

Parla Emanuela Ardillo, presidente della Commissione giovani dell'Odcec di Milano

Coltivare le nuove generazioni

Attenzione e ascolto per i professionisti del futuro

Spirito di adattamento, propensione all'innovazione, capacità di analisi e attenzione all'evoluzione del contesto economico. Sono questi gli strumenti di cui i giovani professionisti devono impadronirsi per costruire la loro credibilità verso i clienti e verso i colleghi. Per partire con il piede giusto, però, servono due cose: la volontà di mettersi in gioco e una scelta accurata della realtà all'interno della quale si inizia a svolgere il praticantato. Una consapevolezza che la nuova generazione di professionisti sta facendo propria. «Ogni anno, infatti», ha raccontato Emanuela Ardillo, presidente della Commissione giovani dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Milano, «abbiamo la possibilità di entrare in contatto con un nuovo ciclo di ragazzi appena abilitati che continuamente ci stupiscono con la loro intraprendenza, il loro modo diverso di vedere la professione e le loro capacità».

Alla guida della Commissione giovani dal 2017, con una passione già sui banchi di scuola del liceo classico tanto per le materie umanistiche, quanto per i numeri, per Emanuela Ardillo la vocazione per la libera professione ha preso forma con il tempo. «Fin da ragazza», ha raccontato, «ho sempre avuto il desiderio di intraprendere un

percorso di studi che mi portasse alla creazione di una figura professionale. All'inizio, però, illuminata e stregata dalla lettura di *One minute manager* ero più orientata verso l'attività manageriale». Da qui la scelta di studiare Economia e Commercio e la scoperta di un forte interesse per il diritto tributario e per le materie contabili, che la affascinano per come il semplice, e per lei nuovo e mai visto prima, sistema della partita doppia riesce a rappresentare il complesso agire economico. Passione che è andata ad unirsi alla volontà di coniugare gli studi economici con l'amore per la scrittura e per il lavoro di squadra: un mix che ha naturalmente condotto alla scelta libera professione.

Passo dopo passo, responsabilità dopo responsabilità, per la Ardillo arriva il momento di confrontarsi con la realtà milanese, dove entra in contatto con la categoria e di inizia a gettare le basi che la porteranno alla guida della Commissione giovani. «Grazie al contatto con colleghi che già frequentavano e si adoperavano per



Emanuela Ardillo

la categoria», ha spiegato, «ho avuto la possibilità di iniziare a collaborare con loro per la realizzazione di convegni e di attività di formazione. Questo mi ha portato a conoscere molte persone con cui ho avuto il privilegio di poter condividere aspetti tecnici e umani della professione. Con il tempo, poi», ha proseguito, «mi sono resa conto di un elemento che si è rivelato centrale: il nostro lavoro non si ferma all'interno dello studio. Il rapporto con i colleghi, il confronto costante, la consa-

pevolezza di essere commercialisti e quindi di appartenere ad una categoria così importante per il tessuto sociale, sono tutti elementi determinanti».

Da questa consapevolezza, matura l'importanza di trasmettere gli stessi valori ai giovani. «Durante il mio percorso ho avuto la fortuna

di incontrare persone che mi hanno fatto comprendere l'importanza di far parte di questa realtà professionale», ha sottolineato, «l'obiettivo che ci poniamo all'interno della Commissione è di fare in modo queste possibilità di crescita, non siano più solo frutto di una sorte favorevole, ma diventino un'occasione per tutti coloro che hanno buona volontà. Grazie all'Ordine, possiamo svolgere il ruolo di anelli di congiunzione. La professione, infatti», ha sottolineato, «si affronta meglio se si ha una identità di categoria condivisa e molto forte». Riuscire a fare coincidere la credibilità professionale, con la giovane età, però, non è sempre semplice. Da qui l'importanza di scegliere in modo corretto la realtà professionale dove iniziare a muovere

i primi passi.

«Per i giovani che scelgono di diventare commercialisti è fondamentale trovare il modo di svolgere il praticantato in una realtà che gli permetta di esprimersi. Abbiamo a che fare con una normativa che è in continuo mutamento e se da un lato

questo può rivelarsi di difficile gestione, dall'altro lato comporta la possibilità di scoprire continuamente nuove chance di lavoro, soprattutto per i giovani colleghi che sono chiamati ad esplorarla e sperimentarla. Del resto, quando la sfida si sposta su un nuovo campo, la distanza tra i colleghi con più anni di esperienza e le nuove leve, si assottiglia ed è proprio

qua che si può (e si deve) trovare spazio per emergere. La nostra è una professione estremamente dinamica, dove la capacità di adattamento, di analisi e l'attenzione all'andamento della situazione economica, uniti alla capacità di lavorare con i colleghi possono dare grandi soddisfazioni alle nuove generazioni. Ed il vederli riuscire», ha concluso la presidente della Commissione, «è la miglior forma di appagamento che possiamo ricevere».



La copertina del libro *One minute manager* di Blanchard e Johnson



L'OPINIONE DI ROBERTO CASSANELLI, PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE INDUSTRIA 4.0 DELL'ORDINE MENECHINO

Big data e analytics per creare valore

Intelligenza artificiale, big data e analytics per fornire ai clienti una prestazione professionale ad alto valore aggiunto. Sdoganare un approccio antidisciplinare alla professione, che tenga conto della realtà liquida in cui i

commercialisti si trovano ad operare, e che quindi consenta loro di accostarsi anche a materie inedite, abbattendo in tal modo qualsiasi limite autoimposto alla propria crescita professionale e culturale. Questa la strada da seguire per garantire alla categoria la possibilità di mantenere un ruolo centrale nel contesto economico ed imprenditoriale del paese. Ne è convinto Roberto Cassanelli, alla guida della Commissione industria 4.0 dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Milano. Padre di famiglia che da sempre affianca alla passione per la logica quella per le nuove tecnologie e per la filosofia, con il sogno nel cassetto di poter approfondire tutta la storia economica dal 1600 ad oggi, la dedizione di Cassanelli per la professione nasce da una propensione alla continua ricerca di nuove soluzioni «che mi ha portato a maturare, in tempi abbastanza rapidi, la convinzione di

dover affiancare alle mie competenze di base la conoscenza approfondita delle nuove tecnologie legate alla IV rivoluzione industriale, la quale si basa sullo scambio di informazioni tra macchine», ha raccontato.



Roberto Cassanelli

Affinché i professionisti trovino la loro miglior collocazione nell'ambito di questa IV rivoluzione, il punto di partenza sembra essere la necessità di un cambio di approccio alla professione, sia da parte di coloro che la esercitano già da tempo, sia da parte di chi si appresta a diventare commercialista. «L'esigenza di conoscere in modo approfondito le opportunità offerte dalle nuove tecnologie non nasce da un'idea astratta ma dal confronto e dalla conoscenza del cliente. Ferma restando la necessità di padroneggiare molto bene gli aspetti contabili e fiscali della professione, dobbiamo prendere atto del fatto che la realtà economica

del Paese è composta principalmente da pmi, non da grandi multinazionali. Molte di queste piccole realtà, anche eccellenti, hanno strutture organizzative che possono essere migliorate e implementate grazie al corretto utilizzo di nuovi strumenti e il nostro compito è quello di conoscere le nuove opportunità che possono avere, proporgli-

le e guidarle nel loro utilizzo». In questa ottica, i commercialisti partono avvantaggiati perché la strada, per quanto complessa, non è lontana da una realtà professionale che ha sempre avuto come colonne portanti lo studio, la capacità di analisi dei dati ed il costante affiancamento del cliente. «La domanda che mi sono posto è stata questa: cosa posso fare di diverso, grazie ai nuovi strumenti, rispetto a quello che ho fatto fino ad oggi? E la risposta sono dato è stata: intelligenza artificiale, big data e analytics», ha spiegato Cassanelli, «dopo un periodo di studio approfondito durato diversi anni, ho iniziato ad applicar-

le ai clienti e mi sono accorto che le potenzialità legate all'analisi dei dati con queste nuove potenti tecnologie, nella nostra professione, sono moltissime. Grazie alle nostre competenze ed all'approfondita conoscenza dei nostri clienti che magari seguiamo da molti anni, possiamo essere i migliori lettori ed utilizzatori di questi dati, dando così un servizio professionale ad alto valore aggiunto che è più facilmente riconoscibile, anche in termini economici, dal cliente. L'obiettivo che dobbiamo porci è quello di mutare la nostra attività di consulenza fiscale in un'attività di consulenza aziendale a 360° con al suo centro una sorta di motore costituito dalla capacità di analizzare una grande mole di dati». L'esperienza con l'Odcec di Milano va esattamente in questa direzione. «La nostra commissione è nata nel 2020 grazie alla lungimiranza dell'Ordine che ha compreso l'importanza di questi temi», ha sottolineato Cassanelli, «l'idea di fondo che guida il nostro operato è quella di aiutare i colleghi non solo a conoscere queste nuove tecnologie, ma anche a sviluppare dei progetti divulgativi e didattici che siano di ausilio per l'applicazione concreta, perché più studiamo, più facciamo formazione, più entriamo in contatto con le imprese, più lavoriamo per il cliente finale e più miglioriamo».

© Riproduzione riservata