

COMMERCIALISTI CHIAMATI AL CAMBIAMENTO

Il cambiamento per i commercialisti italiani è epocale. Non siamo più semplici "guardiani" fiscali e contabili di imprese, professionisti, commercianti. Dobbiamo diventare veri consulenti aziendali a 360°. Un cambiamento in atto ormai da anni e che l'evento pandemia ha reso ancora più evidente e necessario. Oggi più che mai diventa indispensabile la specializzazione e la multidisciplinarietà come spesso viene indicato dal nostro Consiglio Nazionale. In questo ambito diventa importante assistere i clienti anche in settori strategici di cui noi commercialisti per diversi motivi non ci siamo mai occupati, ma che sono fondamentali per i clienti e rappresentano la perfetta coerente conseguenza delle nostre attività tradizionali.

Assistiamo i nostri clienti nel costituire le loro imprese, negli adempimenti, le scadenze, i bilanci, la gestione dei dipendenti, il controllo di gestione, li accompagniamo verso l'obiettivo di generare utili, e poi, quando una parte degli utili diventa risparmio, e sono indispensabili consapevolezza e educazione finanziaria, li abbandoniamo al loro destino.

A segnare questo nuovo modo d'essere è il nuovo ruolo di supporto e sostegno ai clienti nel migliorare l'educazione

finanziaria, senza l'ambizione di voler diventare esperti di finanza che nel ruolo dell'investitore risulta difficile ma soprattutto inutile, e nel comprendere i principi della finanza comportamentale per potersi confrontare con i diversi intermediari e con i propri investimenti in modo oggettivo e più consapevole.

Il nuovo ruolo, che non comporta alcun stravolgimento nell'organizzazione dello studio e della normale attività, essendo la coerente estensione delle attività tradizionali quotidiane, deve accompagnarsi all'impegno, gli iscritti all'ordine sono più di 120 mila in Italia, per la crescita dell'educazione finanziaria degli italiani, della loro conoscenza di un mondo che comprendono e di cui si fidano troppo poco. È quanto è emerso a Rimini lo scorso mese di ottobre durante il primo meeting nazionale dell'associazione nazionale di commercialisti My Mind My Investment di cui sono Presidente. Hanno partecipato importanti ospiti in rappresentanza di istituzioni, imprenditori, giornalisti, docenti ed esperti del settore finanziario indipendente fra cui: Franco Bulgarini, esperto di Finanza Comportamentale applicata, Giuseppe Ghisolfi, vicepresidente europeo e consigliere mondiale delle Casse di Risparmio, Debora Roscioni,



COMMERCIALISTI

STEFANO FABBRI

DOTTORE COMMERCIALISTA
PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE
NAZIONALE MY MIND MY INVESTMENT

OGGI PIÙ CHE
MAI DIVENTANO
INDISPENSABILI
SPECIALIZZAZIONE E
MULTIDISCIPLINARIETÀ

BancaFinanza

di Radio 24 - Il Sole 24 Ore, Paola Soccorso, rappresentante CONSOB per il Comitato Interministeriale per l'educazione finanziaria, Enrico Maria Cervellati, professore di economia dell'Università Link Campus di Roma, il consigliere nazionale dell'ordine professionale commercialisti Lorenzo Sirch con Delega alla Finanza, Gabriele Bonoli, segretario ODCEC Firenze, Andrea Aureli, imprenditore Gruppo SCM, Simona Bonomelli, Presidente ODCEC Bergamo, che hanno confermato l'importanza del ruolo di noi commercialisti in questo delicato settore.

La sfida che noi commercialisti abbiamo di fronte è semplice: o ci apriamo al nuovo o rischiamo di rimanere marginali. Oggi nello studio riminese SKEMA consulenza aziendale di cui sono uno dei soci fondatori nel 1993, oltre alle attività tradizionali fiscali e tributarie ci occupiamo di procedure gestionali, acquisizioni e merger nazionali e internazionali, creazione di business plan e, da oltre vent'anni siamo entrati anche nel campo dell'assistenza agli investitori e risparmiatori, applicando i principi della finanza comportamentale.

“La sfida che noi commercialisti abbiamo di fronte è semplice: o ci apriamo al nuovo o rischiamo di rimanere marginali”

E con la nascita dell'Associazione My Mind My Investment, in poco più di due anni di attività abbiamo coinvolto, formato e avviato a questa disciplina oltre un centinaio di colleghi in quasi tutte le regioni d'Italia. Non dobbiamo e non vogliamo diventare esperti di finanza o sostituirci a chi lo fa di mestiere, spessissimo più che egregiamente. Dobbiamo invece spiegare ai nostri clienti come le semplici conoscenze finanziarie di base e la comprensione dei ruoli e delle attività dei diversi soggetti dell'industria finanziaria siano fondamentali per acquisire maggior consapevolezza, e come siano i comportamenti più che la competenza finanziaria a determinare il successo degli investimenti. Lo facciamo in modo terzo,

senza conflitti d'interesse o tanto meno indirizzandoli verso uno qualsiasi o l'altro dei prodotti dell'industria finanziaria. Un impegno ricco di prospettive, visto che oggi, oltre a più di due-milacinquecento miliardi di euro già impiegati in strumenti del risparmio gestito, ci sono più di milleottocento miliardi di euro liquidi fermi sui conti correnti delle banche italiane. La cosa non rappresenta solo un costo per le banche, quindi anche per i correntisti, ma esprime invece un timore, una poca conoscenza da parte degli italiani dell'industria finanziaria e dei suoi prodotti. Il tema per My Mind Investment è così quello di accrescere conoscenza e consapevolezza delle persone in questo campo. In particolare quelli dedicati ai giovani. Le strategie di alfabetizzazione finanziaria sono quelle di renderli gli investitori consapevoli di domani. Partecipo da tre anni agli incontri nelle scuole superiori in cui offro il mio contributo per spiegare l'importanza di questo argomento. Non dobbiamo dimenticare come tutte le ricerche internazionali ci dicono che la conoscenza della finanza è fattore predittivo del futuro



Al primo meeting nazionale dell'associazione nazionale di commercialisti My Mind My Investment, svoltosi a Rimini, hanno partecipato importanti ospiti in rappresentanza di istituzioni, imprenditori, giornalisti, docenti ed esperti del settore finanziario indipendente

livello occupazionale e reddituale di un giovane. Un tema che riguarda le prospettive di sviluppo dell'intero sistema Paese". Il tema centrale che, anche i commercialisti possono affrontare, è il rapporto tra persone e mondo della finanza, l'asimmetria informativa che esiste tra risparmiatori, investitori e industria della finanza. Come ogni industria, la finanza crea sempre nuovi prodotti, li pensa, li profila e propone pensando a target specifici. Oggi anche e soprattutto retail. Opera con accurate strategie di marketing e comunicazione. Insomma il suo obiettivo è, doverosamente, massimizzare i suoi profitti.

Per gli investitori una certezza dimostrata dalla storia: i mercati salgono per la maggior parte del tempo e nonostante questo non guadagnano (quasi) mai. Perché? Perché gli investitori devono fare gli investitori e non gli esperti di finanza e devono concentrarsi e occuparsi dell'approccio e del loro comportamento, non degli aspetti tecnici e operativi legati ai mercati finanziari e agli investimenti. Stabilire piani precisi: quanto investo, per quanto tempo, quale ragionevole ritorno mi aspetto e soprattutto decidere di portarlo a casa nel momento in cui si realizza. Insomma, l'obiettivo dei commercialisti non deve essere diventare esperti di finanza. Fondi, banche, agenzie di rating, ne hanno già a migliaia e sono bravissimi, My Mind My Investment vuole coinvolgere sempre più professionisti e creare investitori e risparmiatori consapevoli. Condizione essenziale e irrinunciabile per massimizzare le probabilità di successo dei propri investimenti. ■



CHI È STEFANO FABBRI

Nato a Rimini il 4 marzo 1959 si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Bologna ed è iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Rimini. È co-fondatore dal 1993 di Studi Skema Consulenza Aziendale con sede a Rimini. Ha maturato importanti esperienze come amministratore e sindaco in istituti bancari, società private e pubbliche, enti locali. Settori di competenza: societario e operazioni straordinarie, M&A, assistenza agli investitori, revisore dei conti ed enti locali. È iscritto al Registro dei Revisori contabili, al Registro dei Revisori Enti Locali, all'Albo dei Periti presso il Tribunale di Rimini, all'Albo dei Consulenti Tecnici presso il Tribunale di Rimini e all'Albo dei Curatori Fallimentari presso il Tribunale di Rimini. Dal 2018 è presidente dell'associazione professionale My Mind My Investment.