

LA RIFORMA DEL D.Lgs. 139/2005

DI MAURIZIO GIUSEPPE GROSSO*

Da alcune settimane è in corso il dibattito sulla riforma del 139, la disposizione normativa alla base della professione di commercialista.

Molti Colleghi lo ritengono un dibattito sterile e “di potere” e ciò, tanto più in un periodo in cui i nostri Studi sono sommersi di adempimenti e scadenze, è assolutamente naturale e comprensibile.

In realtà- però – la riforma interessa tutti e ha risvolti concreti e pratici.

Anche i possibili futuri sistemi elettorali -seppur non mi attraggono per i loro risvolti politici – rivestono invece una loro rilevanza concreta per poter assolvere alla importante esigenza di una corretta rappresentatività dei vertici rispetto ai territori e alla composizione della categoria.

Personalmente ritengo poi molto rilevanti e degni di una particolare attenzione alcuni articoli del 139 che meritano una profonda “manutenzione”:

- L'aggiornamento del perimetro delle nostre attività e competenze è necessario sia per chi ci “vede dal di fuori “ e riconosce così le nostre vaste competenze, sia per tutti noi

che possiamo comprendere meglio come potrà evolversi la nostra professione e, infine, per rendere più chiari i contenuti effettivi della professione a chi vorrà accedervi nel futuro.

- La riduzione (e la oggettivizzazione) dei casi di incompatibilità, che oggi, ritengo, siano troppo ampi e spesso di difficile interpretazione. Peraltro con il passaggio al sistema previdenziale contributivo alcune fattispecie di incompatibilità appaiono obsolete e incomprensibili.
- L'attuale normativa sui Consigli di disciplina territoriali deve essere aggiornata, dopo un avvio “sperimentale”, che personalmente ritengo complessivamente positivo. Il numero di Consiglieri e di Collegi, che rende oltremodo onerosa la loro gestione, in particolare per gli Ordini medi e piccoli, deve essere snellito e reso più flessibile.
- Anche per il Consiglio Nazionale e per il Consiglio Nazionale di Disciplina è opportuno cercare – all'interno di un dibattito sereno e aperto -

soluzioni più moderne, snelle ed efficienti.

Ogni contribuuto è importante e dovrà essere preso in attenta considerazione.

In una fase di grandi mutamenti e trasformazioni economico sociali ineludibili anche questo tassello – insieme a molti altri - riveste la sua importanza e non deve essere sottovalutato, nè considerato un mero restyling burocratico.

**Componente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili*



LA CIRCOLARE DEL TRIBUNALE DI MILANO, SEZIONE FALLIMENTARE, SULLE INCOMPATIBILITA' DEL CODICE ANTIMAFIA

DI ALESSANDRO SOLIDORO*

Il D.Lgs 54 del 18.05.2018 ha modificato il Codice Antimafia e delle misure di prevenzione (D.Lgs 159 del 6.09.2011) prevedendo il comma 4 bis all'art 35 del citato codice.

In particolare “non possono assumere l'ufficio di amministratore giudiziario, né quello di suo coadiutore, coloro i quali sono legati da rapporto di coniugio, unione civile o convivenza

di fatto ai sensi della legge 20 maggio 2016, n. 76, parentela entro il terzo grado o affinità entro il secondo grado con magistrati addetti all'ufficio giudiziario al quale appartiene il magistrato che conferisce l'incarico, nonché coloro i quali hanno con tali magistrati un rapporto di assidua frequentazione. Si intende per frequentazione assidua quella derivante da una relazione sentimentale o da un rapporto di amicizia stabilmente protrattosi nel tempo e connotato da reciproca confidenza, nonché il rapporto di frequentazione tra commensali abituali”.

L'articolo 2 del D.Lgs. 54 citato, ha modificato altresì l'art. 28 L.F., prevedendo che la nomina prevista dall'art. 35, comma 4 bis, si estenda anche al Curatore ed al coadiutore nominato.

Tenuto conto poi che l'art. 163 n.3 e l'art. 182, comma 2 L.F., richiamano a loro volta l'art. 28 L.F., la norma si estende anche ai commissari giudiziali e ai liquidatori giudiziali.

La data di entrata in vigore delle norme è fissata per il 25.06.2018.

La circolare della Sezione Fallimentare del Tribunale di Milano a firma del Presidente, dott.ssa Alida Paluchowski, emessa il 18.06.2018, chiarisce alcuni contenuti sia definitivi che applicativi.

In primo luogo si è definito il perimetro di appartenenza dei “Magistrati addetti all'ufficio giudiziario al quale appartiene il Magistrato conferente”.

Non si tratta dei soli Magistrati della sezione specializzata ma di tutto il Tribunale, con esclusione dei Magistrati appartenenti ad altri “Uffici Giudiziari”, quali il Tribunale di Sorveglianza, della procura della Repubblica, del Tribunale

per i minorenni, della Procura presso il Tribunale dei minorenni.

Si tratta di una interpretazione molto rigorosa che fa immaginare come non sia da escludere un ampio ricorso a professionisti operanti su piani diversi da quelli in cui si radica la procedura.

Infatti nei Tribunali di ampia dimensione il numero dei Magistrati è elevato e nei Tribunali di piccole dimensioni la misura di una minima formale socialità risulta difficile il discernere tra frequentazione sporadica od abituale.

Sul tema della applicabilità agli incarichi in corso, il tribunale è orientato ad escludere la fattispecie argomentando correttamente che la ratio della norma è impedire l'attribuzione di “incarichi di favore” e quindi da riferirsi al momento “genetico” dell'incarico. Tuttavia il Tribunale invita i Curatori a segnalare separatamente situazioni di incompatibilità, nell'ambito del necessario rapporto fiduciario che deve sussistere tra professionista e ufficio Fallimentare.

Quindi, in conclusione, la norma si applica con i “caveat” di cui sopra per le nomine effettuate con decorrenza dal 25 giugno 2018.

La norma, come si è detto, si estende ai coadiutori cioè coloro che svolgono una attività che dovrebbe svolgere il Curatore (chi è delegato alla inventariazione, all'accesso, all'interrogatorio del fallito) ma anche altre figure che svolgono supporto in una attività che dovrebbe essere propria (consulenti fiscali, consulenti del lavoro, custode di beni mobili o immobili).

Sono invece esclusi gli stimatori, che sono ausiliari diretti del Giudice, prestano autonomo giuramento, hanno un regime autonomo previsto dal Codice di Procedura Civile.

Allo stesso modo non sono coadiutori né il legale, né il notaio eventualmente nominato.

Esaurito il piano delle identificazioni soggettive la circolare passa alle modalità operative.

Il Tribunale Fallimentare di Milano ha elaborato un doppio modello di accettazione.

Il primo è uno sviluppo di quello “tradizionale” e contiene le usuali attestazioni:

- non essere coniuge, parente ed affine entro il quarto grado del fallito;
- non essere creditore del medesimo;
- non avere concorso al dissesto dell'impresa nei due anni anteriori alla dichiarazione di fallimento;
- non essere in conflitto d'interessi con il fallimento;
- non essere stato interdetto, né inabilitato, né dichiarato fallito, né condannato ad una pena che importi l'interdizione, anche temporanea, dei pubblici uffici;

alle quali si aggiunge ora l'attestazione di indipendenza da magistrati addetti all'ufficio giudiziario al quale appartiene il magistrato che conferisce l'incarico.

Il secondo contiene invece la dichiarazione di indipendenza da magistrati giudicanti o requirenti del Distretto della Corte d'Appello.

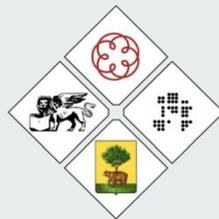
Il motivo dello sdoppiamento è collegato ad un contenuto maggiormente sensibile sotto il profilo della privacy e destinato ad essere raccolto per essere comunicato alla Corte d'Appello per la sua nuova attività di vigilanza.

Da ultimo, termina la circolare, analoga attività declaratoria di inesistenza di "contiguità" deve essere compiuta al momento del deposito dell'accettazione dell'incarico di professionista sostituto dell'OCC ex art. 7, comma 1, quinto periodo, o di liquidatore ex art. 13 comma 1 ed ex art. 14 *quinquies*, comma 2, lett. a) della Legge 3 del 2012.

Infatti il D. Lgs 54 del 2018 ha allargato il regime di incompatibilità del Curatore e degli altri organi delle procedure concorsuali anche alla legge del sovraindebitamento. Non si può non rilevare che il sistema normativo ed applicativo amministrativo si sta' indirizzando in misura sempre più decisa verso una "circolazione" nazionale degli incarichi. Si veda a tal proposito l'art. 17 delle "Disposizioni per l'attuazione del Codice della Crisi e dell'insolvenza, norme di coordinamento e disciplina transitoria" che prevede – in esecuzione della riforma Rordorf, ove la stessa prenda il via – la costituzione di un Albo nazionale presso il Ministero della Giustizia dei soggetti, costituiti anche in forma associata o societaria, destinati a svolgere su incarico del Tribunale, le funzioni di Curatore, Commissario giudiziale, liquidatore o custode giudiziale nelle procedure previste nel Codice della crisi o dell'insolvenza.

Conclusioni che da quanto sopra può dedursi è che l'attività di concorsualista richiederà sempre un maggiore livello di specializzazione, e che la tendenza a separare la stessa dai tradizionali bacini territoriali dei Tribunali di riferimento del professionista anche attraverso gli strumenti di gestione telematica, induce a ripensare a modelli organizzativi dove la struttura operativa decentrata e diffusa sul territorio, sarà un indiscutibile elemento di vantaggio competitivo, specie considerando anche la inarrestabile tendenza al contenimento dei costi professionali delle procedure stesse.

**Dottore commercialista in Milano, professore a contratto Università Milano Bicocca*



**RISCOSSIONE TRIBUTARIA:
LA RATEIZZAZIONE NON
COMPORTA ACQUIESCENZA
MA RAPPRESENTA UN ATTO
IDONEO AD
INTERROMPERE LA
PRESCRIZIONE (commento
all'Ordinanza della Corte di
Cassazione 16098/2018)**

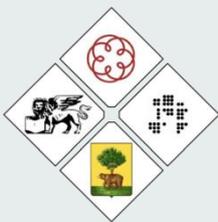
DI FRANCESCO RUBERA*

La Corte di Cassazione con l'Ordinanza n.16098 del 18 giugno 2018, ha chiarito il principio distintivo tra l'effetto dell'inesistente acquiescenza del debito "inteso come accettazione", in seguito a domanda di rateizzazione, che riguarda l'an della pretesa

tributaria rispetto alla sua conoscibilità che ha l'effetto di interrompere la prescrizione estintiva, riguardando la differente problematica del quantum debeatur della medesima pretesa e richiamando un principio espresso in Cass. Sez. I, 19 giugno 1975, n.2436.

Il caso: con sentenza n. 7366/17/2016, depositata in data 27 luglio 2016, la Commissione Tributaria Regionale della Campania, accoglieva l'Appello del contribuente, promosso nei confronti di Equitalia, avverso la Sentenza impugnata della CTP di Caserta, che aveva dichiarato inammissibile il ricorso proposto dal contribuente con il quale erano state impuginate tre cartelle, di cui asseriva la mancata notifica e, quindi, impuginate tramite gli estratti di ruolo. Invero, Equitalia aveva dato prova della regolare notifica, solo per una delle tre cartelle, ma aveva depositato richiesta di rateizzazione del contribuente, comprensiva delle cartelle impuginate, a dimostrazione della evidente conoscenza delle cartelle, contestate dal ricorrente, per le quali non produceva relate di notifica e contestava l'impugnazione degli estratti di ruolo, attesa la loro valenza di documenti meramente interni. La Suprema Corte ha premesso, con l'ordinanza in commento che, secondo i principi sostenuti dalle SS.UU. con sentenza n.19704 del 02.10.2015, la tutela del contribuente, in assenza di notifica della cartella, potrà estendersi anche all'impugnazione delle cartelle mediante i loro estratti di ruolo, atteso che in tal caso, l'interesse all'impugnazione nasce dalla conoscenza che si abbia dell'atto

per il tramite della consegna del suo estratto, tuttavia, la produzione della richiesta di rateizzazione del debito, pur non costituendo acquiescenza, intesa come mera accettazione del debito da parte del contribuente, nondimeno comporterà il “riconoscimento del debito”, ossia la sua “effettiva conoscenza”, che non è accettazione, ma presunzione iuris et de iure di avvenuta conoscenza della sua esistenza nel quantum, in grado di produrre l'effetto dell'interruzione della decorrenza del termine di prescrizione e della decorrenza del termine perentorio di impugnazione (Cass. sez.5 8 febbraio 2017, n.3347). Invero, nell'ordinanza si legge che la richiesta di rateizzazione è incompatibile con l'affermazione del contribuente di non aver ricevuto la notifica delle cartelle, di cui Equitalia non ha fornito prova positiva.



Motivazione e conclusioni:

L'ordinanza, richiama un precedente indirizzo giurisprudenziale, abbastanza remoto (Cass. Sez. I, 19 giugno 1975, n.2436) secondo il quale: la rateizzazione non costituisce acquiescenza, poiché la manifestazione di volontà del contribuente, di voler rateizzare, non potrà avere effetto sull'an debeatore della pretesa tributaria, ma la stessa manifestazione di volontà manifestata nella richiesta di rateizzazione, anche se non esprima la chiara rinuncia all'esercizio del diritto di

contestare il merito della pretesa tributaria, sarà rilevante per quanto concerne il quantum debeatore, nel senso che è vincolante per il contribuente, limitatamente ai dati a tal fine forniti ed accettati. Da questa disamina, non sfuggirà all'interprete, che con l'ordinanza in commento la Corte di Cassazione ha distinto i due differenti concetti di “acquiescenza” e “cognizione del debito” conseguenti alla richiesta di rateizzazione, ed ha tenuto conto del significato sostanziale e processuale dei loro differenti effetti. L'inesistenza dell'acquiescenza, infatti, implica che il ricorrente potrà contestare sempre il merito della pretesa e, quindi, l'an debeatore in riferimento a tutte le argomentazioni che riguardino il procedimento che ha condotto dalla gestazione alla nascita del credito tributario come esercizio di potestà impositiva dell'Ente impositore, ma allorquando si è formato il titolo esecutivo, ossia laddove la funzione cognitiva è divenuta incontestabile per la sua irretrattabilità legata alla notifica degli atti prodromici, nulla questio. La questione si ripropone nell'ipotesi in cui questa irretrattabilità non si è conclamata in un atto, a causa del vizio di notifica che lo ha reso inefficace l'atto sostanziale, impedendone la produzione degli effetti, anche se nella fattispecie l'efficacia dell'atto si è concretizzata in un momento successivo, attraverso un mezzo di conoscenza atipico, una manifestazione di volontà che ha reso inconfutabile non già la conoscibilità dell'atto nella sua interezza e, quindi nella sua motivazione effettiva, tale da

consentirne l'impugnazione nell'an debeatore, ma la presunzione di conoscenza che debito nella sua entità, in ogni caso è in grado di rimettere alla libera valutazione del contribuente la contestazione o non contestazione del quantum debeatore. Secondo questa argomentazione, il riconoscimento attuato con la manifestazione di volontà di rateizzare il debito, pur non comportando accettazione del debito nel senso sopra delineato, diviene rilevante per ciò che concerne il quantum debeatore, che riguarda tipicamente la contestazione della prescrizione. Infatti, con l'eccezione di prescrizione non si contesta l'an debeatore della pretesa tributaria, ma si esercita la facoltà di voler sentir pronunciare il giudice sull'estinzione del debito per il decorso del tempo, previsto dalla legge, nell'inerzia del creditore. Pertanto, sino a quel momento il credito esiste, ma è solo in una situazione di quiescenza, atteso che l'eccezione di prescrizione, quale eccezione in senso stretto, non incide sull'an debeatore e non può essere pronunciata d'ufficio. La prescrizione, infatti, tipica eccezione in senso stretto, va opposta con il primo atto utile del procedimento, di cui il contribuente sia venuto a conoscenza, anche attraverso un semplice atto “facoltativamente impugnabile”. Secondo il principio di non contestazione, che opera rispetto ai fatti costitutivi del diritto del ricorrente, ove non siano contestati nei termini di legge, non necessitano di prova della controparte, pertanto, l'ufficio non ha l'onere di dimostrare con le prove un

fatto (inesistenza della decorrenza dei termini di prescrizione) che il ricorrente dovrebbe contestare, quale eccezione in senso stretto, nei termini. Il limite sostanziale al quale va incontro il principio di non contestazione è la disponibilità del diritto di cui al I comma dell'art. 2937 c.c. ove è sancito che: **“Si può rinunciare alla prescrizione solo quando questa è compiuta”**. Quindi, il principio di **“non contestazione”** interagisce direttamente con la norma contenuta nell'articolo 2697 del codice civile e, quindi, idoneo a mutare la distribuzione dell'onere probatorio o, più correttamente, ad esonerare la parte onerata dal fornire la prova del fatto non contestato, senza necessità di produrre atti interruttivi, nel caso della prescrizione. In altri termini, il ricorrente avrebbe dovuto contestare la prescrizione, quando ha ottenuto il rilascio degli estratti di ruolo, anziché richiedere solo la rateizzazione, oppure avrebbe dovuto rateizzare ed impugnare, visto l'impedimento dell'effetto dell'acquiescenza. L' art. 2938 C.C., dal titolo: **“Non rilevabilità d'ufficio”**, stabilisce che **“Il giudice non può rilevare d'ufficio la prescrizione non opposta”** pone in rilievo che, ai sensi dell'art. 112 c.p.c., si tratta di una tipica figura di *exceptio* in senso proprio, il che equivale a dire che **l'eccezione di prescrizione è rimessa alla facoltà di scelta della parte, non essendo rilevabile d'ufficio dal giudice**. Sul punto, non sono state sollevate perplessità in giurisprudenza e in dottrina, vista la chiarezza portata

letterale della norma. Come è noto, la prescrizione risponde all'esigenza di rimuovere l'incertezza nei traffici e rapporti giuridici, conseguente al trascorrere del tempo. Tuttavia, nonostante la finalità e la chiarezza della norma, qualche dubbio sorge dalla doppia chiave di lettura che viene data alla norma: 1) il codice del 1942 propone un'impostazione della prescrizione in chiave sostanziale, infatti, **l'art. 2934 cod. civ. descrive, infatti, la prescrizione come fatto estintivo del diritto, circostanza quest'ultima che ha consentito alla dottrina tradizionale di collocare la prescrizione fra i modi di estinzione delle obbligazioni.** 2) secondo l'impostazione processuale, peraltro più recente, l'eccezione di prescrizione in termini processuali, va inquadrata alla stessa stregua di una semplice opposizione al giudizio.



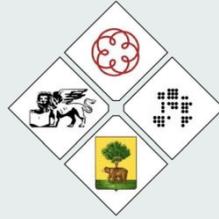
Per questa via si afferma che il decorso del tempo non comporta l'estinzione automatica del diritto, ma comporta la possibilità di paralizzare, con l'eccezione di prescrizione, l'azionabilità del diritto medesimo operata dal creditore, onde determinare il rigetto della pretesa creditoria avversaria, ma se questa azione paralizzatrice non viene esercitata nei termini di legge, dovrà intendersi rinunciata. Pertanto, secondo la dottrina processuale, l'eccezione di prescrizione

si configura, alla stregua di **un'eccezione ad impugnandam actionem**, ispirata al principio dispositivo. Solo chi può disporre di un diritto, potrà concretamente esercitarlo, ma dovrà esercitarlo nei termini di legge. In quest'ottica, occorre comprendere la portata delle norme regolanti la prescrizione e il loro coordinamento con la natura impugnatoria del processo tributario per dare una chiave di lettura alla previsione di cui all'art. 2937 cod. civ. secondo la quale **la prescrizione può essere oggetto di rinuncia da parte del soggetto legittimato a farla valere, anche attraverso un comportamento di non contestazione**, e quella di cui all'art. 2938 cod. civ., secondo la quale la prescrizione, in quanto facoltà rimessa alla libera discrezionalità della parte, non è rilevabile d'ufficio dal giudice. Corollario di tale impostazione è la legittimazione esclusiva della parte interessata a far valere la prescrizione entro i prescritti termini di decadenza, con il primo atto necessario ed indispensabile a farla valere e la sua non rilevabilità d'ufficio ad opera del giudice, pena la violazione della previsione di cui all'art. 112 cod. proc. civ. Pertanto, è palese che la parte che ha ricevuto la notifica di un atto precettivo o ne è venuta a conoscenza aliunde, e non ha opposto in sede di primo atto utile l'eccezione di prescrizione maturata, ma addirittura rateizza l'importo, facendone apposita richiesta, ha implicitamente rinunciato ad avvalersi della prescrizione, in virtù del principio di non contestazione ed in combinato

disposto con gli artt. 2937 C.C. secondo il quale **“La rinuncia puo' risultare da un fatto incompatibile con la volonta' di valersi della prescrizione”**, l' 2938 CC., secondo il quale **“ Il giudice non può rilevare d'ufficio la prescrizione non opposta”** e 112 c.p.c. secondo il quale **“ Il giudice deve pronunciare su tutta la domanda e non oltre i limiti di essa; e non può pronunciare d'ufficio su eccezioni, che possono essere proposte soltanto dalle parti”**.

Pertanto, secondo il ragionamento sviluppato dalla Cassazione con l'ordinanza in commento, è facile comprendere come il principio sancito dall'art. 2937 c.c. ultimo comma, della **“rinuncia tacita alla prescrizione”** ai sensi del quale **“ la rinuncia può risultare da un fatto incompatibile con la volontà di valersi della prescrizione”** trovi applicazione a prescindere dal mancato effetto dell'acquiescenza, conseguente a rateizzazione, ed in virtù del riconoscimento del quantum debeatur tipico della rateizzazione. E' di tutta evidenza, quindi, che con la rateizzazione il ricorrente ha di fatto compiuto un fatto giuridico incompatibile con la volontà di avvalersi della prescrizione, **che varrà come atto interruttivo, allorquando la prescrizione non sia materialmente maturata in data antecedente alla manifestazione di volontà della richiesta di rateizzazione, come di fatto ha stabilito l'ordinanza 16098 del 18 giugno 2018.**

**Assistente tecnico contenzioso tributario presso Riscossione Sicilia s.p.a., socio AIPGT*



COMPETENZE DEL COMMERCIALISTA IN MATERIA DI LAVORO E RIFORMA DELLA PROFESSIONE: UN'OPPORTUNITA' DA COGLIERE

DI CRISTINA COSTANTINO*

Tra le professioni intellettuali quella economico contabile si ritiene che sia la più antica del mondo, infatti si fa risalire all'antico Egitto (*Scriba*), e in Italia ha avuto uno sviluppo peculiare dal XVI secolo ai giorni nostri, che la rende diversa dalle attività professionali analoghe (*latu sensu*) degli altri paesi europei, ma non solo.

Le competenze del Commercialista sono ampie e diversificate, ma la legge non gli riconosce “esclusive”, a differenza di altre professioni intellettuali, nonostante l'alto contenuto scientifico e la complessità tecnica delle materie che lo stesso tratta quotidianamente e che sono in continua evoluzione, anche a causa del progresso tecnologico, dell'innovazione digitale e della globalizzazione economica.

La materia del lavoro rientra da tempo immemore tra le competenze del Commercialista, che assiste professionalmente le imprese nella

ricerca di soluzioni organizzative e gestionali efficaci ed efficienti, e, considerato il suo percorso di studi, appare evidente che l'attività di consulenza in materia di gestione dei rapporti di lavoro, ossia di uno dei fattori produttivi che per la teoria economica classica, insieme al capitale e la terra, concorre alla produzione di beni o servizi, rientra nel suo scibile professionale. Senza addentrarsi nell'evoluzione delle teorie economiche possiamo affermare che le “risorse” umane rappresentano oggi forse più ieri, uno dei fattori strategici per il successo delle iniziative economiche e degli investimenti aziendali. Quel che fa la differenza tra il Commercialista e le altre categorie professionali che si occupano della materia di lavoro è la “vision” privilegiata, ossia la capacità e l'attitudine tipica del Commercialista di studiare la materia avendo ben chiari gli obiettivi di efficiente gestione aziendale e di “declinarla” nel rispetto degli altri elementi che interagiscono a tal fine, come l'organizzazione aziendale, le politiche di bilancio, la contrattazione individuale e quella collettiva, l'organizzazione del lavoro, la tutela delle categorie svantaggiate, il welfare aziendale, gli accordi commerciali, le dinamiche del mercato di riferimento, ecc. Occuparsi dei rapporti di lavoro per il Commercialista significa non solo curare gli adempimenti in materia di lavoro ma fornire al datore di lavoro il proprio contributo per definire le strategie del lavoro. Nell'ottica dell'evoluzione della professione del Commercialista questo deve tradursi

nell'includere chiaramente l'attività di consulenza e assistenza in materia di lavoro nell'ambito del *business design*, nella gestione della crisi d'impresa, nella finanza agevolata solo per fare alcuni esempi, e nel frattempo recuperare quel *gap* che si è creato rispetto ad altre categorie professionali a seguito di scelte legislative che negli ultimi quindici anni hanno fortemente penalizzato il Commercialista esperto in materia di lavoro.

Tra gli iscritti agli Ordini territoriali dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili quelli che si occupano della materia di lavoro sono tanti:

- in base ai dati rilevati dall'Istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro (Inail) nel mese di luglio 2017 i Commercialisti e gli Esperti Contabili registrati nel sistema informatico dell'Istituto sono 29.743, di cui 27.254 hanno eseguito almeno un accesso negli ultimi 12 mesi, le ditte attive da loro gestite (delega) ammontano a 1.166.500 e per 946.818 delle stesse hanno trasmesso l'ultima dichiarazione dei salari;
- in base ai dati rilevati dall'Istituto nazionale della previdenza sociale (Inps) i Commercialisti e gli Esperti Contabili registrati nel portale Inps come intermediari sono 22.000 circa.

In questo contesto la riforma dell'ordinamento della professione (d.lgs. 139/2005 - *Costituzione dell'Ordine*

dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, a norma dell'articolo 2 della legge 24 febbraio 2005, n. 34) è un'opportunità per la Categoria, e dovrebbe cogliere l'essenza del cambiamento di una professione che è unica nel suo genere. Negli altri paesi infatti le attività di competenza del Commercialista, sono affidate a svariate figure professionali, potremmo dire parcellizzate o frantumate, a volte appannaggio degli avvocati, o dei contabili, o dei consulenti fiscali, fino ai notai, o anche rese da società di servizi specializzate in pratiche amministrative. La riforma dell'ordinamento potrà consentire di migliorare il posizionamento dell'area lavoro all'interno della professione, oltre che valorizzare le competenze dei Commercialisti che da sempre si occupano della materia, anche con l'individuazione di nuove specializzazioni che nel tempo il mercato ha richiesto.

Le proposte di riforma dell'ordinamento della professione elaborate dal Consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili in materia di lavoro presentano alcune criticità sulle quali vale la pena soffermarsi per evitare conseguenze più dannose delle lacune che si cerca di colmare. In particolare, viene scissa l'attività di consulenza del lavoro dagli "adempimenti in materia di lavoro, previdenza ed assistenza sociale dei lavoratori dipendenti". Pare discenderne che l'esperto contabile in possesso di laurea triennale in materie economiche non potrà svolgere l'attività di consulenza del lavoro. Tuttavia un

professionista che si occupa degli adempimenti in materia di lavoro deve necessariamente occuparsi anche di consulenza, non foss'altro che le attività sono interconnesse ed il titolo accademico del professionista gli consente dette competenze. Le modifiche in procinto di essere proposte al Legislatore vedono gli iscritti alla sezione B dell'Albo esclusi dalla consulenza del lavoro, pur essendo oggi legittimamente abilitati a esercitarla.



Considerato poi che le modifiche dei requisiti per l'iscrizione all'Albo aggiornano i titoli abilitativi con la nuova codifica universitaria, confermando la formazione in ambito di corsi di laurea, triennale o magistrale, nelle classi "economiche", le conseguenze sono che l'esperto contabile che fino ad oggi svolgeva consulenza del lavoro non la potrà più esercitare e che i giovani che volessero occuparsi di questa materia dovranno conseguire una laurea magistrale ed iscriversi nella sezione A dell'albo. Tali proposte rischiano dunque di condurre i giovani lontano dalla materia del lavoro e, in ultima analisi, dalla Categoria. Anche con riguardo alle Scuole di Alta Formazione, che ricomprendono la materia lavoristica, si potrebbe pensare ad un accesso a tutti gli iscritti alle due sezioni dell'Albo anziché limitarlo alla sezione A.

L'auspicio è che con la riforma si possa dare il giusto riconoscimento e l'adeguata tutela agli iscritti agli Ordini dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili esperti in una materia che è stata per troppo tempo dimenticata dai vertici della Categoria, ma l'attuale Consiglio nazionale è espressione di una compagine che aveva già individuato, ed inserito nel suo programma elettorale, l'impegno di "affermare la figura del Commercialista del Lavoro presso tutti gli ambiti, non ultimi gli Ordini locali", quindi, potrebbe essere sufficiente ricordare a chi ha responsabilità di governo della Categoria che *pacta sunt servanda* e, ovviamente, augurarli buon lavoro!

**Presidente del Comitato Scientifico Gruppo Odcec Area Lavoro*



**PROSPECT MTF DI MALTA
STOCK EXCHANGE: UNA
"PROSPETTIVA" ANCHE PER
LE NOSTRE PMI
DI FULVIO CLAUDIO FERRARI***

Malta, ufficialmente *Repubblika ta' Malta*, è lo stato insulare posto a sud dell'Unione Europea. Un piccolo arcipelago al centro del Mediterraneo, distante solo 80 chilometri dalla Sicilia,

con un'estensione di circa 315 chilometri quadrati e una popolazione di circa 450 mila abitanti che ne fa uno degli stati più piccoli e densamente abitati del mondo.

Tanto per fare paragoni, la Sicilia ha 5 milioni di abitanti e una superficie di quasi 26 mila chilometri quadrati mentre l'Elba ha 32 mila abitanti e 223 chilometri quadri di superficie.

Malta è uno stato sovrano entrato ufficialmente nell'Unione Europea il giorno 1° maggio 2004 e aderente alla moneta unica dal 2006.

La Repubblica di Malta ha una propria Borsa (Malta Stock Exchange) e il ruolo di Presidente è affidato a Joseph Portelli.

In una recente intervista ad ADNkronos, il Presidente Portelli ha testualmente dichiarato "Il nostro modello sono l'Irlanda e il suo sistema finanziario. Moltissime imprese statunitensi quando vogliono stabilirsi nell'Unione Europea puntano sull'Irlanda e vogliamo che l'Italia, allo stesso modo, punti su di noi".

Il Malta Stock Exchange ha dedicato un suo segmento alla quotazione di obbligazioni o azioni delle PMI.

Il Prospect MTF è un sistema multilaterale di negoziazione (MTF) gestito dalla Borsa di Malta. E' in grado di fornire convenienti opportunità alla piccole e medie imprese (PMI) per raccogliere capitali emettendo obbligazioni o azioni. Le aziende che prenderanno in considerazione l'ammissione al Prospect MTF, dovranno essere affiancate da un consulente aziendale che li seguirà prima

e dopo la procedura di ammissione. Il Coinvolgimento del Corporate Advisor garantirà il raggiungimento e il mantenimento della trasparenza e dell'efficienza della governance societaria alimentando, pertanto, una fiducia maggiore nei confronti dei possibili investitori.

Prospect MTF è, ovviamente, conforme pienamente alla direttiva sui mercati degli strumenti finanziari europei (MiFID).



Premettendo, da subito, che il mercato dei Prospect MTF è utilizzabile anche dalle nostre PMI, e, come vedremo oltre, non solo da queste, risulta di tutta evidenza opportuno che si tracci una breve guida sulla procedura per l'accesso a questo mercato molto, ma molto interessante.

Nomina di un consulente aziendale:

tutte le società ammesse ai Prospect MTF hanno l'obbligo di avvalersi dei servizi di un Corporate Advisor. Malta Stock Exchange ha predisposto un elenco dettagliato dei consulenti approvati e accreditati, indi capaci di accompagnare con successo il cliente nell'iter per ottenere l'ammissione al mercato maltese. Il ruolo precipuo del Corporate Advisor sarà quello di guidare correttamente le imprese ammesse attraverso il procedimento di ammissione e garantire costantemente il rispetto degli obblighi continui in capo

alle società che chiedono di essere ammesse, così come stabilito dal regolamento.

Procedimento di ammissione: la legge maltese ha stabilito cinque fasi al fine di regolare l'ammissione al Prospect MTF.

Fase uno: una riunione introduttiva preliminare tra Malta Stock Exchange, il Corporate Advisor e il potenziale candidato al fine di discutere della procedura di candidatura di quest'ultimo. **Fase due:** compilazione del necessario documento di ammissione a cura del candidato. **Fase tre:** confronto tra il candidato e il Consulente aziendale al fine di verificare l'accuratezza e la completezza formale e sostanziale della domanda nonché della documentazione di corredo alla domanda stessa. **Fase quattro:** presentazione della domanda e relativo pagamento della tassa. **Fase cinque:** la commissione per l'ammissione esamina la domanda e successivamente formula la propria raccomandazione nei confronti del Consiglio di Amministrazione di Malta Stock Exchange. Questa fase procedurale ha tempi estremamente ristretti che si aggirano tra 6 e 8 settimane.

Regole di ammissione: le regole per essere ammessi ai prospect MTF del Malta Stock Exchange sono dettagliatamente svolte nel "Prospect MTF Rules" pubblicato e aggiornato da Malta stock Exchange.

Avvisi e documenti di ammissione: Malta Stock Exchange pubblica e aggiorna continuamente le richieste per accedere al mercato dei Prospect MTF nonché i documenti di ammissione. Tale

documentazione, consultabile da chiunque ma soprattutto dagli investitori, permette a questi ultimi di vagliare, in maniera appropriata ed esaustiva, i prodotti immessi alla quotazione del Malta Stock Exchange al fine di acquistarli.

Ora un breve excursus sulle domande maggiormente frequenti in punto al Prospect MTF.

Da italiani, siamo oggettivamente spaventati sulla mole di documentazione che ci viene richiesta per qualsivoglia pratica. Pertanto, ci si chiede se anche a Malta sarà così.

I documenti principali che dovranno essere presentati dal Corporate Advisor a Malta Stock Exchange sono i seguenti: Documento di ammissione della società (Prospecto)

Accountant's Report

Account Certificate

Previsione di sostenibilità finanziaria redatto sul modello accettato

Dichiarazione di sussistenza e rispetto degli impegni minimi standard nel contratto di Corporate Advisor

Memorandum e Statuto

Codice interno di negoziazione

Risoluzione del Consiglio



Ma, ci si chiede, chi ha facoltà di candidarsi?

La risposta che i maltesi ci danno è estremamente interessante.

Qualsiasi azienda che rientri nella definizione UE di organizzazione di

piccole e medie dimensioni (PMI) ha diritto a richiedere l'accesso al Prospect MTF e sono naturalmente incluse anche le **start-up**.

Ma vi è di più. L'ammissione a Prospect MTF è a disposizione delle società con sede in Malta oppure all'estero. La PMI straniera che richiederà l'ammissione sarà tenuta a presentare tutti i documenti previsti dal Prospect MTF Rules. La documentazione dovrà necessariamente essere presentata in lingua inglese e sono ammesse le traduzioni dalle lingue straniere.

Fondamentale requisito imposto alle PMI straniere è quello che le società straniere richiedenti aderiscano agli standard di governance societaria dei paesi di appartenenza nonché alle vigenti leggi e regolamenti.

Un caso concreto e particolare: Chievo Verona Obbligazione Valter Birsa T.V. 2018-2021.

Tra le società italiane già ammesse al Prospect MTF di Malta Stock Exchange, costituisce un caso quasi estremo quello della quotazione dell'obbligazione del Chievo calcio, che risulterà utilissimo ai nostri fini di comprensione di uno strumento così particolare ma anche molto duttile.

Il documento informativo di sintesi dell'obbligazione Valter Birsa recita testualmente:

"Il gruppo A.C. ChievoVerona tramite la società ChievoVerona Finance S.p.A (Emittente) emette un prestito obbligazionario fino a Euro 3 milioni (valore del prestito) collegato al contratto di prestazione sportiva pluriennale tra il giocatore Valter Birsa

(relevant player) ed il Club A.C. Chieoverona (Club).

Il Relevant Player non rappresenta una garanzia dell'obbligazione emessa. L'obbligazione è garantita dall'Emittente con il suo patrimonio.

L'obbligazione ha una durata di 3 anni in linea con la durata del contratto scadente il 30 giugno 2021 che lega il Relevant Player al Club.

L'Obbligazione riconosce a ciascun titolare un interesse variabile annuo legato alla performance annuale sportiva del Club A.C. ChievoVerona in campionato, in Coppa Italia e alla performance sportiva del Relevant Player. Inoltre è previsto un bonus addizionale fisso che verrà riconosciuto all'Obbligazionista in caso di vendita del Relevant player per un valore superiore al Valore iniziale pari a Euro 4 milioni, che è stato calcolato tramite applicazione di algoritmo statistico.

Che il ChievoVerona possa trovare altro metodo di finanziamento dei settori giovanili al di fuori del Prospect MTF appare alquanto improbabile.

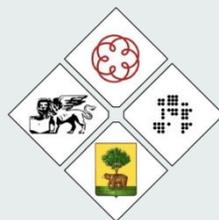
Oggettivamente questo è un esempio limite, costruito più sulle aspettative dei tifosi del ChievoVerona che sugli investitori tradizionali. Si pensi che quale metodo di incentivo alle vendite viene prevista per ogni acquisto eccedente i 5 mila Euro una cena con Valter Birsa. E si noti anche che l'interesse variabile viene stabilito dalle performance sportive: vincere il campionato porterà l'interesse al 30% annuo arrivare ultimi solo l'1% mentre la vittoria in Coppa Italia varrà un bel 10% e l'accesso ai quarti il 2%, e così

ogni goal di Birsa varrà uno 0,5% in più mentre un'espulsione uno 0,3% in meno e la vendita con plusvalenza un bel 5%.

Dato il caso estremo, i parametri finanziari di calcolo ci fanno anche sorridere per la complessità e la variabilità, ma ripeto questo è un caso unico.

Nella quasi totalità si tratta di obbligazioni da tre a 15 anni con interessi che a seconda dei casi variano dal 3 al 6%.

E' logico che il mercato degli investitori che acquistano presso la Borsa di Malta i prodotti del Prospect MTF, formato all'incirca da 20 mila unità di cui un migliaio istituzionali, saranno attratti da due fattori fondamentali quali sicurezza della restituzione dell'investimento e l'interesse maggiormente favorevole rispetto ai prodotti tradizionali.



Possibilità reali di accesso delle PMI italiane

E' comprensibile che un prodotto così aperto è di grande appetibilità per le piccole e medie imprese italiane che hanno intenzione di investire in ammodernamenti e/o in nuove attività.

Analizziamo alcuni vantaggi.

Il Prospect MTF è pienamente conforme alla direttiva 2004/39/CE relativa ai mercati degli strumenti finanziari (MiFID: Markets in Financial Instruments Directive); la Borsa di Malta non prevede un valore minimo

(consiglia una soglia di 1 milione) ma stabilisce il tetto pari a Euro 5 milioni; addirittura è permessa la negoziazione senza flottante ai soli fini di visibilità e conoscenza del business aziendale, di determinazione di un valore di mercato in previsione di potenziali dismissioni di quote cadute in successione o di disinvestimento da parte dei soci di minoranza; tempistica breve: circa 6/8 settimane per preparare la documentazione e presentare la richiesta di quotazione e ulteriori 4/6 settimane per completare il processo e giungere alla quotazione; possibilità di ottenere i benefici fiscali riconosciuti con la legge di bilancio 2018: per il disposto dell'art. 1 comma 89 della legge di bilancio 2018 **è stato riconosciuto alla PMI un credito di imposta sul 50%** dei costi di consulenza sostenuti per la quotazione in un mercato regolamentato o in sistemi multilaterali di negoziazione di uno stato membro dell'Unione Europea. I vantaggi sono molti, ma le problematiche di accesso nel piccolo mercato maltese sono altrettanto rilevanti.

Fortunatamente, in Malta esistono società che svolgono l'attività di accompagnare il cliente straniero nel mondo finanziario maltese. Un esempio per tutte, la M.Global S. Ltd (Triq-Silla, Michelle Flats 35, Marsascala – Malta) attraverso il suo portale effettua una preanalisi, oltremodo a costi contenuti, e che da sola evita dispendiosi, e spesso infruttuosi, viaggi in Malta alla ricerca dell'agognato finanziamento.

L'affidarsi ad un operatore locale, meglio se anche di lingua italiana, è

fondamentale per avere quel necessario grado di credibilità che risulterà indispensabile per il reperimento dei fondi richiesti dalle PMI italiane.



Considerazioni finali

Le Piccole e Medie Imprese sono la spina dorsale di molte economie europee. Di massima, queste imprese sono riconducibili ad un ambito familiare e come le altre imprese hanno bisogno di accedere ai finanziamenti per sostenere e far crescere le proprie operazioni.

Di fatto, le PMI hanno difficoltà oggettive ad accedere a fonti alternative di finanziamento e tendono essenzialmente a fare affidamento sui fidi bancari, sui fondi familiari e sugli utili non distribuiti. Ma questi sono vincoli che limitano il potenziale delle PMI e sminuiscono il maggiore ruolo che le PMI potrebbero avere nell'economia.

Il "capitale di rischio" che alimenta e sorregge la crescita nonché l'espansione delle imprese più grandi non è disponibile per le PMI, che necessariamente si trovano ad affrontare un gap finanziario nei confronti delle grandi imprese.

Malta Stock Exchange ha intrapreso la strada di aprire nuove opportunità di accesso al mercato dei capitali per le PMI.

I Prospect MTF creano un'opportunità per le PMI italiane di accedere al

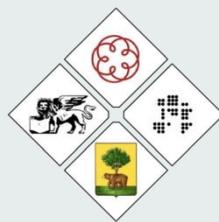
mercato dei capitali in modo relativamente facile.

Le PMI saranno così in grado di raccogliere capitali emettendo obbligazioni, oppure nuove azioni o vendendo azioni esistenti a un pool di investitori di gran lunga superiore ad ogni prospettiva sin ora esistente.

I Prospect MTF offrono in modo tangibile e pratico opportunità di crescita che fin ora erano, sic et simpliciter, fuori portata. Questo mercato è stato pensato per le PMI e riflette le particolari esigenze proprie delle PMI.

Ritengo, in conclusione, che sia importante per una PMI che ha intenzioni di crescere e di accedere a nuove fonti di finanziamento, programmare una introduzione al mercato maltese dei Prospect MTF.

**Avvocato del Foro di Milano*



IL PUNTO DI VISTA DEL SINDACATO ITALIANO COMMERCIALISTI SULLA RIFORMA DEL D.Lgs. 139/2005 DI STEFANO SFRAPPA *

Ci piace preliminarmente sottolineare che abbiamo molto apprezzato l'apertura del CN rivolta a tutta la Categoria sulla riforma del D.Lgs.

139/2005. Si tratta della nostra Costituzione, che dopo 12 anni dalla sua introduzione, necessita di un restyling profondo perché diverso è il contesto di riferimento e perché nel tempo ha dimostrato a nostro avviso alcuni punti di criticità.

Crediamo che pertanto tutti abbiano diritto di concorrere a migliorare le regole della nostra convivenza nella grande famiglia dei Commercialisti italiani. In particolare, chiediamo che il CN voglia riservare un ascolto particolarmente attento alle istanze che provengono dalle associazioni sindacali di categoria. Le idee migliori possono scaturire da chiunque, dal confronto e dal dibattito aperto, fermo restando poi al CN la decisione finale sulle scelte di fondo e sull'impronta da dare al nuovo Ordinamento professionale. E sotto questo aspetto il CN sarà chiamato a fare un notevole sforzo, di ascolto, selezione e declinazione di tutto quello che emergerà da tale dibattito che, lo ripetiamo ancora, riteniamo fondante per la coesione della Categoria. Al di là del programma elettorale del CN.

Queste le nostre osservazioni:

OGGETTO DELLA PROFESSIONE
(Articolo 1)

Suggeriamo l'introduzione tra le materie che formano oggetto della professione anche le analisi aziendali, quelle di bilancio ed il controllo di gestione.

In via residuale potrebbe essere espressamente prevista l'attività di formazione con riferimento alle materie elencate nei diversi punti dell'articolo 1. Sebbene inoltre anche recentemente la Cassazione abbia ribadito che la tenuta

delle scritture contabili è libera (perché in effetti non risulta diversamente dalle norme di legge), noi riteniamo invece che al superamento di determinati parametri, soltanto il Commercialista o l'Esperto Contabile possa svolgere determinate funzioni a garanzia degli interessi in gioco che acquistano rilevanza pubblica. Detti parametri potrebbero essere (anche in concorso tra loro) :

- il superamento di determinate soglie dimensionali (in termini di fatturato o di capitale investito);
- la natura giuridica del soggetto (ad esempio le reti d'impresa o le società di capitali che meritano maggiori garanzie);
- il superamento di determinate soglie occupazionali;
- la presenza di finanziamenti di una certa importanza (privati e pubblici);
- la presenza di organo di controllo;
- la presenza di partecipazioni per importo superiore ad una certa soglia.

Ciò farebbe anche da contrappeso agli importanti obblighi che il Commercialista si assume : in termini disciplinari e di responsabilità.

Riteniamo inoltre che la locuzione "competenza tecnica" utilizzata al comma 3 per gli iscritti alla sezione A ed al comma 4 per gli iscritti alla sezione B potrebbe essere completata con "competenza tecnica specifica" in

continuità con quanto già puntualizzato al comma 1.

Tutto ciò premesso, anche nell'ottica di aprire la strada ad una futura delimitazione di alcune aree di attività esclusive per la categoria degli esperti contabili che, così com'è, fatica a decollare in considerazione della concorrenza di coloro che, a vario titolo (fiscalista, tributarista...), esercitano la medesima attività, suggeriamo di inserire al comma 4 una lettera a-ter) del seguente tenore: *a-ter) assistenza e consulenza nella redazione dei bilanci d'esercizio soggetti a deposito con gli effetti di cui all'art. 2448 codice civile.*

In effetti, il bilancio d'esercizio, oltre a richiedere una competenza specialistica, riveste un ruolo di interesse generale e rilevanza pubblica. In quanto tale, a nostro sommo avviso, la sua redazione, salvo il caso in cui venga redatto "internamente", dovrebbe essere materia riservata a soggetti professionalmente abilitati, così come previsto dall'art. 33, comma 5 della Costituzione.



INCOMPATIBILITA'

(Articolo 4)

E' un argomento delicato che ha visto talvolta Colleghi coinvolti in situazioni difficili fino all'estrema conseguenza della cancellazione dall'Albo ed alla restituzione dei contributi previdenziali versati senza diritto alla pensione.

Occorre evitare che questo nel futuro possa ancora accadere.

Visto che l'articolo 12 al punto e) prevede la verifica periodica (almeno annuale) della sussistenza dei requisiti di legge tra quelli demandati ai Consigli territoriali dell'Ordine, riteniamo che decorso un certo numero di anni (ad esempio 3 o 5) non possano più accertarsi situazioni di incompatibilità e, pertanto, la posizione di ogni iscritto debba essere "cristallizzata" (o consolidata). In tal senso si potrebbe prevedere un termine di decadenza per l'accertamento della sussistenza di una situazione di incompatibilità.

Per quanto riguarda invece la limitazione prevista dal comma 3 per le società di servizi strumentali (il fatturato individuale deve prevalere rispetto alla quota parte dello stesso proveniente dalla società di servizi), riteniamo che possa essere eliminata alla condizione già prevista dall'articolo 57- decies comma 3 per le società tra Commercialisti, e cioè assoggettando a contributo integrativo e soggettivo il reddito da partecipazione della società strumentale.

LA REITERAZIONE DEI MANDATI

(articoli 9 comma 9 e 25 comma 13)

Riteniamo che il Commercialista che abbia ricoperto la carica di Consigliere o Presidente nel Consiglio territoriale o Nazionale non possa far parte dello stesso organo per più di due volte. Proponiamo pertanto l'eliminazione dell'aggettivo "consecutivo" che così com'è consentirebbe di perpetuare i mandati per "n" volte con l'unico limite

della consecuzione temporale dei 2 mandati.

Tale richiesta risponde ad un'esigenza di continuo rinnovamento nella governance della Categoria nella consapevolezza che anche gli stessi compiti previsti per legge possano essere declinati al meglio da occhi e da teste sempre diverse.

IN ORDINE AL SISTEMA DI ELEZIONE DEGLI ORDINI LOCALI

(Articolo 21 dell'Ordinamento)

Per quanto riguarda le elezioni dei Consigli locali crediamo che non sia produttivo l'inserimento di liste di minoranza (seppure qualificate) nei Consigli dell'Ordine insieme alla lista vincente. Chi ha vinto ha diritto di amministrare senza ostracismi, rallentamenti o peggio ancora, possibili azioni di disturbo.

Riteniamo tuttavia che il controllo debba essere esercitato attraverso l'introduzione dell'istituto della sfiducia (da prevedere anche per il CN). Anche il Consiglio territoriale in carica legittimamente eletto, potrebbe essere sfiduciato in seguito a delibera dell'Assemblea territoriale degli iscritti convocata da una maggioranza qualificata di richiedenti. Tecnicamente proponiamo quindi di integrare in tal senso gli articoli 23 e 28.

IN ORDINE ALL' ASSEMBLEA DEI PRESIDENTI

(articolo 24- quater del testo proposto dal CN)

Si propone di prevedere la possibilità di partecipazione all'Assemblea dei Presidenti dei Presidenti delle Casse di

previdenza di riferimento nonché dei Sindacati e delle Associazioni di categoria (senza diritto di voto), così come individuato dal CN all'inizio del proprio mandato. Ciò al fine di generale informazione ed interlocuzione con le diverse espressioni della Categoria.

IN ORDINE AL SISTEMA DI ELEZIONE DEL CONSIGLIO NAZIONALE

(Articolo 25 dell'Ordinamento)

L'attuale sistema di elezione indiretto premia quelle liste vicine agli ordini più grandi e consente con più facilità di condurre una campagna elettorale finalizzata a convincere gli Ordini territoriali anziché i singoli iscritti. Questo comporta a nostro sommo avviso un deficit di democrazia all'interno della nostra Categoria.

Si propone pertanto di superare l'attuale sistema di elezione del Consiglio nazionale formato così com'è da Colleghi che appaiono nominati anziché eletti.

Crediamo che il CN debba essere eletto con il suffragio universale dando la possibilità di voto a tutti i 115.000 commercialisti italiani. Ciò in un'ottica di democrazia diretta, massima trasparenza ed espressione della libertà di voto anche all'interno della nostra Categoria.

Alternativamente potrebbe essere già soddisfacente un sistema di voto orientato al suffragio universale, attraverso la convocazione delle assemblee territoriali che con voto espresso di tutti gli iscritti si esprimono votando una o l'altra lista.

Le tecnologie oggi a disposizione, consentirebbero di esprimere con facilità i programmi delle diverse liste e si potrebbe anche immaginare di arrivare ad introdurre nella nostra categoria il voto elettronico visto che siamo abituati ad applicare processi di digitalizzazione ed innovazioni tecnologiche.

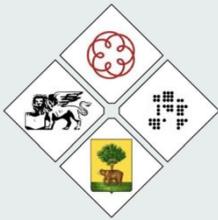
D'altro canto, facciamo notare che sia il Delegato delle Casse di Previdenza che i Consiglieri territoriali vengono eletti dai singoli iscritti. Negli stessi organi di tutte le nostre istituzioni democratiche Comuni, Regioni e Parlamento (Italiano ed Europeo) ed in occasione delle consultazioni referendarie, ad ogni professionista/cittadino è riservato il diritto individuale di voto. Non si capisce pertanto per quale motivo, tale diritto viene negato per l'elezione dei Consiglieri del nostro massimo organo di Categoria che, a maggior ragione perché organo supremo che rappresenta la categoria dovrebbe essere scelto da tutti gli iscritti. Forse, e lo diciamo senza spirito polemico, se qualche problema c'è stato all'interno della nostra Categoria (come il Commissariamento sta a dimostrare), ciò deriva anche dall'attuale sistema di elezione del CN (che si potrebbe definire imperfetto o spurio), espressione degli Ordini territoriali e non di tutti gli iscritti.



LA DISCIPLINA

(Articoli 24-bis e seguenti, 33-bis e seguenti e 49 e seguenti del testo proposto dal CN)

Crediamo che troppo spazio venga riservato a tale argomento nella nostra legge ordinamentale (almeno 9 articoli di cui l'articolo 24-bis di 15 commi, 24-ter di 11 commi e 33-bis di 9 commi).



L'impatto è negativo perché il testo viene notevolmente appesantito e si ha l'impressione di aver inserito *il codice penale dentro la costituzione*, con effetti di dissuasione nei confronti dei giovani che vorrebbero avvicinarsi alla professione, che in questo modo appare pervasa da regole, procedimenti e sanzioni.

Riteniamo che il nuovo ordinamento professionale potrebbe normare la materia della disciplina nei suoi aspetti essenziali e rinviare ad uno specifico regolamento gli aspetti di dettaglio (come avviene per la FPC e per la materia delle specializzazioni).

Alternativamente, si propone di concentrare /dedicare in apposito capo (o sezione) le norme sulla disciplina e sul procedimento disciplinare.

LE ATTRIBUZIONI

(articolo 29)

Si ritiene che il verbo "promuove" di cui all'articolo 1 punto a) debba essere modificato con l'espressione "intrattiene e promuove" perché più penetrante, vincolante e precisa.

Si propone inoltre di inserire:

A un nuovo punto tra a) e b):
a bis) tutela la figura del Commercialista ed il decoro della professione con ogni mezzo nelle sedi competenti al fine di salvaguardare l'interesse generale della collettività;

Ciò in considerazione del fatto che il CN ha risorse per poter effettivamente esercitare l'attività di tutela, molto meglio di quanto possano fare sindacati ed associazioni.

B un nuovo punto dopo il punto t):

t- bis) può istituire, con separata contribuzione a carico degli iscritti nell'Albo, un fondo da destinare ai sindacati ed alle associazioni di Categoria che tutelano, promuovono e valorizzano la Categoria in sinergia con il CN;

C inserire la previsione generica che le eventuali risorse da accantonare per la previsione di forme collettive di assicurazione, per la creazione di un fondo di garanzia e per il sostegno delle associazioni di Categoria (punti sub s), t) e t-bis) proposto) non possono in ogni caso dar luogo ad aumento della quota di contribuzione annuale in capo agli iscritti, se non su base volontaria in relazione ad eventuali coperture assicurative aggiuntive.

LE SPECIALIZZAZIONI

(Articolo 39 bis del testo proposto dal CN)

In via generale riteniamo che le specializzazioni dovrebbero riguardare materie di frontiera, innovative, non trattate nel percorso di studio universitario o trattate soltanto in superficie etc.

Pensiamo ad esempio all'internazionalizzazione ed alla vocazione linguistica che sempre più si richiede al commercialista del futuro, al commercialista digitale, a quello specializzato nella gestione dei finanziamenti comunitari o alla materia giuslavoristica.

Organizzare corsi di specializzazioni su materie tradizionali per la nostra professione ed oggetto di FPC quali il diritto fallimentare o il contenzioso tributario, crediamo che possa essere addirittura negativo (anche in termine di immagine), perché delegittima i tanti Colleghi già preparati sulla singola materia, che peraltro è già oggetto di tutto il nostro percorso culturale e che non potessero eventualmente comprovare l'esperienza acquisita.



Sul punto chiediamo allora:

- 1 che la FPC dedicata ai singoli temi specifici (che pure esiste ed è pure obbligatoria) possa essere inserita nella valutazione dei percorsi specialistici. Con effetti positivi in termini di minori costi per la partecipazione alle scuole e per gli spostamenti geografici;
- 2 invertire la logica del comma 2 dell'articolo 39-bis in base al quale il conseguimento del titolo di specialista non comporta alcuna riserva di

attività professionale. Si nota leggendolo una sorta di “paura” che possiamo invadere il campo o le prerogative di qualcun altro, o che l’Europa non consenta esclusive. Riteniamo che la logica possa essere rovesciata prevedendo che “il conseguimento del titolo comporta riserva di attività professionale sebbene a titolo non esclusivo rispetto alle altre Categorie professionali Regolamentate da Leggi dello Stato”. Si eviterebbe in tal modo che pur sostenendo costi e sacrifici, chiunque possa svolgere quelle attività per le quali il Commercialista si è specializzato;

- 3 focalizzarsi sulle specializzazioni “di frontiera” che possano effettivamente rappresentare l’evoluzione della nostra professione anche in chiave di ricerca di nuove opportunità di lavoro che verrebbero in tal modo incentivate.

4

RESPONSABILITA’ PROFESSIONALE

(Articolo 57-bis)

Crediamo che il professionista non sottoposto a procedimento disciplinare, in regola con la FPC (anche quella dedicata all’attività di revisione Legale), e che abbia puntualmente adempiuto ai propri doveri professionali, non possa essere chiamato a rispondere per danni in seguito ad azione di responsabilità

promossa da organo della procedura concorsuale, se non nei limiti del compenso professionale pattuito e pagato nel corso dell’ultimo triennio (?). Ciò in ragione del fatto che l’organo di controllo vigila ma non amministra la società.

Sappiamo bene che forse non è la legge ordinamentale la sede più consona per disciplinare la responsabilità professionale, ma come è stato previsto più avanti per le integrazioni al DPR 917/1986 su alcune norme tributarie, occorre porre con forza la questione al Ministero di Grazia e Giustizia vigilante.

SNELLIMENTO DEL CORPUS
(Articoli 61 e seguenti)

- 1 Due diversi articoli (l’articolo 4 e 57 quater- nella versione proposta dal CN) hanno lo stesso titolo e cioè: Incompatibilità. Andrebbe a nostro avviso incorporato il secondo nel primo;
- 2 Per esigenze di stile lessicale si propone di unificare i commi 3 e 4 dell’articolo 4 sulle incompatibilità;
- 3 Si propone uno snellimento/accorpamento degli articoli 61 e seguenti, perché si riferiscono al processo di unificazione della categoria dei Ragionieri con quella dei Dottori Commercialisti, processo ormai definitivamente concluso al 31/12/2016;
- 4 Le norme fiscali di modifica al DPR 917/1986 (articolo 57-decies commi 1 e 2 del D.Lgs 139/2005 proposto in modifica dal CN) crediamo che debbano essere fuori dalla Legge di ordinamento della nostra

professione ed essere introdotte nel nostro ordinamento giuridico con separato provvedimento normativo. Ringraziamo ancora il CN ed il Suo Presidente dell’iniziativa assunta e del successivo ascolto, a prescindere dalle considerazioni di merito, in ordine alle quali ci dichiariamo disponibili a collaborare ulteriormente per la stesura definitiva del testo.

**Presidente nazionale del SIC*

SINDACATO COMMERCIALISTI
ITALIANO



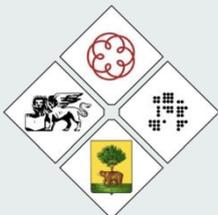
ETF CONTRO FONDI: COSA E’ MEGLIO PER UN RISPARMIATORE

DI LORENZO MASINI*

Da quando il primo Etf, acronimo di Exchange Trade Fund, è sbarcato sulla Borsa italiana, ad inizio degli anni 2000, il dilemma per il risparmiatore si è posto immediatamente: è meglio investire in Etf o la strada dei fondi di investimento rimane la soluzione migliore? Oggi a distanza di 17 anni dall’esordio del primo Etf, questi strumenti si sono moltiplicati ma la domanda rimane la stessa e forse anche più pressante,

perché rispetto a 15 anni fa, oggi c'è una maggiore conoscenza dello strumento, anche se pochissimi ancora sanno veramente come funziona un Etf e quali vantaggi offre rispetto ad un fondo comune di investimento. In un mondo dominato dalla finanza, dove le risorse economiche negli ultimi 10 anni sono state falciate dalla crisi e i rendimenti delle obbligazioni sono scesi ai minimi storici, in certi casi anche a valori negativi, investire con oculatezza cercando strumenti che diano un rendimento decente è diventato un must.

Per chi si affida la risparmio gestito ed ha l'obiettivo di massimizzare il rendimento del suo risparmio, è utilissimo non solo conoscere la differenza tra fondi comuni di investimento e Etf, ma anche quali siano i punti di forza e i punti di debolezza degli uni e degli altri così da poterli sfruttare in chiave di massimizzazione del profitto da investimenti in entrambi. Di seguito daremo degli utili suggerimenti affinché il lettore possa capire come scegliere tra l'investimento in fondi o in Etf.



Cosa sono gli Etf

Cresce la voglia di investire nei fondi comuni da parte degli italiani. Lo rivela uno studio effettuato da Assogestione, l'Associazione delle società di gestione del risparmio. Lo studio ha rivelato come a fine 2017 erano più di 7,2

milioni gli italiani che avevano investito in fondi comuni, 500mila in più del 2016; anche se rapportato alla popolazione attiva, sono una minoranza. La metà di questi risparmiatori detiene oltre 14mila euro di fondi in portafoglio. Ma quanti di questi detengono anche Exchange Trade Fund? O quanti italiani hanno scelto di investire in Etf preferendoli ai fondi?

Purtroppo la scarsa cultura finanziaria in Italia penalizza strumenti relativamente nuovi che magari introducono novità interessanti nel panorama dell'investimento. Secondo Mario Nava, presidente della Consob, l'organo di controllo della Borsa Italiana, il 40% dei cittadini italiani non sa valutare le proprie conoscenze finanziarie, o perché è a disagio con la finanza o perché non interessati all'argomento. E poiché poco si fa sui media a livello di educazione all'investimento, gli Etf, come molti altri strumenti interessanti, rimangono per molti degli sconosciuti. E allora andiamo a conoscerli un po' meglio.

ETF è l'acronimo di Exchange Traded Fund, un termine con il quale si identifica una particolare tipologia di fondo d'investimento. E' negoziato in Borsa come un'azione. Quindi per acquistare un Etf basta andare in banca, o utilizzare l'apposita piattaforma messa a disposizione dalla banca su internet e dedicata alla compravendita sul mercato azionario, dare un ordine di acquisto per l'Etf scelto ed in un secondo questo entra a fare parte del nostro portafoglio titoli, esattamente come se si comprasse una azione Fiat, Eni o Ferrari. L'Etf ha come unico obiettivo d'investimento

quello di replicare l'indice al quale si riferisce (benchmark), attraverso una gestione totalmente passiva. Infatti un Etf per sua natura non ha un gestore come un fondo di investimento che cerca di comprare le azioni migliori per riuscire ad ottenere la più alta performance. Più semplicemente l'Etf si limita a replicare l'andamento dell'indice dell'asset finanziario a cui è legato, il benchmark, appunto.

Facciamo un esempio. Un Etf che ha come sottostante le azioni della Borsa italiana, ed in particolare quelle relative all'indice azionario dei maggiori 40 titoli di Piazza Affari (l'FtseMib40), è costruito con l'intento di replicare fedelmente l'andamento proprio dell'indice FtseMib40. Obiettivo dello strumento è quello di permettere al risparmiatore di puntare in modo semplice ed economico sulla performance dell'indice italiano. Un investitore con la convinzione che la Borsa americana in futuro possa crescere, potrebbe acquistare sulla Borsa italiana un Etf che replica, ad esempio, l'indice Usa Dow Jones Industrial ed attendere che l'ipotesi si realizzi. Se dopo 12 mesi l'indice fosse cresciuto del 12% i prezzi dell'Etf avranno avuto una simile sorte l'Etf. Tutto molto semplice ed economico.

Come abbiamo appena letto acquistando un Etf è possibile investire su di un intero indice di mercato azionario, italiano piuttosto che americano, tedesco, francese, ecc.. Ma è anche possibile investire su Borse semiconosciute come quelle emergenti, tipo Thailandia, o sull'andamento di

Borse di paesi africani. Ma non basta. Si può puntare anche su asset finanziari diversi da quelli azionari, per esempio le materie prime. Ci sono Etf quotati alla Borsa di Milano che permettono di puntare sul petrolio, sull'oro, sull'argento, sui metalli ferrosi, sui beni alimentari come caffè, zucchero, succo d'arancia, carne di maiale e anche sull'andamento delle principali valute come euro contro dollaro o contro yen o sterlina, oppure dollaro contro yen. E naturalmente ci sono anche Etf che replicano l'andamento degli indici obbligazionari.

Ma la cosa più sorprendente è che non solo si può scommettere sull'andamento crescente dell'indice sottostante replicato, che sia azionario, obbligazionario, riferito a materie prime ecc. ma anche su di un suo ribasso. Cioè con un Etf un risparmiatore italiano può scommettere per esempio, sul calo del dollaro contro euro, o del petrolio o dell'indice tedesco Dax, in modo semplice ed economico; facoltà che prima dell'avvento degli Etf era assolutamente preclusa a chi non era un professionista della finanza o a chi che non avesse avuto ingenti disponibilità economiche.

Ultima, ma non meno importante, caratteristica degli Etf è quella di potere offrire proventi periodici: i dividendi o gli interessi che l'Etf incassa a fronte delle azioni, o delle obbligazioni, detenute nel proprio patrimonio, nonché i proventi del loro reinvestimento, possono essere distribuiti periodicamente agli investitori o capitalizzati stabilmente nel

patrimonio dell'Etf stesso. In entrambi i casi il beneficiario è solo l'investitore. Quindi, supponendo che un investitore volesse puntare su obbligazioni dei paesi emergenti, perché quella italiane rendono poco e avesse anche la necessità di avere una cedola distribuita periodicamente, potrebbe comprare un Etf che investe sui bond dei mercati emergenti che distribuisce una cedola periodica, ogni tot mesi.

Le differenza tra Fondi comuni di investimenti ed Etf a cui un risparmiatore deve guardare

Immaginiamo un normale risparmiatore, il signor Rossi. Il signor Rossi ha letto la notizia dei dazi che gli Usa si apprestano a varare contro la Ue. Prevenda un beneficio per l'economia a stelle e strisce e quindi una crescita per la Borsa statunitense. Inoltre prevede forti turbolenze sulle Borse dell'Unione europea e un possibile incremento del prezzo del greggio. Cosa può fare il signor Rossi per trasformare queste sue intuizioni in strategia di investimento?

Possibilità 1) Può comprare degli Etf. Sceglierà lui stesso, o si farà consigliare, un Etf che replica l'andamento della Borsa Usa, uno che replica l'andamento al rialzo del prezzo del petrolio e uno che scommette sulla discesa dei prezzi delle azioni in Europa, magari un Etf che guadagna se l'indice Eurostoxx 50, l'indice dei 50 maggiori titoli europei, scende di prezzo. Individuati gli Etf si recherà in banca al mattino successivo prima di entrare in ufficio; al suo consulente bancario darà ordine di acquisto e immediatamente dopo

qualche secondo entrerà in possesso dei tre Etf al prezzo a cui ha passato l'ordine. Quanti Etf? Il Signor Rossi può comprare da 1 Etf in su. Grazie agli Exchange trade fund si può scommettere su migliaia di asset finanziari a partire da un investimento di poche decine di euro. Con commissioni pari a quelle di acquisto di azioni (pochi euro, spesso meno di 10).

Possibilità 2) Il signor Rossi non conosce gli Etf e quindi decide di acquistare fondi comuni di investimento. Sceglierà lui stesso, o si farà consigliare dal suo consulente di investimento, un fondo che replica l'andamento della Borsa Usa, uno che replica l'andamento al rialzo del prezzo del petrolio, ma non trova un fondo che permetta di guadagnare sulla discesa dei prezzi delle azioni in Europa, perché non ne esistono. Non esistono fondi che fanno guadagnare se mercati scendono. O meglio, esistono, si chiamano Hedge Fund, ma sono strumenti sofisticati e non alla portata del signor Rossi che è un comune risparmiatore, come i 7 milioni di italiani che detengono fondi comuni. Così individuati i due fondi, al terzo ha dovuto rinunciare, si recherà in banca al mattino successivo prima di entrare in ufficio, e al suo consulente bancario darà ordine di acquisto.



A questo punto si mette in moto la macchina, l'ordine inoltrato verrà

eseguito dopo 48 ore al prezzo non del momento dell'ordine, ma al prezzo in cui l'ordine viene eseguito, ovvero 2 giorni dopo. Sì, quello che state pensando è esatto. Il Signor Rossi impartendo un ordine per un fondo il cui valore di quota al momento dell'acquisto è 100 euro, si può ritrovare invece a pagarlo 105 euro, perché la sua intuizione era giusta e nel frattempo il prezzo è salito.

Quanti fondi può comprare il Signor Rossi? Non certo 1 quota, impossibile. In genere un investimento minimo è di almeno 500 euro come primo acquisto, ma molti fondi richiedono un investimento di ingresso superiore anche di molto. Tuttavia i successivi versamenti possono essere di minore entità (in caso di Pac, Piani di accumulo, anche di soli 100 euro). E per questo investimento quanto paga di commissioni il signor Rossi? Dipende. Ci sono le commissioni di ingresso; poi quelle di acquisto, che variano da fondo a fondo, da zero fino al 5% del capitale investito; le commissioni di gestione; le commissioni di performance, ovvero una percentuale degli utili maturati dal fondo.

Dall'esempio appare chiaro come un Etf riassume in sé le caratteristiche proprie di un fondo e di un'azione, consentendo agli investitori di sfruttare i punti di forza di entrambi gli strumenti, ovvero diversificazione e riduzione del rischio proprie dei fondi e flessibilità e trasparenza informativa della negoziazione in tempo reale propria del mercato azionario. Infatti un Etf ha due principali caratteristiche che lo

differenzia dai fondi comuni di investimento: è negoziato in Borsa come un'azione ed ha come unico obiettivo d'investimento quello di replicare l'indice al quale si riferisce (il benchmark), attraverso una gestione totalmente passiva. La sua flessibilità rispetto ad un fondo lo porta ad offrire una vastità di strategie finanziarie che per un risparmiatore comune, il signor Rossi, sarebbero impossibili con i fondi. Vediamone qualcuna

Fondi o Etf? È questione anche di obiettivo

Senza un obiettivo preciso, è come stare in mezzo al mare con una barca senza timone: si va alla deriva in balia di onde e vento. Per scegliere uno strumento di investimento occorre avere ben chiaro l'obiettivo finale, il rendimento a cui si aspira. Individuato l'obiettivo in termini economici e da raggiungere in un determinato orizzonte temporale, si individua la strategia, ovvero gli strumenti migliori per ottenerlo.

Un fondo comune si presta ad un investimento di medio e lungo periodo, ovvero l'orizzonte temporale deve essere da un anno in su, non solo per le sue caratteristiche strutturali, ma anche per i costi. Se l'ingresso in un fondo comune il primo anno può arrivare a costare il 5%, non ha molto senso investire per periodi più brevi, si rischierebbe di non riuscire a rientrare neanche delle commissioni. In genere un investimento in un fondo dovrebbe avere un orizzonte temporale di almeno 36 mesi.

Date le sue caratteristiche, l'Etf si presta a varie modalità d'impiego: investimento di medio e lungo termine, come per il fondo; trading di brevissimo termine, ovvero una detenzione in portafoglio anche di pochi giorni o anche poche ore; possibilità di prendere una posizione ribassista sul benchmark sottostante. I bassi costi di gestione fanno sì che l'Etf sia particolarmente adatto anche alla costruzione di un piano di accumulo, i Pac, comuni anche ai fondi, attraverso versamenti periodici, anche di piccola entità, ma a costi decisamente più bassi che per un fondo comune.

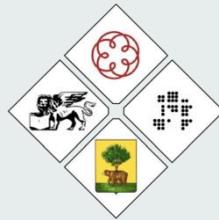


Quindi cosa scegliere tra un fondo e un Etf? Un Etf è una scelta quasi obbligata se l'orizzonte temporale è di breve periodo, inferiore all'anno, se la strategia è di scommettere su un ribasso delle quotazioni di un indice, o se si desidera puntare su una specifica materia prima, per esempio oro o petrolio. Ma se l'obiettivo è massimizzare i rendimenti in 3 anni, puntando sulla crescita dei prezzi un Etf od un fondo possono entrambi offrire una soluzione adeguata. Torniamo per un attimo al signor Rossi che vuole puntare sulla crescita della Borsa Usa, del prezzo petrolio e sulla discesa dei prezzi delle azioni in Europa. Per l'ultimo obiettivo la sua strategia è prendere un Etf che scommette sul ribasso dell'Eurostoxx50, l'indice delle 50 azioni maggiormente capitalizzate in

Europa. Per la scommessa sul petrolio, punta su di un Etf che ha come sottostante l'indice future sul Brent, il petrolio estratto nel Mare del Nord. Per questi due investimenti la scelta è obbligata perché non esistono fondi comuni in grado di soddisfare l'esigenza. Ma l'investimento sulla borsa Usa può essere fatto sia con un fondo comune che con un Etf. Cosa scegliere?

Nella scelta tra fondi ed Etf è necessario tenere in considerazione che il fondo ha una gestione attiva, ovvero c'è un gestore che seleziona i titoli su cui puntare, mentre l'Etf ha una gestione passiva, ovvero, come abbiamo già sopra scritto, un Exchange trade fund replica fedelmente il benchmark sottostante e non ha nessun gestore (da qui anche la differenza di commissioni). Ne discende che è conveniente investire in un fondo solamente se le performance sono state superiori all'Etf fino a quel momento, grazie a chi lo gestisce e alla sua capacità di selezione delle azioni (il termine tecnico è stock picking); questo è il vero valore aggiunto del fondo rispetto all'Etf, il suo punto di forza. Solo se un fondo può rendere di più di un etf, ha senso pagare commissioni superiori ad un Exchange trade fund e affrontare gli inconvenienti che un Etf non ha. Così il signor Rossi individua un Etf sull'Indice Dow Jones Industrial e alcuni fondi comuni italiani che investono nella Borsa Usa e che hanno come benchmark anch'essi l'indice DJ Industrial. Ne confronta i rendimenti degli ultimi tre anni e sulla base di questo dato, e delle commissioni del fondo, fa la scelta.

Naturalmente la performance storica a 3 anni è un criterio di scelta arbitrario e che ha chiari limiti, ma è l'unico che il signor Rossi conosce. E se il signor Rossi non conoscesse neanche questo metodo? Anzi se non avesse nessun metodo per la scelta degli Etf e soprattutto, non sapesse neanche dove andare a cercare le performance, come potrebbe fare?



Robot che aiutano a scegliere

Oggi sono oltre 33mila i fondi di investimento a disposizione di un risparmiatore italiano e quindi non è impresa facile l'individuazione dei fondi migliori con il gestore più bravo, anche se si limita il campo ad una specifica categoria, per esempio azionario Usa. Se non si hanno conoscenze dei mercati finanziari, la strada maestra per costruire una strategia di investimento vincente è quella di un consulente finanziario. Ne esistono di due tipi, quelli indipendenti e quelli legati ad una banca o società di gestione. I secondi offrono fondi della società per la quale lavorano, quindi difficilmente prenderanno in considerazione gli Etf. I primi, in quanto professionisti pagati dal risparmiatore per la loro consulenza, sono preferibili.

Una particolare categoria di consulenti indipendenti, sono le società di consulenza che per individuare la strategia di investimento per il cliente,

utilizzano un software. Il cliente indica il suo obiettivo, l'orizzonte temporale e il suo grado di rischio ed un simulatore, che sfrutta un algoritmo di calcolo, grazie a questi dati definisce gli strumenti di investimento più adatti. Grazie alla tecnologia le società di consulenza che utilizzano i robot si stanno diffondendo. Il grande vantaggio è che hanno commissioni di consulenza molto ridotte e alla portata di tutti, il cliente inserisce l'obiettivo di rendimento e l'orizzonte temporale dell'investimento, specifica il massimo di rischio che vuole correre, e il robot finanziario trova la soluzione, i migliori etf o fondi per raggiungere l'obiettivo stabilito. Un po' come un navigatore che individua la rotta da seguire per raggiungere una meta.

La prima ad offrire un servizio simile ai risparmiatori italiani è stata, Moneyfarm (www.moneyfarm.com). Altra società di consulenza che offre il medesimo servizio è Euclidea (www.euclidea.com). Mentre per chi volesse cimentarsi in una selezione fai da te, il sito Morningstar (www.morningstar.com) è imprescindibile. Vi si possono trovare caratteristiche e performance di tutti i fondi comuni ed Etf quotati in Italia e anche all'estero.

**Giornalista, docente universitario, esperto di mercati finanziari*



GEMONA

DI PAOLO LENARDA*

Gianni è un friulano. Abita a Gemona, in una casa risparmiata dal terremoto.

Mi accompagna al Duomo, apre una porticina, scendiamo sotto il pavimento: una cripta con incredibili affreschi giotteschi che aspettano di essere studiati, ristoranti e portati a conoscenza di visitatori interessati.

Siamo nel tredicesimo secolo.

Nel tempo i locali sono stati usati come ossario per liberare le sepolture che, certamente, giravano attorno al Duomo, ma un gruppo di volontari ha raccolto le ossa in cassette per la frutta e i locali sono praticabili.

Ci sono dei faretti.

Posso fare una foto?

Non si potrebbe, ma, senza flash.....

Ho provato: un affresco, il più bello.

Parliamo del medioevo, dei comuni, dei primi risvegli della civiltà, delle strade, dei rapporti fra i popoli, dei dazi e delle imposte. Mi dice di uno statuto.

E' palese la mia curiosità. Torniamo a casa e mi regala un libro rosso: "Statuti di Gemona", edizione del 2006 della Provincia di Udine.

L'epoca è la stessa.

Il Papa si fa sentire con la voce di preti rispettati, ma non sempre capaci di guidare il paese e l'Imperatore è troppo lontano.

Fin dal tredicesimo secolo, i popoli di una zona periferica devono dotarsi di strutture per gestire la vita degli abitanti. Nascono gli statuti per regolare la cosa comune.

E comune da aggettivo diventa sostantivo e rappresenta la Città.

Il primo statuto di Gemona è stato sottoscritto il 8 febbraio 1305 dal Consiglio Maggiore composto da 7 persone ed è stato più volte modificato. Quello che ho sotto gli occhi ha 206 articoli: rapporti fra i cittadini, le donne, i pesi, i giochi vietati. Si intuiscono le modifiche intervenute negli anni, ma è evidente la grande autonomia che la lontananza dal potere centrale consente ai paesi del Friuli.



All'articolo 144 comincia la parte fiscale: il Raboso dei colli deve pagare otto denari se venduto alla spina o tre denari se venduto all'ingrosso. Ma, se il vino è importato da fuori zona, anche dalla Romania, paga il doppio (art 154).

Solo il "cameraro e il pievano" sono esenti dal pagamento del dazio.

Attorno al dodicesimo secolo, solo a Gemona, è stato riconosciuto un importante privilegio. il Niederlech.

È un'imposta di origine germanica che si potrebbe tradurre scaricamento.

La strada più sicura che collega i "luoghi di Alemagna ai porti marini" passa per Gemona e i trasportatori hanno l'obbligo di "entrare nella terra di Gemona e rimanervi per un giorno" per scaricare e caricare la merce, che viene marcata, e per cambiare carri e cavalli.

Devono anche pernottare.

In tempi in cui i viaggi sono difficili e pericolosi la sosta a Gemona è, comunque, necessaria e i commercianti pagano volentieri il loro Niederlech per trovare un posto attrezzato e ospitale.

Il passaggio delle merci e dei commercianti e questa strana imposta arricchiscono il paese che si sviluppa, costruisce chiese, strade e palazzi e diventa quella meravigliosa Gemona, che anche oggi possiamo ammirare.

Gemona medioevale non è una piazzola di sosta sull'autostrada. E' una bella città che va vissuta e rispettata.

Che non sia il caso di mandare l'articolo al Sindaco di Venezia?

**ODCEC di Venezia*



i.p.

redazionale a cura di



Il piano individuale di risparmio di Enzo Sarasso*

La legge 11 dicembre 2016, n. 232 (c.d. Legge di Bilancio 2017) ha introdotto il Piano Individuale di Risparmio a Lungo Termine (PIR) (art. 1, commi 100-114).

DEFINIZIONE

Il **PIR** è un contenitore fiscale - un OICR, una Gestione Patrimoniale, un Rapporto di Custodia o Amministrazione o qualsiasi altro Stabile Rapporto con esercizio dell'opzione per l'applicazione del regime di risparmio amministrato, o un Contratto di Assicurazione sulla vita o di Capitalizzazione - all'interno del quale i risparmiatori "retail", solo persone fisiche individuali purché residenti fiscalmente in Italia, possono godere di una agevolazione fiscale totale e l'esenzione dall'imposta sulle successioni, se e solo se rispettano alcuni vincoli di importo: 30.000€ massimi anno e 150.000€ massimi nel corso della vita del PIR e di durata: il PIR deve essere detenuto dal cliente per almeno 5 anni, pena la perdita dei vantaggi fiscali e l'applicazione della fiscalità ordinaria secondo il criterio del FIFO (First In First Out, i primi conferimenti sono considerati i primi disinvestimenti in caso di rimborso).

Ogni cliente non può avere più di un PIR e l'intermediario all'atto dell'incarico deve acquisire dal titolare un'autocertificazione in cui dichiara di non essere titolare di altro PIR.

ASSET

Dal punto di vista della gestione degli asset, il PIR, in ciascun anno solare di durata del piano, per almeno i due terzi dell'anno stesso, deve essere investito per almeno il 70% del valore complessivo in strumenti finanziari, anche non negoziati nei mercati

regolamentati, emessi o stipulati con imprese che svolgono attività diverse da quella immobiliare, residenti nel territorio dello Stato italiano, o in stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo con stabili organizzazioni nel territorio italiano; di questo 70%, il 30% deve essere investito in strumenti finanziari di imprese diverse da quelle inserite nell'indice FTSE MIB della Borsa italiana o in indici equivalenti di altri mercati regolamentati.

Esiste per gli attivi un limite di concentrazione pari al 10% relativo agli strumenti finanziari di uno stesso emittente o stipulati con la stessa controparte o con altra società appartenente al medesimo gruppo dell'emittente o della controparte o in depositi e conti correnti.

Nel rispetto di tali condizioni, sono ammessi anche gli investimenti in quote o azioni di organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR) residenti nel territorio dello Stato PIR compliant.

POTENZIALI CANALI DI COLLOCAMENTO

Il PIR può:

1. essere aperto direttamente con una SGR, anche per il tramite di un collocatore
 2. essere attivato presso un collocatore.
- In questo caso il fondo PIR compliant può essere inserito, ad esempio, in un deposito amministrato monointestato nel quale possono rientrare più strumenti finanziari che rispettano quanto previsto nell'articolo 1, commi 100-114 della c.d. Legge di Bilancio 2017.

A tal riguardo, si evidenzia che quasi tutti gli istituti di credito hanno fatto la scelta di aprire il PIR direttamente con una SGR e di non attivare il dossier titoli PIR compliant (punto 2), vista la complessità gestionale (fiscalità, limiti normativi ecc... che dovrebbero essere presidiati da un collocatore o da una banca) e i rischi per il cliente che potrebbero derivare dalla scelta dei singoli asset (PIR compliant) inseribili nel suddetto dossier titoli. Ricordo infatti che, al fine di godere delle agevolazioni fiscali, l'importo Max investibile è di 30.000 euro per anno solare; tale limite potrebbe

essere troppo basso per consentire al risparmiatore un'adeguata diversificazione degli asset.

PIR APERTO DIRETTAMENTE CON LA SGR

Ai fini dell'esenzione fiscale la SGR deve, in particolare, verificare la presenza dell'autocertificazione del Cliente (unico PIR e persona fisica residente fiscalmente in Italia), il requisito dei 5 anni di permanenza nel PIR, il rispetto dei massimali e calcolare la fiscalità qualora decadano i benefici dell'esenzione. Il PIR può essere aperto direttamente con la SGR anche per il tramite di un ente collocatore. In questo caso la SGR è sempre il sostituto d'imposta ma ai fini delle altre normative (es antiriciclaggio, adeguatezza investimento ecc) responsabile rimane il collocatore.

Anche ai fini del calcolo dell'imposta di bollo, questa permane in capo al collocatore.

I PIR REALIZZATI DA SELLAGESTIONI

I PIR realizzati da Sella Gestioni SGR sono due Fondi Comuni di Investimento che consentono di beneficiare di agevolazioni fiscali qualora vengano rispettati determinati vincoli di investimento, di durata e di importo come da normativa vigente. Sella Gestioni è tra le prime SGR italiane ad offrire alla sua clientela questa nuova possibilità di investimento.

*Responsabile Commerciale Sella Gestioni SGR SpA





OPEN Dot Com spa
Società di servizi dei Commercialisti

CAF Do.C. spa
il CAF dei Commercialisti

LA TUA SQUADRA!

SERVIZI E PRODOTTI

CAF Do.C.: modello 730, servizi assistenziali e previdenziali

Servizi camerali e catastali

Contabilità e dichiarativi

Soluzioni per lo studio e per la clientela

Formazione professionale

Soluzioni per gli Ordini

Sede amministrativa:
Corso Francia, 121 d
12100 Cuneo
tel. 0171 700700
fax 800 136814
www.opendotcom.it

Orario centralino:
dal lunedì al venerdì dalle 9.00 alle 13.00 e
dalle 14.30 alle 18.30

IL COMMERCIA@LISTA®

ISSN 2531-5250

L'AVVOC@TO®

ISSN 2531-4769

Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella
Fondazione Italiana di Giuseconomia
Piazza Vittorio Veneto
13900 Biella
Testata iscritta al Registro Stampa del Tribunale di Biella al n. 576
© tutti i diritti riservati

Direttore responsabile
Domenico Calvelli

Redazione de Il Commerci@lista

Redattore capo
Alfredo Mazzocato
Redattore capo area lavoro
Cristina Costantino
Redattore capo area tributaria
Paolo Sella
Redattore capo area societaria
Roberto Cravero
Redattore capo area economia aziendale
Alberto Solazzi

Comitato di redazione area lavoro
Bruno Anastasio*, Paride Barani*, Maurizio Centra*, Cristina Costantino*, Ermelindo Provenzani, Martina Riccardi, Marco Sambo, Graziano Vezzoni*

**redattori esecutivi*

Redazione de L'Avvoc@to

Comitato scientifico
Ilaria Capelli, Massimo Condinanzi, Alessandro D'Adda, Paolo Ferrua, Giuseppe Finocchiaro, Mario Gorlani, Paolo Moneta, Giuseppe Porro, Claudio Sacchetto

Coordinatori di redazione
Marco Borgarelli, Valentina Ciparelli, Claudio Viglieno, Ketty Zampaglione

Responsabili scientifici e redattori capo per il diritto tributario telematico, l'informatica giuridica ed il diritto dell'informatica
Fabio Montalcini, Camillo Sacchetto

Redattore capo per il diritto societario
Piero Marchelli

Redattore capo per il diritto processuale tributario
Ernestina Pollarolo

Redattore capo per le procedure esecutive, immobiliari e mobiliari
Gabriele Carazza

INDICE

	PAG. 1
LA RIFORMA DEL D.Lgs. 139/2005 di Maurizio Giuseppe Grosso	
LA CIRCOLARE DEL TRIBUNALE DI MILANO, SEZIONE FALLIMENTARE, SULLE INCOMPATIBILITA' DEL CODICE ANTIMAFIA di Alessandro Solidoro	
	PAG. 3
RISCOSSIONE TRIBUTARIA: LA RATEIZZAZIONE NON COMPORTA ACQUIESCENZA MA RAPPRESENTA UN ATTO IDONEO AD INTERROMPERE LA PRESCRIZIONE (commento all'Ordinanza della Corte di Cassazione 16098/2018) di Francesco Rubera	
	PAG. 6
COMPETENZE DEL COMMERCIALISTA IN MATERIA DI LAVORO E RIFORMA DELLA PROFESSIONE: UN'OPPORTUNITA' DA COGLIERE di Cristina Costantino	
	PAG. 8
PROSPECT MTF DI MALTA STOCK EXCHANGE: UNA "PROSPETTIVA" ANCHE PER LE NOSTRE PMI di Fulvio Claudio Ferrari	
	PAG. 11
IL PUNTO DI VISTA DEL SINDACATO ITALIANO COMMERCIALISTI SULLA RIFORMA DEL D.Lgs. 139/2005 di Stefano Sfrappa	
	PAG. 15
ETF CONTRO FONDI: COSA E' MEGLIO PER UN RISPARMIATORE di Lorenzo Masini	
	PAG. 20
GEMONA di Paolo Lenarda	

**SAF DEGLI ODCEC DI
PIEMONTE E VALLE D'AOSTA**

SAF  Piemonte • Valle d'Aosta

Scuola di Alta Formazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Scuola di Alta Formazione dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili del Piemonte e
della Valle d'Aosta

www.safpiemontevalledaosta.it

informazioni

info@safpiemontevalledaosta.it



COMITATO SCIENTIFICO
GRUPPO ODCEC
AREA LAVORO



**COORDINAMENTO
INTERREGIONALE
DEGLI ORDINI DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
DI PIEMONTE E VALLE D'AOSTA**



Centro Internazionale
Diritto Tributario



**FONDAZIONE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI DI
BIELLA**

Fondazione Italiana di Giuseconomia



SAF  Piemonte • Valle d'Aosta

Scuola di Alta Formazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili



**ORDINE DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI DI BIELLA**



**Associazione Italiana
Professionisti della
Giustizia Tributaria**



Unione Giovani Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili di Biella



AIDC

Associazione Italiana
Dottori Commercialisti
ed Esperti Contabili



A D C

Associazione dei
Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili
*Sindacato Nazionale
Unitario*



SINDACATO  COMMERCIALISTI
ITALIANO



Affidavit Commercialisti®

in collaborazione con:

- Coordinamento Interregionale degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta
- CIDT Centro Internazionale Diritto Tributario/International Tax Law Center
- AIPGT Associazione Italiana Professionisti della Giustizia Tributaria
- Comitato Scientifico Gruppo ODCEC Area Lavoro
- SAF degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta
- Camera Arbitrale del Piemonte
- Affidavit Commercialisti®
- UN.I.CO. Unione Italiana Commercialisti
- ADC Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, Sindacato Nazionale Unitario
- SIC Sindacato Italiano Commercialisti
- AIDC Associazione Italiana Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili
- Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella
- Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella - Fondazione Italiana di Giuseconomia
- Alberto Galazzo
- Silvano Esposito
- UPBeduca - Università Popolare Biellese
- Giornale Il Biellese
- UGDCEC Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Biella
- Unione Italiana Commercialisti di Biella
- Associazione Biellese Dottori Commercialisti



I contenuti ed i pareri espressi sono da considerarsi opinioni personali degli autori e debbono pertanto ritenersi estranei all'editore, al direttore, alla redazione ed agli organi della testata, che non ne sono in alcun modo responsabili.

L'editore non ha alcun rapporto contrattuale con gli autori, che contribuiscono in forma del tutto liberale con l'invio occasionale di propri articoli o lavori.

La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare.

Poiché i contributi ed il lavoro di impaginazione sono effettuati su base volontaria, saranno sempre gradite segnalazioni di eventuali refusi o riferimenti inesatti.



giornale
il Biellese



Università Popolare Biellese
per l'educazione continua

SELLA2BUSINESS

L'offerta digitale completa per il tuo business



STARTER KIT



CASH



FUNDING



PER I GRANDI
PROGETTI



SUPPORTO
ALL'INNOVAZIONE



COPERTURA
ASSICURATIVA

Vai in Succursale o prenota un appuntamento su sella.it

Sella

OFFERTA VALIDA FINO AL 31/12/2018

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Banca Sella si riserva la valutazione dei requisiti necessari alla concessione del finanziamento.

Per tutte le condizioni contrattuali leggere attentamente i Fogli Informativi, disponibili presso le Succursali Banca Sella S.p.A. e sul sito internet www.sella.it.

sella.it

