

Un mese di eventi:
Cento anni
di Targa Florio



Professioni oggi:
Avvocati e
Dottori commercialisti



RETE UNO: cambia?
Fa di meglio:
migliora!



La Rivista

1906

2006

primo centenario
del grande
traforo alpino
del Sempione

La professione oggi

Avvocati e Dottori commercialisti



Armonizzazione delle professioni liberali in Europa e guida alla creazione d'impresa.

Gli aspetti giuridici

Pochi ricorderanno che la disciplina giuridica degli studi di assistenza e di consulenza è stata emanata con la Legge n. 1815 nel lontano 23 novembre 1939. Non bisogna dimenticare che siamo nel periodo delle leggi razziali che toccano il paese Italia e pertanto anche questa legge ne risente al punto che, per presumibilmente interdire alle persone di religione ebraica di poter esercitare qualunque attività professionale, viene appunto statuito all'articolo 2 di tale legge che è vietato costituire esercitare o dirigere sotto qualsiasi forma diversa da quella degli studi legali e commerciali, società o enti che abbiano lo scopo di dare prestazioni di assistenza o consulenza in materia legale o commerciale.

Ebbene la legge Bersani del 07 agosto 1997 all'articolo 24 abrogava l'articolo 2 della legge del 39 dando mandato al Ministero di Grazia e Giustizia di concerto con altri Ministeri di fissare con proprio decreto i requisiti per l'esercizio delle attività di cui all'art. 1 della legge del 39 e cioè degli studi di assistenza e di consulenza. Non avendo a tutt'oggi il Ministero disposto con un proprio regolamento ci troviamo pertanto nella situazione per cui, anche se l'art. 2 della Legge del 39 è stato abrogato, la mancata emanazione del Decreto del Ministero di Grazia e Giustizia rende di fatto inapplicabile tale abrogazione. Di conseguenza gli esercenti attività professionale nel paese Italia si limitano ad esercitare la loro attività nel quadro di associazioni professionali, società semplici, società di persone (vedi Tribunale di Milano del 99) essendo ad essi ancora vietato di fatto l'esercizio dell'attività professionale o interprofessionale in forma di società di capitali e con soci di capitale; questa restrizione impedisce evidentemente anche i necessari processi di razionalizzazione della professione e limita lo sviluppo delle attività professionali del paese Italia in un ambito europeo nel quale esse devono confrontarsi con attività professionali che da lungo tempo sono strutturate in forma di società di capitali e con soci di capitale. D'altronde la figura del professionista che rima-

ne nel suo studio a ricevere i propri clienti attorniato dai propri collaboratori è una figura che è destinata a scomparire almeno per quel che riguarda i professionisti che lavorano con le imprese ed in particolare con le PMI; difatti sempre più spesso il professionista si sposta per andare direttamente presso l'azienda e la segue anche nei suoi processi di internazionalizzazione. Inoltre, sempre più l'avvio e la gestione di uno studio implica notevoli investimenti dell'ordine anche di alcune centinaia di migliaia di euro; questi investimenti vengono sostenuti per l'acquisto di computer, cablaggio, sistema informatico, mobili e per la formazione del personale, ecc. Questo implica come logica conseguenza che la risorsa finanziaria diventa un elemento a volte determinante nell'avvio e nella gestione degli studi professionali e che non sempre la messa in comune di risorse da parte di più professionisti può supplire alle necessità di finanziamento dello studio; ecco perché la necessità della sua apertura a degli investitori terzi diventa sempre più una necessità inderogabile nella conduzione di uno studio all'altezza dei tempi. D'altronde, questa necessità di applicare di più le regole dell'impresa anche con la presenza di soci di capitale negli studi professionali è stata ammessa recentemente anche dal presidente dei ragionieri Wiliam Santarelli (vedi *Il Sole 24 ore* del 31 gennaio 2006). Certamente la presenza degli investitori terzi non può e non deve ledere il carattere personale della prestazione d'opera professionale di cui all'art. 2232 del c.c., astrattamente incompatibile con l'esercizio in comune dell'attività d'impresa, garantendo comunque la certezza dell'imputabilità dell'operato al singolo professionista. In altri paesi la compatibilità è stata garantita mantenendo comunque ai soci-professionisti la maggioranza di controllo della società e lasciando agli investitori terzi solo una quota di minoranza (vedi in questo senso l'opinione espressa dal presidente dei dottori commercialisti Antonio Tamborrino, *Il Sole 24 ore* del 31 gennaio 2006). Le leggi che regolano le professioni sono state concepite più per la tutela degli scritti agli albi che per la tutela de-

di Mauro Michelini*

La figura del professionista che rimane nel suo studio a ricevere i propri clienti attorniato dai propri collaboratori è una figura che è destinata a scomparire almeno per quel che riguarda i professionisti che lavorano con le imprese ed in particolare con le PMI.

La risorsa finanziaria diventa un elemento a volte determinante nell'avvio e nella gestione degli studi professionali ma non sempre la messa in comune di risorse da parte di più professionisti può supplire alle necessità di finanziamento dello studio.



gli utenti e cioè dei clienti degli studi professionali. Infatti, anche se guardiamo al nuovo ordinamento dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili che andrà in vigore dal 1° gennaio 2008, vediamo che nulla cambia rispetto a quanto previsto precedentemente dalle norme di deontologia professionale così come approvate dal Consiglio Nazionale dei dottori commercialisti del 31 gennaio 2001, in materia di tutela dei clienti degli studi professionali. Ad esempio vi troviamo solo una generica indicazione di predisposizione di un'ideale copertura assicurativa al fine di poter risarcire gli eventuali danni causati nell'esercizio della professione (art.9). Meglio sarebbe stato l'imposizione di una copertura assicurativa obbligatoria effettuata sia con assicurazioni preesistenti sul mercato sia con organismi a carattere assicurativo promossi, costituiti e controllati dal Consiglio Nazionale dell'Ordine competente. Questo avrebbe maggiormente garantito l'impresa che, di fronte alla scelta tra fare appello ad uno studio di assistenza e di consulenza estero garantito da idonea copertura assicurativa ed uno studio di assistenza e di consulenza del paese Italia generalmente non coperto, indirizza attualmente la sua attenzione prevalentemente nei confronti degli studi esteri. Inoltre lo stesso problema di tutela degli utenti e cioè dei clienti degli studi professionali lo troviamo anche a proposito del rapporto contrattuale (in)esistente tra lo studio professionale ed i propri clienti; in effetti nonostante che la deontologia professionale succitata si adoperi affinché l'accettazione dell'incarico sia conferita per iscritto, onde precisarne i limiti ed i contenuti ed anche allo scopo di definire l'ambito delle proprie responsabilità, e nonostante la pressione esercitata dagli ordini professionali in tal senso, dobbiamo purtroppo constatare che solo una minima parte degli studi professionali del paese Italia redige regolarmente un mandato professionale per iscritto tenuto conto anche dell'oggettiva difficoltà di utilizzare dei modelli base che allo stato non sono stati redatti dagli ordini professionali. Questo mette oggettivamente in difficoltà l'impresa che, come sopra citato, di fronte alla scelta tra fare appello ad uno studio di assistenza e di consulenza estero munito di apposito mandato redatto in forma particolareggiata (che può constare di poche pagine fino ad un massimo di un centinaio di pagine) nel quale vengono minuziosamente dettagliate le relazioni tra lo studio ed il cliente, ed uno studio di assistenza e di consulenza del paese Italia generalmente non provvisto di tale mandato o pur essendone provvisto redatto in forma tale da non poter fornire le opportune garanzie all'impresa stessa, indirizza attualmente la sua attenzione prevalentemente nei confronti degli studi esteri.

Gli aspetti fiscali

Anche la fiscalità degli studi di assistenza e di consulenza costituisce certamente un freno all'adozione di studi professionali che possano competere a livello europeo con gli studi concorrenti. Basti pensare che lo sviluppo degli studi pro-

fessionali è paradossalmente penalizzato da una norma (ultimo comma dell'art. 54 del TUIR) che non consente la deducibilità integrale delle spese di partecipazione a convegni, congressi e a corsi di aggiornamento professionale ma ne limita tale deducibilità fiscale alla misura del 50% del loro ammontare; questo determina quindi che più lo studio investe in formazione propria e dei propri collaboratori più sostiene spese non deducibili fiscalmente che generano quindi di conseguenza un reddito tassabile.

Che dire poi della stessa norma che limita altresì le spese relative a prestazioni alberghiere ed a somministrazione di alimenti e bevande in pubblici esercizi al 2% dell'ammontare dei compensi percepiti nel periodo d'imposta; ritengo anche questa norma facente parte di un mondo ormai compiuto che è di difficile sopportazione per quei professionisti italiani abituati a lavorare su scala europea. Anche in questo caso la conseguenza è che più lo studio investe per l'internazionalizzazione dello stesso e più sostiene spese non deducibili fiscalmente che generano quindi di conseguenza un reddito tassabile.

Tutto questo evidentemente non avverrebbe se gli studi professionali potessero dotarsi di una struttura di tipo societario che in quanto tale non deve sottostare a questo genere di limitazioni. Pensiamo inoltre a quello che succede in materia di ammortamenti: le attività esercitate in forma societaria possono effettuare ammortamenti, oltre che sulla base delle aliquote ministeriali previste dall'apposita tabella, anche ammortamenti di tipo accelerato o anticipato. Ad esempio l'acquisto di un computer ammortizzato secondo la forma anticipata consente un ammortamento annuo doppio rispetto a quello normalmente consentito con la conseguenza che nell'anno di acquisto e nei due successivi il computer è integralmente ammortizzato; pensiamo invece a quello che succede ad uno studio professionale che deve applicare le aliquote standard e che si ritrova ad ammortizzare il suo computer in cinque anni. Anche in questo caso la conseguenza è che più lo studio investe nel rinnovamento tecnologico dello stesso più sostiene spese in gran parte deducibili fiscalmente solo in un lasso di tempo in cui i computer sono già totalmente obsoleti e non più utilizzati; con la conseguenza che si determina di fatto un anticipo di imposte allo Stato che verrà recuperato solo con l'eliminazione del bene dal ciclo vitale dello studio professionale. In altri paesi europei questo non avviene ed anzi i periodi di ammortamento sono sovente alquanto ridotti. Altro elemento che sta rendendo sempre più ardua la fiscalità degli studi professionali è l'applicazione agli stessi dei cosiddetti studi di settore. Questi studi di settore, ad esempio, non prevedono assolutamente la possibilità che lo studio professionale possa dotarsi al proprio interno di un ufficio studi, di elaborazione di testi, di pubblicazioni tale da consentirgli una maggiore notorietà al di là degli stretti confini campanilistici; e nemmeno degli investimenti da farsi per un sito web e della manutenzione e dell'aggiornamento costante dello stesso.

La logica di tali studi di settore risiede nel principio che per un'attività, dimensione, luogo, anzianità, ecc. data, il singolo contribuente dovrebbe dichiarare un reddito imponibile all'interno di un intervallo di congruità caratteristico della media dei contribuenti presi con riferimento all'attività dimensione, luogo, anzianità, ecc. data.

Ebbene, se tale logica può apparire ragionevole ma inaccettabile per un'attività che non sia un'attività di tipo professionale, perché non tiene conto del grado singolo di apprezzamento dell'impresa e del mercato fatto dal singolo imprenditore, tale logica è ancor più fuorviante se applicata agli studi professionali che notoriamente non seguono una contabilità basata sui criteri di competenza economica ma bensì una contabilità basata sul criterio di cassa.

Con la conseguenza che la correlazione tra i costi ed i ricavi di competenza non può essere fatta prendendo come riferimento il singolo esercizio ma può e deve essere fatta prendendo come riferimento solo l'insieme degli esercizi nei quali sono maturati tutti i ricavi che fanno riferimento a determinati costi dati. La (il)logica attuale degli studi di settore forzata dalle ultime finanziarie alla ricerca pressante dell'aumento del gettito fiscale, ha avuto conseguenze nefaste sul sistema; dati ufficiali pubblicati sul "il sole 24 ore" su campioni di alcuni milioni di contribuenti dimostrano che quasi la maggioranza dei contribuenti italiani non sono congrui e che differentemente dagli anni precedenti sempre più imprese e ritengo studi professionali hanno difficoltà ad adeguarsi alle suddette medie pagandone l'onere fiscale che sta diventando sempre più elevato nel tempo. Questa forma di aggressione fiscale, conseguenza diretta dell'incapacità dello Stato italiano ad effettuare serie verifiche e seri controlli sui contribuenti, sta pesando sempre di più in particolare su quella fascia di studi professionali, che qui a noi interessa, che vorrebbero o potrebbero dotarsi di un respiro europeo caricandoli di oneri impropri che non hanno i colleghi esteri.

E a proposito di oneri impropri non dobbiamo dimenticare che dal 1° gennaio 2005 il contributo cassa previdenza è passato dal 2 al 4%; questo significa che le prestazioni rese da un professionista italiano rispetto ad un collega straniero sono maggiorate di questo importo. Anche questo è un sintomo dell'inefficienza del sistema perché significa scaricare sul cliente la cattiva gestione delle casse di previdenza.

Gli aspetti organizzativi

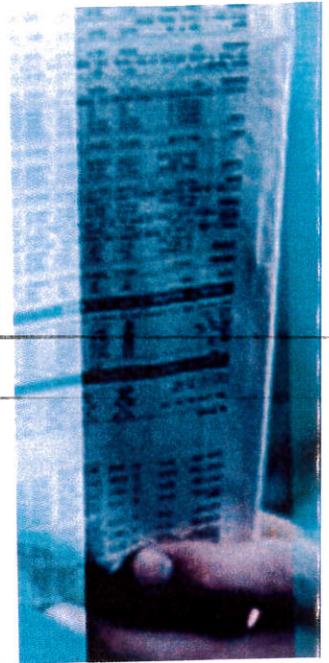
I ritardi nell'applicazione di modelli societari più consoni alla realtà del tempo, associati all'indeterminatezza passata dell'ambito dell'attività professionale e alla polverizzazione territoriale degli studi di assistenza e di consulenza hanno prodotto una taglia degli studi professionali italiani assolutamente inadeguata rispetto agli omologhi studi continentali o anglosassoni.

Studi recenti pubblicati dagli ordini professionali dimostrano che ad esempio nel caso dei dottori commercialisti la media nazionale degli addetti per singolo professionista è pari a 1 - 2; men-

tre la media nazionale degli addetti per singolo professionista in ambito continentale è pari a 10 - 12. Tutto questo evidentemente rappresenta un limite dal quale affrancarsi il più presto possibile se si vuole avere studi professionali aventi una taglia di tipo europeo capace di competere con gli studi esteri concorrenti.

In tutto questo giocano evidentemente aspetti personalistici legati alla cultura del professionista italiano medio, ma altresì anche aspetti legati alla storia degli ordinamenti professionali italiani. Basti pensare che fino ad oggi le attività oggetto della professione del dottore commercialista al quale viene riconosciuta una particolare competenza tecnica si limitano in verità all'amministrazione di patrimoni, alle perizie e consulenze tecniche, alle funzioni di sindaco e di revisore nelle società commerciali e soprattutto alla verifica in merito all'attendibilità dei bilanci.

Questa particolare competenza tecnica così ristretta per legge e pertanto così anomala rispetto alle competenze tecniche che sono generalmente molto più ampie e cogenti negli altri ordinamenti professionali di tipo continentale ha fatto sì che, da un lato gli studi si sono dotati forzatamente di strutture sovente di tipo societario, al solo fine di esercitare l'attività di tenuta e redazione dei libri contabili, fiscali e del lavoro, e delle dichiarazioni tributarie, ma dall'altro hanno subito la concorrenza (sovente sleale) di soggetti che privi di alcuna qualifica professionalmente riconosciuta esercitavano di fatto le medesime attività seppur non con gli stessi risultati di certezza e di qualità che quelli prodotti dagli appartenenti agli ordinamenti professionali riconosciuti per legge. Questa situazione ha fatto sì che in Italia il problema dell'abusivismo nell'ambito delle professioni liberali e soprattutto in materia di attività contabili non sia un problema particolarmente sentito né dalle istituzioni né dagli ordinamenti professionali in quanto tali. Questo a mio parere rappresenta un ulteriore handicap nei confronti delle professioni liberali degli altri paesi europei che godono invece di uno statuto di maggiore protezione anche a tutela degli interessi dei terzi contraenti dello studio. D'altronde la stessa amministrazione finanziaria ha preso atto di quanto sopra esposto e da sempre affianca ai codici che distinguono le attività dei dottori commercialisti da quelle dei ragionieri commercialisti un altro codice per coloro che forniscono le medesime attività pur non essendo iscritti in albi particolari. Lo sforzo di modernizzazione nelle attività delle professioni liberali incontra sovente anche degli ostacoli che a livello europeo sono molto spesso non compresi e sicuramente mal visti. Ultimo in ordine di tempo di queste difficoltà è l'applicazione delle norme in materia di prevenzione dell'uso del sistema finanziario a scopo di riciclaggio dei proventi da attività illecite; questi obblighi si applicano a tutta una serie di istituzioni finanziarie ma altresì a quasi tutti coloro che esercitano una professione liberale a stretto contatto con le attività di natura commerciale o finanziaria (ad esempio i notai, gli avvocati, i dottori commercialisti, i consulenti del lavoro ecc.).



Le leggi che regolano le professioni sono state concepite più per la tutela degli iscritti agli albi che per la tutela degli utenti e cioè dei clienti degli studi professionali

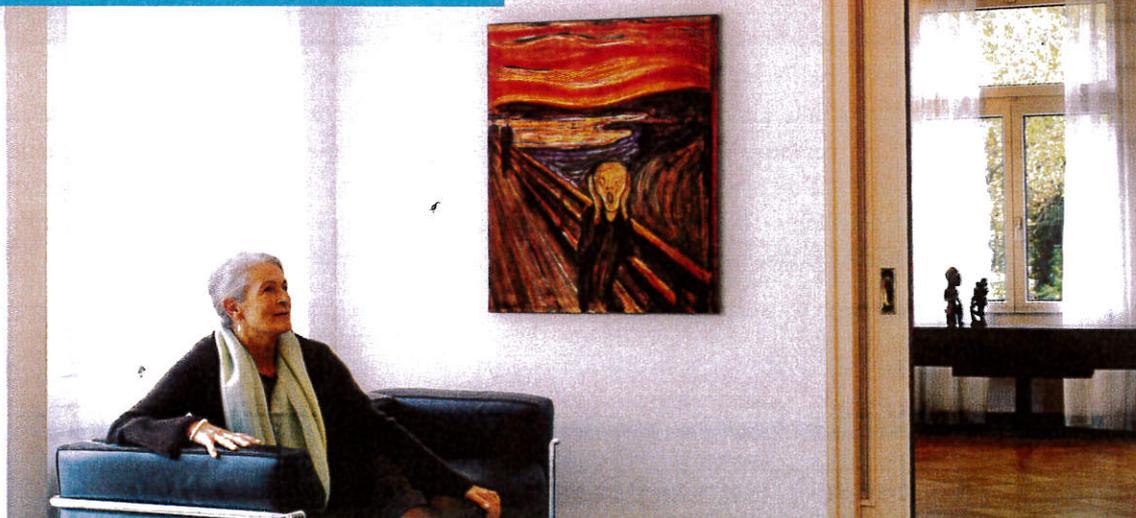
Ebbene la difficoltà di codificare gli strumenti amministrativi di tale controllo rende allo stato attuale ancora inapplicato tale decreto legislativo in quanto il regolamento che doveva essere adottato entro 240 giorni dalla data di entrata in vigore del decreto legislativo (28 febbraio 2004) non ha ancora visto la luce. Non solo, ma direi che oltre alla mancanza di tale regolamento, che peraltro sembrerebbe essere di prossima pubblicazione, osta alle applicazioni di tali norme anche un diffuso sentimento di estraneità da parte del professionista italiano ad una logica di controllo degli atti e dei fatti dei propri clienti più volte manifestato nelle sedi competenti. Questa situazione, ancora una volta, ci allontana quindi dagli omologhi europei per i quali invece il comune senso di appartenenza allo Stato fa sentire come proprio dovere morale prima ancora che dovere giuridico, l'applicazione di norme messe in atto allo scopo di difendere non solo il sistema impresa in particolare ma il sistema paese nel suo complesso. Ci accomuna invece ad altri paesi europei la mancata separazione dei percorsi accademici e dei percorsi professionali per quel che concerne l'attività d'assistenza e di consulenza alle imprese rispetto all'attività di controllo delle stesse. Non occorre certamente andare agli scandali più grossi e più recenti nella materia (Cirio, Parmalat, ecc.) per vedere che noti studi professionali così come importanti società di revisione

non solo non applicano al proprio interno una severa separazione degli incarichi professionali attribuiti per esempio ai dottori commercialisti in qualità di consulenti rispetto ai dottori commercialisti in qualità di sindaci di società commerciali, ma nemmeno un limite agli incarichi di sindaco nelle società commerciali detenuti dal singolo professionista. Basti vedere a questo proposito quanto pubblicato anche da "il sole 24 ore" in epoca recente (09 gennaio 2006) per appurare che non meno di 3.000 professionisti in Italia hanno incarichi per un numero oscillante tra le 15 e le 30 società; se pensiamo che per legge è necessario almeno 1 controllo trimestrale oltre che quelli previsti per la redazione della relazione al bilancio d'esercizio, ne ricaviamo che un professionista che abbia circa 20-30 società nelle quali svolge la professione di sindaco impegna in media circa 150 - 200 giornate lavorative all'anno solo a questo fine. Se a tutto questo aggiungiamo inoltre che sovente il professionista in questione ha degli impegni di gestione del proprio studio, del proprio personale, così come certamente derivanti da altri incarichi da espletare per conto degli altri clienti, ne possiamo tranquillamente trarre la conclusione che gli incarichi di sindaco ricevuti, in assenza di una preventiva limitazione o auto limitazione, non possono essere sicuramente svolti al meglio degli obblighi che impongono la funzione legale di sindaco. Siamo

evidentemente ben lontani da una situazione di eccellenza che meriterebbe la funzione legale di sindaco data anche la delicatezza degli interessi in gioco (impresa e risparmiatori). La situazione poi può diventare addirittura grottesca per quei professionisti, e sono parecchie centinaia (circa 600), che hanno tra 30 e 50 incarichi di sindaco in società commerciali o addirittura in più di 50 società commerciali. L'impegno può inoltre aumentare in maniera esponenziale tutte quelle volte che in base alla nuove norme del riformato diritto societario al collegio sindacale viene attribuita dall'organo societario la funzione contabile. Senza una seria riforma di separazione dei percorsi accademici e di separazione dell'attività di consulenza da quella di controllo legale dei conti così come in assenza di limiti quantitativi all'esercizio dell'attività di sindaco in Italia credo che anche per questa via rischiamo di perdere in credibilità e quindi in competitività di tutto il sistema Italia.

**Ordine dottori Commercialisti di Milano
Ordre Experts-Comptables Marseille (FR)
Diplomato Federale di Esperto Contabile (CH)
Revisore Contabile CT del Giudice - Tribunale di Milano*

Godetevi «Il grido» di Munch senza il pensiero di profit warning.



© 2005 The Munch Museum/The Munch-Eltingen Group/Profilier, Zurich

ZKB Private Banking vuol dire fiducia. Fiducia fondata sull'assistenza individuale e su un eccellente know-how. Il vostro consulente personale di private banking sarà lieto di conoscervi. ZKB Private Banking, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zurigo, telefono +41 44 292 20 64.

www.zkb.ch/privatebanking

 **Zürcher
Kantonalbank**