

# Stimolare la curiosità dell'impiegato fiduciario

**„Collaboratrice/tore qualificata/o per fiduciari commercialisti“: è questo il nuovo corso di SIC Ticino che inizia a marzo. Abbiamo intervistato i due docenti che sono partner di una fiduciaria a Mendrisio per sapere quali sono le sfide attuali nel loro settore.**



*Signora Pinheiro e signor Grasso, voi siete i responsabili del nuovo corso „Collaboratrice/tore qualificata/o per fiduciari commercialisti“. Perché lo considerate una necessità?*

**Antonio Grasso:** Per le esigenze di mercato. Quest'ultimo è in costante evoluzione e impone ai professionisti aggiornamenti continui e risposte in tempi brevi. I collaboratori non sempre hanno la possibilità di adeguati aggiornamenti interni, per esempio a causa di strutture di piccole dimensioni o mancanza di tempo da parte dei responsabili. Perciò un corso come quello proposto permette un approfondimento per un periodo di tempo relativamente limitato su diversi argomenti specifici, oltre che uno scambio di opinioni tra i vari partecipanti.

*Qual è il vantaggio principale di questo nuovo corso?*

**Vera Pinheiro:** Fino ad oggi per i collaboratori nel settore fiduciario non era previsto un corso come quello proposto e la loro formazione avveniva prevalentemente sul posto di lavoro. Pertanto, soprattutto per le fiduciarie di piccole dimensioni, ciò

comportava un notevole dispendio di risorse. Questi collaboratori possono ora beneficiare di una formazione che contempla le varie tematiche legate all'attività fiduciaria.

*E le attività tipiche sono .....*

**Pinheiro:** ..... per esempio l'aspetto contabile, il diritto commerciale, la revisione o il diritto tributario. E quindi questo corso permette al collaboratore fiduciario di acquisire le necessarie conoscenze per assistere le diverse figure responsabili all'interno di una fiduciaria.

*Il mercato del lavoro richiede una gamma sempre più vasta di conoscenze e competenze. Non sarà dunque troppo specializzato un tale collaboratore qualificato?*

**Pinheiro:** Le tematiche che tratta una fiduciaria commerciale si presentano anche in società che operano in altri settori, soprattutto all'interno di medie e grosse imprese. Un nostro corsista avrà modo di sfruttare le conoscenze acquisite durante il corso e metterle a disposizione anche in un'azienda attiva in un altro settore.

**Grasso:** Una persona che frequenterà questo corso verrà anche sensibilizzata all'approccio sul tema del controllo di gestione in generale, aspetto che talvolta viene sottovalutato dalle aziende.



**Antonio Grasso, partner di  
Fidav SA a Mendrisio.**

*Come in molti altri settori, supponiamo che anche le fiduciarie si trovano confrontate con una serie di difficoltà.*

**Grasso:** L'attività nel nostro settore è drasticamente cambiata a seguito delle normative entrate in vigore negli ultimi tempi e che hanno avuto ampio rilievo sulla stampa e sui mass media. Ciò ha imposto un rapido adeguamento dell'attività fiduciaria alla nuova realtà.

*E come incide la digitalizzazione nel vostro settore?*

**Pinheiro:** Una fiduciaria, per adeguarsi ai cambiamenti, deve anche dotarsi di tecnologie all'avanguardia con il supporto di partner informatici. Ciò si ripercuote positivamente sui servizi erogati che diventano anche più immediati. Penso in particolare alla piattaforma digitale, che permette al cliente di connettersi alla sua fiduciaria ed avere immediatamente a disposizione la propria documentazione.

*Di conseguenza anche i fiduciari, come gli impiegati del commercio, devono sviluppare diverse nuove competenze.*

**Pinheiro:** A mio parere questa è una tematica fondamentale. Gli impiegati devono essere delle persone predisposte all'utilizzo delle più recenti tecnologie. Il personal computer è ora uno strumento indispensabile, che permette di essere costantemente collegati all'ufficio e quindi, in caso di necessità, reperibili.

**Grasso:** Anche noi siamo dotati di strumenti che ci rendono reperibili secondo le necessità, soprattutto del cliente.



**Vera Pinheiro, partner di  
Fidav SA a Mendrisio.**

*Quindi incide sempre di più il cosiddetto modello T shape: la linea orizzontale della "T" rappresenta l'ampiezza delle conoscenze generali, la linea verticale sta per una o più competenze specializzate. Voi come applicate questo modello nella vostra azienda?*

**Grasso:** Le tematiche trattate nella nostra attività quotidiana rivestono sempre più carattere internazionale per gli argomenti trattati e per la tipologia di clientela. I temi diventano sempre più vasti e complessi, per cui non vi è più il collaboratore che possa gestire tutti questi aspetti.

*Ma quali linee verticali di specializzazione del modello T shape sarebbero tipiche per il vostro settore?*

**Grasso:** Porrei l'accento nell'ambito fiscale. Le conoscenze di base non sono più sufficienti per affrontare le tematiche di cui ho accennato pocanzi, per cui è necessario che la struttura abbia al

suo interno una figura specializzata. Analogo discorso vale anche in ambito delle revisioni contabili.

*Dunque dividete all'interno della vostra struttura i singoli compiti secondo le competenze dei partner e dei collaboratori.*

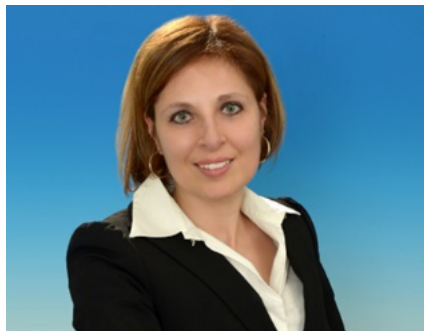
**Grasso:** Potremmo dire che la nostra società al suo interno ha adottato in maniera naturale la struttura del modello T shape.

*In quale modo SIC Ticino può dare un aiuto in relazione all'aumento delle competenze?*

**Pinheiro:** Ritengo importante che SIC Ticino – che conosce i cambiamenti di cui abbiamo discusso – per permettere che vengano sempre erogati servizi di qualità si ponga l'obiettivo di formare costantemente ed in modo adeguato i collaboratori qualificati per i fiduciari. Il corso non ha lo scopo di approfondire tutte le tematiche proposte, ma potrà permettere ai collaboratori fiduciari di ampliare le loro conoscenze e stimolare la curiosità nel frequentare ulteriori corsi su specifiche tematiche accennate nel nostro corso.

*Quindi è sempre utile collaborare strettamente con SIC Ticino, anche per chi proviene da un settore specifico come il vostro?*

**Grasso:** Assolutamente sì. Ma non sempre si è in grado di vantare conoscenze individuali in tutti i settori. Mi riferisco in particolare al settore legale e notarile per il quale ci si avvale di un professionista di riferimento che evidentemente è esterno alle nostre strutture.



**Barbara Corti-Pagani, partner dello Studio Legale Corti a Lugano.**

*Signora Corti-Pagani, nell'ambito della sua attività quotidiana, come valuta l'appoggio legale alle fiduciarie?*

**Barbara Corti-Pagani:** Capita sovente che le fiduciarie si rivolgano agli studi legali e notarili per consulenze su aspetti legali, oppure per l'erogazione di prestazioni in ambito notarile.

*Per esempio?*

**Corti-Pagani:** I clienti delle fiduciarie spesso necessitano anche consulenze specifiche nel nostro settore. Soprattutto per discutere e regolamentare, per fare alcuni esempi, aspetti di diritto di famiglia, di diritto successorio, di contrattualistica o di diritto societario.

*Dunque SIC Ticino – per quello che concerne la formazione continua – potrebbe essere di supporto anche al settore legale.*

**Corti-Pagani:** In modo indiretto direi di sì. Nella misura in cui SIC Ticino offre un aggiornamento ed approfondimento continuo, i collaboratori fiduciari avranno una preparazione che permetterà loro di individuare con più facilità le necessità del cliente indirizzandolo di conseguenza ad un professionista del settore, esterno alla fiduciaria.