

INTERVISTA Gianfranco Tomassoli

Poteri più ampi ai commercialisti

BOLOGNA

Ci sono alcune figure professionali che avranno sempre di più un ruolo cruciale nell'affiancare l'imprenditore nelle decisioni finanziarie: una di queste è il dottore commercialista. Che però, secondo quanto sostiene Gianfranco Tomassoli, classe 1943, presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti della Provincia di Bologna, deve specializzarsi verso una specifica funzione dell'impresa e sapere lavorare insieme ad altri professionisti non necessariamente appartenenti alla stessa organizzazione.

L'indagine Credif indica il commercialista come la figura più presente ma marginale rispetto alle scelte finanziarie delle Pmi, affidate in quasi la metà dei casi a un direttore finanziario. È un fatto positivo?

Sì, perché l'imprenditore si è reso conto dell'importanza di affidare la gestione finanziaria dell'azienda a una figura specializzata interna, ma anche il commercialista ha capito che è necessario sempre di più specializzarsi verso una funzione dell'impresa. Il commercialista moderno sa specializzarsi, coinvolgere gli altri professionisti in altre competenze specifiche ed essere coinvolto nelle proprie.

È noto che le piccole imprese ricorrono maggiormente alla figura del commercialista, ma dai dati Credif emerge che sono le aziende più giovani ad attribuire maggiore importanza alla figura di questo professionista nelle decisioni aziendali. Perché?

L'analisi empirica supporta il

mio pensiero. Perché le nuove generazioni stanno cogliendo il cambiamento in atto del commercialista verso una figura moderna che non sa e non deve fare tutto, ma è in grado di risolvere i problemi dell'imprenditore anche nel campo in cui non è specializzato coalizzandosi con altri professionisti.

Come mai la figura del consulente finanziario risulta assente nelle quasi totalità delle Pmi (in media è presente nel 5% delle imprese del Centro-Nord)?

Alle imprese piccole è sufficiente avere il commercialista,

SERVE SPECIALIZZAZIONE
«Il professionista moderno ha competenze mirate e lavora perciò in team con altri colleghi»

quelle più grandi sono in grado di dotarsi di una funzione finanziaria. Il consulente finanziario potrebbe costituire il rimedio per tutte quelle piccole imprese che non sono in grado di dotarsi di una funzione finanziaria interna, ma che vogliono affidarsi ai consigli di un esperto in materia. Tuttavia, anche questa figura dovrebbe avere la capacità di consultare altri professionisti quando i problemi diventano specialistici o esulano in parte dal campo strettamente finanziario.

La banca continua a essere considerata marginale rispetto ai processi decisionali dell'impresa. Perché?

In parte questo è dovuto al fat-



Gianfranco Tomassoli. Presidente Ordine commercialisti Bologna

FIGURE ASSENTI
«Nelle medie realtà il consulente finanziario è ancora poco diffuso ma è la giusta risposta»

to che la banca nell'erogare i finanziamenti si focalizza più sulle garanzie reali e patrimoniali che sui flussi di cassa attesi dal progetto da finanziare. Ma d'altro canto è vero che gli istituti di credito devono continuare a fare il loro mestiere e che spesso non riescono a supportare le imprese nelle loro scelte finanziarie. Deve essere l'impresa a dotarsi di un direttore finanziario interno oppure a rivolgersi a un consulente finanziario esterno per valutare i singoli progetti di investimento e finanziamento del processo di crescita e innovazione per poi rivolgersi alle banche con delle richieste precise sui prodotti finanziari.