



Nicola Ronchetti
 twitter @NicolaRonchetti

L'OMBRA DEI COMMERCIALISTI

È bastato un documento dal titolo “*Il commercialista e la consulenza finanziaria agli investimenti*”, pubblicato il 18 giugno 2020 dalla **Fondazione Nazionale dei Commercialisti** per riaccendere il timore di un’invasione di campo. Il documento chiarisce subito che l’obiettivo è l’identificazione di nuovi ambiti di lavoro e l’ampliamento di nuove professionalità per i commercialisti riferite ai clienti imprenditori, sottolineando l’opportunità di valorizzare le conoscenze che “solo un commercialista ha dell’imprenditore e della sua situazione patrimoniale e familiare complessiva”. In una successiva dichiarazione si precisa che “aiutare il cliente a riflettere in maniera generale sull’evoluzione del suo patrimonio globale non genera competizione con altre categorie professionali atteso che la raccomandazione di un investimento finanziario dovrà necessariamente essere svolta da chi legalmente ha le qualifiche e i titoli per farlo” e tra questi i commercialisti iscritti all’OCF.

Ad oggi risultano iscritti all’OCF solo una decina di commercialisti, ma a fare paura sono i circa 119.000 professionisti attivi, che esprimono una potenza di

fuoco più che doppia rispetto a quella dei Consulenti Finanziari.

L’ultima ricerca **Anasf** condotta da FINER in occasione di Consulentia 2019 ha coinvolto un campione di imprenditori italiani dai quali sono emerse alcune evidenze che aiutano a fare chiarezza sulla possibile coabitazione di due figure professionali certamente fondamentali quanto complementari.

Il ruolo del Consulente Finanziario nel supportare gli imprenditori italiani e le loro imprese parte, infatti, da una complessità congenita frutto della presenza di moltissimi referenti (fino a 5 figure tra professionisti ma anche amici e parenti) spesso con visioni e competenze distoniche tra loro.

Pur in questo contesto molto sfidante che caratterizza da sempre la piccola-media imprenditoria italiana il CF si ritaglia un’ottima posizione sul podio della soddisfazione (72% di imprenditori soddisfatti), non distante dal commercialista (78%).

Certamente quella del commercialista è la figura che per antonomasia assiste l’imprenditore e la sua azienda fin dalla nascita e mediamente in 4 operazioni su 7, ma anche il consulente finanziario sembra avere un ruolo non secondario in 2 operazioni su 7 e soprattutto nel-

la fase di investimento del capitale e in quella del passaggio generazionale.

La scelta di avere differenti interlocutori per le attività finanziarie personali e aziendali è spesso obbligata se l’azienda è di grandi dimensioni: l’89% dei grandi imprenditori preferisce spesso tenere distinti i due ambiti. Nel caso di aziende medio piccole o della presenza di un consulente finanziario di fiducia, la disponibilità a coinvolgerlo anche sul fronte aziendale oscilla tra il 51% e il 44%.

Rispetto ai commercialisti gli imprenditori riconoscono ai consulenti finanziari maggiore disponibilità (72% vs. 67%) e maggiore proattività (65% vs. 51%).

Gli imprenditori italiani rappresentano un pubblico complesso, che i consulenti finanziari conoscono però bene: in Italia oltre il 30% della clientela private è infatti seguita da un consulente finanziario e il 75% di questa è composta da famiglie di imprenditori.

Se i consulenti finanziari continueranno a investire sulle loro competenze, sui loro punti di forza, dialogando con i loro clienti non ci sarà una competizione ma una sana cooperazione con gli altri professionisti nell’interesse del cliente.