

## Bonomelli: “Fiducia e competenza parole chiave per ritrovare appeal”

La Presidente dell'ODCEC di Bergamo presenta la campagna appena lanciata dal suo Ordine, che abbandona la comunicazione “allarmista”

/ Savino GALLO

Due parole, “Fiducia” e “Competenza”, accompagnate da etimologia, definizione e un esempio di applicazione riferito ai commercialisti, come se fossero due voci estrapolate da un qualunque dizionario di lingua italiana. A lanciare la **campagna pubblicitaria**, apparsa in questi giorni su quotidiani e riviste locali, è stato l'Ordine di Bergamo. L'iniziativa si inserisce in un contesto di rinnovata centralità della comunicazione istituzionale, oggi più che mai necessaria perché la professione ritrovi considerazione. Una convinzione condivisa, evidentemente, anche dalla Presidente dell'ODCEC bergamasco, Simona Bonomelli, in realtà già alla sua seconda campagna pubblicitaria.

**Perché, Presidente Bonomelli, si è sentita l'esigenza di farne un'altra?**

“Perché nella nostra prima campagna, ma anche in tanti altri casi osservati, si è sempre posto l'accento sul concetto di rischio. Una sorta di comunicazione allarmista. Io, invece, volevo invertire l'approccio, pensando a qualcosa che sapesse trasmettere professionalità e rigore, conferendo un'accezione positiva alla professione”.

**Per questo si è pensato a fiducia e competenza?**

“La competenza è il valore aggiunto di chi è iscritto all'Albo, mentre la fiducia è alla base del rapporto con i nostri clienti. Io faccio orientamento nelle scuole e si percepisce che tra i ragazzi la nostra figura non ha più appeal. Recentemente, alla mia domanda «chi è il commercialista?», un ragazzo mi ha risposto: è l'intermediario telematico. Ho capito che bisognava uscire da questo schema dove il commercialista è sempre più visto come qualcuno che fa. A me piace che venga visto come uno che pensa”.

**È anche un modo per differenziarsi dai sedicenti commercialisti?**

“Ormai, ogni giorno qualcuno si sveglia e decide di fare il commercialista. Basta andare al bar e qualcuno che dice di fare il commercialista lo si trova. Eppure a Bergamo siamo poco più di 1.700, per una popolazione dell'intera Provincia di oltre 1 milione e centomila persone. In pratica, un commercialista ogni 650 persone. Non è vero che fanno tutti i commercialisti”.

**Certo, provare a ridare credibilità, quando anche dal Procuratore Antimafia arrivano messaggi negativi, non è proprio semplicissimo.**

“In effetti, è sembrato quasi come se i notai ci tenessero a correttezza e legalità e i commercialisti no. Io, invece, credo che noi lavoriamo tutti i giorni, nel nostro piccolo, avendo ben presente quanto siano importanti

etica e legalità. Bisogna farlo capire all'esterno provando noi per primi ad avere una visione positiva di una categoria che, indubbiamente, sta attraversando delle difficoltà”.

**Parla di burocrazia e adempimenti?**

“La burocrazia è un costo, ed è ciò che rende le nostre imprese meno competitive all'estero. Quanto agli studi professionali, gli adempimenti sono diventati davvero troppo pesanti e ci tolgono il tempo di studiare, migliorare e star vicino alle aziende. Alla fine, a forza di pensare agli adempimenti, ci si dimentica del cliente e questo non è possibile”.

**E a breve entreranno in vigore i nuovi obblighi antiriciclaggio. Come ci si sta avvicinando?**

“La verità è che, per far bene l'antiriciclaggio, lo studio ha bisogno di una persona dedicata. Ci hanno detto che i fascicoli non sono dormienti, perché le situazioni dei clienti possono cambiare. Quindi la verifica è costante. Peraltro parliamo di un'attività non pagata dal cliente. Molti la stanno vivendo come «purtroppo si deve fare», ma siamo pieni di adempimenti così e ci ritroviamo a doverci confrontare su un mercato dove i nostri *competitor* più aggressivi sono proprio quelli che non hanno le nostre stesse incombenze”.

**L'aggregazione può esser d'aiuto alla competitività?**

“Certo che sì, dei movimenti in questo senso anche sul mio territorio si stanno vedendo, perché si sta diffondendo la consapevolezza che questo possa essere l'unico modo per sopravvivere. Dall'altra parte, però, sembra esserci un Governo che continua ad andare in una direzione opposta, incentivando i singoli a discapito di chi sceglie di fare un percorso di aggregazione”.

**Il nuovo Codice della crisi d'impresa riconosce la centralità del lavoro del commercialista in qualità di sindaco o revisore. O no?**

“Al di là dell'ampliamento del numero di imprese obbligate ai controlli, ritengo che la norma abbia il merito di aver messo in grassetto i nostri compiti, dandoci l'obbligo di segnalare prontamente all'organo amministrativo. E questo sottolinea l'importanza del nostro lavoro. Ora, però, bisogna lavorare sulla limitazione delle responsabilità, che sono davvero enormi”.

**Il Consiglio nazionale chiede che venga individuato un limite parametrato sul compenso. È d'accordo?**

“Assolutamente sì. Così come trovo condivisibile la proposta di introdurre un'assicurazione obbligatoria per gli amministratori. Oggi, troppo spesso, finisce che dobbiamo risponderne noi. Allora, a parità di rischio, c'è bisogno che ci siano gli stessi obblighi”.