tariffari che hanno compresso i compensi». Da qui la battaglia - vinta - sull'equo compenso. In prospettiva, però, la perdita di fascino si farà sentire: negli ultimi dieci anni le immatricolazioni a giurisprudenza si sono dimezzate.

È già in flessione, invece, il numero di consulenti del lavoro. «Ma rispetto al record del 2009, ultimo anno in cui ci si poteva iscrivere senza laurea» spiega Francesco Duraccio, segretario del Consiglio nazionale. «Il calo è in parte dovuto all'assestamento dopo il boom». Duraccio non nega, però, che la professione sconti di riflesso «la crisi della nostra utenza di riferimento, le Pmi». Anche se nel tempo il consulente si è ritagliato sempre più spazi: «Stiamo investendo per orientare i giovani verso nuovi ruoli che non siano solo quelli di amministrazione del personale».

A fare i conti con la crisi che ha travolto l'edilizia sono i geometri: -15% di iscritti negli ultimi dieci anni. «Da una parte sta calando la popolazione scolastica - rileva il presidente, Maurizio Savoncelli - dall'altra abbiamo

perduto soprattutto i pensionati attivi: non conviene tenere aperto lo studio per poche pratiche l'anno». Chi ha resistito però si sta avvantaggiando di un recupero dei redditi medi che dura da 4 anni e che nel 2018 ha messo a segno un +7,5 per cento.

Agli ingegneri il passato ha riservato momenti migliori. «Cresciamo - spiega Emanuele Palumbo, del centro studi del Consiglio nazionale - ma in misura più contenuta». E non è certo un problema di tenuta delle facoltà di ingegneria, che anzi continuano ad attrarre ragazzi. I laureati, però, non si iscrivono all'Albo, popolato soprattutto da ingegneri civili per i quali è fondamentale per firmare i progetti. Gli ingegneri informatici o quelli elettronici non hanno interesse a farlo. Il Consiglio nazionale si sta muovendo per proporre sempre più servizi, come la formazione, per attrarre tutte le categorie.

Anche i «cugini» architetti stanno dandosi da fare. «Il Consiglio nazionale - afferma Malara - sta spingendo perché si investa, a livello politico, sui piani di rigenerazione urbana, mentre noi dobbiamo promuovere l'aggregazione dei professionisti: occorre fare rete per dare una dimensione multidisciplinare alla professione».

Per tutti è necessario cambiare. Secondo Massimo Miani «la professione di commercialista oggi ha meno appeal rispetto al passato, anche perché alcune attività si sono ridimensionate e sono venuti meno i margini di guadagno. In futuro, fisco e contabilità resteranno al centro, ma avranno meno incidenza». Dagli Ordini arriva anche la richiesta di più attenzione da parte della politica: «Prendiamo la flat tax - concordano Duraccio e Malara - se ogni anno cambiano le regole di accesso è impossibile programmare, in più i bonus fiscali ci costringono a rimanere piccoli e poco competitivi».

