



«Imprese in crisi, molta attenzione alle spese fatte»

► Savio (Commercialisti)
«Serve consulenza per aumentare il margine»

sul territorio. Vogliamo creare nuove relazioni in un contesto di dialogo e confronto con le istituzioni, offrendo un contributo efficace di professionalità e visione».

L'INTERVISTA

PADOVA In una fase economica così delicata, tra incertezza geopolitica e guerre, prezzi del gasolio alle stelle e impossibilità di fare programmi e soprattutto investimenti a lungo termine, i commercialisti sono messi un po' alle strette dalle imprese. Chiedono aiuto e consulenza, non tanto per aumentare il fatturato, quanto la marginalità, perché oggi più che mai è necessario stare attenti alle spese. Il nuovo presidente dell'Ordine dei Commercialisti ed Esperti Contabili Francesco Savio ha assunto l'incarico proprio nel periodo più complesso per il mondo imprenditoriale e per lui e la sua squadra i prossimi 4 anni saranno molto impegnativi.

Presidente è consapevole di ciò che vi aspetta?

«Devo ammettere che il quadro è molto complesso, con un'evoluzione inaspettata dal punto di vista geopolitico e un'economia che si modifica rapidamente. Nel Padovano ritengo sia un sistema ancora solido, con un export che tiene (il valore è di circa 13 miliardi) e un trend positivo consolidato. Purtroppo oggi in queste condizioni così altalenanti si possono fare programmazioni a breve termine, cercando di leggere e anticipare il cambiamento. Le nostre competenze vanno adeguate al contesto in cui viviamo, cercando non solo di affiancare i nostri clienti, imprese, cittadini e enti pubblici, ma anche di incidere nelle decisioni».

Per fare questo serve visione e l'Ordine dal suo osservatorio può fare la sua parte?

«Il ruolo dell'Ordine è diverso rispetto al passato, non ha solo funzioni regolatorie e amministrative. Le aspettative dei nostri stake holders sono cambiate, ma l'Ordine è ben radicato

Solo che ora essere un commercialista è molto complesso: continui aggiornamenti, adempimenti che cambiano, l'ingresso dell'intelligenza artificiale che in qualche competenza rischia di sostituirvi. Che ne pensa?

«Oggi il commercialista tende a specializzarsi, chi negli enti pubblici, chi in controllo di gestione, chi in attività giuslavoristica e in sostenibilità e Esg, poi si tende a creare studi associati o aggregazioni di professionisti per offrire la miglior consulenza a 360 gradi. Sull'intelligenza artificiale siamo convinti che sia uno strumento di cui non si può più fare a meno, ma va gestito e governato perché può essere pregnante e invasivo. Ma siamo noi commercialisti che dobbiamo saper leggere i dati e interpretarli, l'apporto umano nell'addestramento dell'ia è fondamentale».

Nonostante la professione stimolante, anche voi faticate a trovare praticanti.

«Il percorso formativo è molto lungo, laurea magistrale, tirocinio di 18 mesi, esame di Stato. Oggi i giovani chiedono una crescita professionale e più responsabilità e nella nostra professione non è così immediato, serve esperienza. Poi c'è il tema del guadagno, dove esiste ancora una netta separazione legata alle fasce d'età. Però se dovessi fare un'analisi, direi che forse come Ordine dobbiamo migliorare il percepito, la comunicazione ai giovani su ciò che significa oggi essere commercialisti, perché forse hanno un'idea sbagliata legata al passato. Oggi siamo a tutti gli effetti dei consulenti e la solidità del nostro sistema economico dipende, almeno in parte, anche da noi».

Federica Broglio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL NUOVO PRESIDENTE DELL'ORDINE: «ANCHE LE NOSTRE COMPETENZE VANNO AGGIORNATE, PER AFFIANCARE AL MEGLIO I CLIENTI»



NEOELETTO Francesco Savio, Ordine dei Commercialisti

