

## M PROFESSIONI

ORDINI PROFESSIONALI CATEGORIE A CACCIA DI BUSINESS (ALTRUI)

# L'esclusiva del vicino è sempre più verde

Commercialisti contro notai, ingegneri contro geometri, **agrotecnici** contro periti agrari. Le liberalizzazioni e la crisi economica scatenano gli appetiti. Ma nessuno vuole mollare

**I**nvasioni di campo, inopportune aggressioni oppure legittime pretese? Il giudizio cambia a seconda di chi combatte la battaglia: o all'attacco o in difesa di una esclusiva professionale messa in discussione dal vento delle liberalizzazioni. Commercialisti e avvocati contro notai, ingegneri contro geometri, agrotecnici contro periti agrari, biologi contro chimici: tra le categorie è guerra aperta. Con consigli nazionali che vanno alla carica a suon di annunci pubblici, azioni in tribunale, pressioni in Parlamento. Riuscire a strappare un'esclusiva, condividerla almeno con altre categorie, significa business, fatturato e dunque una salute migliore per i propri iscritti (e per le casse previdenziali). Troppi iscritti: il lavoro talvolta scarseggia e serve allargare l'orizzonte. Ma non è facile, perché a nessuno fa piacere frazionare il pasto quando può mangiarlo per intero.

Il caso più clamoroso è quello in corso tra commercialisti e notai. I primi, guidati dal presidente **Claudio Siciliotti**, sono riusciti a far inserire nella manovra finanziaria un articolo che consente loro di provvedere alla cessione di quote di srl (sono state 100 mila nel 2007), senza l'autentica dei notai. In pratica, utilizzando una smart card con codice segreto del cliente, i commercialisti potranno gestire da soli, con la firma telematica, le operazioni. I notai si sono ribellati, hanno spiegato che è pericoloso liberalizzare la procedura, consentendo di evitare controlli accurati. Autorevoli commercialisti interpellati dal *Mondo*, a patto di non comparire, riconoscono le ragioni dei

notai. Per esempio: se i figli di un moribondo si presentano dal notaio per avviare una cessione societaria per mezzo della firma digitale del padre, l'operazione non è possibile. Ma come si comporterebbe un commercialista, che non è obbligato ad approfondire la correttezza dell'atto? **Paolo Piccoli**, presidente dei notai, ha chiamato i concorrenti postini telematici, negando, inoltre, che vi siano reali vantaggi economici per i clienti, aspetto su cui i commercialisti puntano molto. Altri membri del vertice notarile parlano apertamente di bluff.

Tuttavia, per Siciliotti, si trattava di una questione cruciale e di lunga data. Aveva provato a inserirla nella legge che ha istituito l'albo unico con i ragionieri, ma senza risultato (così come il tentativo di ottenere altre esclusive). Poi, nel 2007, durante la campagna elettorale per farsi eleggere a capo dell'albo unico, aveva promesso che avrebbe abbattuto la cortina notarile. È dall'agosto 1993, quando con la cosiddetta legge Mancino i notai avevano ottenuto la competenza sulle cessioni di quote di srl con iscrizione nel registro delle imprese (prima la procedura era priva di verifiche, a vantaggio della criminalità), che una parte dei commercialisti mastica amaro. Siciliotti oggi sbandiera la vittoria e la difende (anche con annunciate azioni lega-

li) in reazione alla controffensiva del consiglio nazionale di Piccoli, allarmato per il venir meno delle garanzie. Ma la partita non sembra chiusa. Il notaio **Gaetano Petrelli**, presidente dell'ordine di Verbania, ha analizzato la norma, deducendone che dell'autentica notarile non si può comunque fare a meno. Così in agosto ha inviato un'avvertenza ai giudici del registro delle imprese e numerosi altri colleghi hanno poi fatto lo stesso. Siciliotti si è molto arrabbiato, ma se i giudici del registro delle imprese condividessero l'interpretazione di Petrelli, per i commercialisti sarebbero guai. Che si andrebbero ad aggiungere al fatto che la categoria si è vista da poco sottrarre, nell'ultima finanziaria, un paio di esclusive. Si tratta delle perizie nel corso delle procedure concorsuali e della rateizzazione delle imposte fino a 50 mila euro: oggi possono svolgerle anche i revisori e i consulenti del lavoro.

I notai vedono nemici dappertutto. Tant'è che Piccoli ha incaricato dei consulenti per avviare una strategia di rilancio della categoria. Una proposta sul tavolo è di introdurre con legge la figura del notaio junior, destinata a occuparsi di pratiche ordinarie (per lo più rogiti immobiliari), mentre il notaio senior potrebbe addentrarsi maggiormente nel settore della consulenza stra-

