

CRISI E RISPARMIO: COMMERCIALISTI IN CAMPO PER AIUTARE CONSUMATORI E PICCOLE IMPRESE

12 Luglio 2020

ROMA – Professionisti capaci di aiutare consumatori e piccole imprese ad emergere da situazioni debitorie cui non riescono più a far fronte oppure in grado di indirizzare i propri clienti verso il miglior investimento.

Due attività opposte – si legge su *Il Sole 24 Ore* – ma che entrambe gravitano nello spazio d'azione dei dottori commercialisti. Due opportunità per la categoria su cui si è concentrato di recente il Consiglio nazionale con corsi di formazione per gli esperti nella materia del sovrindebitamento – corsi andati esauriti – e con un documento ad hoc per chi, invece, intende specializzarsi nella consulenza finanziaria.

Aiutare i debitori

La crisi economica determinata dall'epidemia rischia di far aumentare in maniera esponenziale le persone che non riescono più a rispettare gli impegni contratti in momenti più favorevoli. E dietro l'angolo c'è il rischio di cadere in mano a usurai e strozzini.

Cresce quindi il bisogno di professionisti competenti che aiutino e indirizzino i propri clienti. Esperti nelle possibilità di utilizzare le strade offerte dalla legge 3/2012 (la cosiddetta legge antisuicidi) per trovare un accordo con i creditori e liberarsi dai debiti. Una chance accessibile a persone fisiche e piccole imprese non fallibili, fino a oggi però molto poco utilizzata: secondo gli ultimi dati del ministero della Giustizia, nel 2018, le procedure sono state solo 4391.

“In questo periodo le richieste di accesso alla legge 3 crescono – dice Valeria Giancola, consigliere nazionale dei commercialisti delegata alle funzioni giudiziarie – poiché negli ultimi anni la propensione all'indebitamento è aumentata e sono molte le famiglie con un equilibrio economico precario: basta quindi un'interruzione dei flussi di reddito per diventare insolventi”.

La soluzione delle crisi da sovraindebitamento richiede competenze ad hoc, anche psicologiche. Oltre ai debiti contratti con le banche (mutui o finanziamenti) ci sono i prestiti chiesti a parenti e amici, non facili da mappare.

“Il debitore privato non ha nulla a che vedere con l'imprenditore fallito – spiega Felice Ruschetta, presidente del comitato scientifico dell'associazione nazionale ADR e Crisi –. Non è un soggetto che ha messo in conto il rischio d'impresa. Servono professionisti capaci di farsi raccontare come sono andate le cose e poi di predisporre la relazione particolareggiata per il giudice”.

Regole da rivedere

Scarsa conoscenza, ma anche difficoltà interpretative e meccanismi farraginosi hanno limitato fino a oggi il ricorso alla legge 3. Le modifiche contenute nel Codice della crisi che puntano ad allargare la possibilità di accesso alla cancellazione dei debiti (esdebitazione) e a evitare le differenze applicative determinate dalle diverse interpretazioni fornite dai tribunali a causa di norme troppo 'generiche', sono slittate dal prossimo 15 agosto al primo settembre 2021, seguendo la sorte del DLgs 14/2019. Da più parti sta arrivando quindi la richiesta di introdurre, già oggi, alcune delle novità del Codice.

“Le modifiche alla legge 3 vanno fatte subito, per poter far fronte alle difficoltà che sorgeranno in autunno – dice Antonella Sciarrone Alibrandi, prorettore dell'Università Cattolica -. La riduzione del Pil si rifletterà sul reddito disponibile di lavoratori dipendenti, imprenditori non fallibili e delle loro famiglie che, senza una normativa davvero efficace, rischiano di trovarsi vittime di condotte estorsive ed usuarie”.

Fra le novità più rilevanti c'è, ad esempio, l'introduzione di procedure familiari che ridurrebbero tempi e costi e permetterebbero di raggiungere soluzioni più adeguate per i creditori: la maggior parte dei debiti ha carattere familiare ed è quindi controproducente avviare, come succede oggi, due procedimenti distinti, uno per il marito e l'altro per la moglie. Di rilievo anche la possibilità di far accedere alla procedura gli incapienti (una volta nella vita) e di allargarla alla cessione del quinto.

Consigliare l'investimento

I numeri sono piccoli: solo sei commercialisti iscritti alla sezione autonoma dell'Albo unico dei consulenti finanziari (si veda la tabella qui sotto). C'è, però, da considerare che l'Albo ha debuttato a fine 2018 e che la consulenza finanziaria non ha finora fatto parte del core business dei commercialisti. Si tratta, comunque, di un'opportunità professionale, come sottolineano Maurizio Grosso e Lorenzo Rech, entrambi consiglieri nazionali con delega alla finanza, nel recente documento messo a punto per illustrare le chance della consulenza finanziaria.

“Fa parte del nostro mandato di consiglieri – sottolinea Rech – anche quello di esplorare le opportunità professionali nuove o meno battute e portarle all'attenzione della categoria. La consulenza finanziaria è una di queste”.

Non è infrequente che nel corso della normale attività di studio il commercialista – in virtù del bagaglio di conoscenze proprio della professione e della condivisione con il cliente della situazione patrimoniale di quest'ultimo – fornisca consigli e assistenza anche di carattere finanziario, ma restando sul piano generale, senza spingersi a indicare, per esempio, quali titoli acquistare.

“È bene sottolinearlo – afferma Rech – perché la consulenza finanziaria vera e propria presuppone che il commercialista sia iscritto alla sezione autonoma dell'Albo dei consulenti finanziari, ingresso che è subordinato al superamento di un esame e alla consapevolezza di doversi sottoporre alla sorveglianza della Consob. Il documento messo a punto spiega anche questo, senza alcuno spirito di contrapposizione con i promotori finanziari, che operano esclusivamente nell'interesse di una sola impresa di investimento abilitata e sono iscritti alla sezione dell'Albo riservata ai consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede”.