

I TEMI DEL GIORNO

# Manifesto per una nuova tecnica professionale

MICHELE D'AGNOLO  
Ordine di Trieste

**L**a nostra professione è un'arte o una scienza? Potremmo parlarne all'infinito senza approdare a nulla di utile o di definitivo. Certamente è, almeno in parte, una tecnica. Basti pensare che almeno una dozzina di università italiane ha attivato un corso denominato "Tecnica Professionale" gestito da un illustre collega; che gli istituti tecnici per ragionieri studiano la materia, che esistono svariati libri di testo pubblicati da primarie case editrici.

Si tratta purtroppo di corsi e testi dove la materia viene gestita in modo esclusivo e casistico. Si sviscerano i segreti delle operazioni straordinarie, delle perizie di valutazione e le consulenze tecniche, e in alcuni casi perfino della compilazione dei modelli fiscali partendo dal bilancio di esercizio.

Anche alla luce di quanto fanno i colleghi di altri paesi nel mondo, questo approccio sembra oggi viepiù riduttivo e decisamente superato. Infatti, se è incontestabile che si tratti di una tecnica, allora questa si presta necessariamente ad essere sistematizzata, studiata e insegnata anche in via diretta oltre che per via mediata attraverso una più o meno ampia casistica.

Sto sostenendo che esiste un approccio ai problemi che taglia trasversalmente le varie tipologie di incarico che il dottore commercialista si trova ad affrontare. Si tratta di quel linguaggio comune, di quel modo di vedere le cose che costituisce, tra l'altro, l'unico valore aggiunto del tirocinio triennale. L'esperienza vissuta rimane insostituibile, ma nel mondo ipercompetitivo di oggi è necessario avere anche una consapevolezza razionale e diretta del processo consulenziale e degli strumenti di gestione anche psicologica del rapporto con il cliente.

Sono necessari dei modelli guida multidisciplinari che impediscano al commercialista di trascurare aspetti importanti di un



problema economico-giuridico, senza per questo vincolarlo rigidamente e bloccare lo sviluppo di soluzioni fortemente innovative e altamente personalizzate. Servono, tra l'altro, tecniche per le decisioni, per gestire efficacemente i progetti e i rischi, per risolvere le crisi. Tecniche di mediazione, persuasione, vendita. Bisogna in altre parole rimboccarsi le maniche e cominciare a riflettere tutti insieme per scrivere del grande trattato della tecnica professionale il volume mancante, quello della parte generale.



## Dottore Commercialista prossimo venturo

Non abbiamo alcuna esclusiva. Non abbiamo privilegio alcuno. Per i giovani che si avvicinano alla nostra professione, tutti molto motivati, i tre lunghi anni di praticantato non sono talvolta sufficienti per superare l'esame di Stato. Questa è la nostra professione.

Si parla oggi molto di professione unificata, con vari distinguo, e i vertici della nostra categoria professionale se ne stanno occupando da mesi.

Intanto che la "querelle" va avanti, mentre chi ha la responsabilità di gestire la categoria è occupato dal contingente, ci si dimentica un po' del nostro futuro, o meglio del mercato futuro.

Tutti offriamo consulenza, il mercato è libero. E i nostri studi si devono sempre più confrontare con la concorrenza. Da una parte le associazioni di categoria, adeguato punto di riferimento per i soggetti minimi. Dall'altra le grandi società internazionali di consulenza, che massicciamente stanno offrendo i loro servizi, ovunque.

A livello singolo molti di noi si stanno dando da fare; si impostano partnership, si fanno fusioni, aggregazioni, network. Ma non sempre tutto ciò è sufficiente; certamente non è semplice.

Sarebbe auspicabile una maggior diffusa conoscenza di queste problematiche, una maggiore condivisione, come pure un maggior stimolo alle aggregazioni, grandi e piccole. Solo così si può crescere, e fornire alla clientela una consulenza più diversificata (non è detto che sia migliore, questo è certamente vero) e cercare di combattere alla pari con i vari competitori.

A mio avviso questo è il nostro maggior problema, oggi.

Giuseppe Rebecca

Visitate il sito  
de "Il Commercialista Veneto"

INDIRIZZO INTERNET: [www.commercialistaveneto.com](http://www.commercialistaveneto.com)

PASSWORD PER IL FORUM: [forumcv](http://forumcv)