

Il Giornale Di Vicenza Confprofessioni e BeProf

GENERAZIONI PROFESSIONALI A CONFRONTO. Oggi convegno giovani commercialisti e avvocati

Da tirocinanti a partner di studio «Serve un patto per la carriera»

Il lavoro fatto come collaboratori può diventare uno sconto per entrare

Riparte oggi, con formula a distanza l' iniziativa finanziata dalla Regione Veneto "Generazioni professionali a confronto. Aspetti valutativi, organizzativi, contrattuali, strategici" organizzata da Proservizi, **Confprofessioni** Veneto, l' Unione giovani commercialisti di Vicenza e di Venezia, in collaborazione con l' Università di Verona, polo scientifico didattico di Vicenza e l' appoggio di Aiga, Giovani avvocati. «L' evento

(iscrizioni sul sito www.proservizi.it), - spiegano Andrea Cecchetto, responsabile commissione formazione dell' Unione giovani commercialisti Vicenza e Andrea Tiso, presidente di Aiga Vicenza - avrà come obiettivo quello di rispondere a due semplici domande, incentrate su tematiche molto sentite soprattutto dai giovani professionisti: quanto vale un determinato studio professionale che intendo acquisire per aumentare il mio fatturato? Come collaboratore, quanto devo pagare ai miei senior, per entrare nella compagine dello studio in cui ho lavorato da anni? VALUTARE UN' AZIENDA. Per rispondere, in particolare, a questa seconda domanda - spiegano -, il convegno darà nozioni tecniche,

mutuate dalla valutazione d' azienda, al fine di far capire che in caso di acquisto/vendita le logiche sono del tutto differenti rispetto a quelle tipiche di un ingresso in studio, in cui il collaboratore entra solitamente con una quota di minoranza affiancando i professionisti senior che restano all' interno dello studio con una quota a quel punto più contenuta. Ma c' è un ulteriore aspetto - questo meno "tecnico" ma suggestivo - che si vuole proporre facendo un parallelo con l' ambito immobiliare. In edilizia, infatti, esiste il contratto cosiddetto "rent to buy", in cui il proprietario consegna fin da subito l' immobile al conduttore/futuro acquirente, che paga il canone di locazione; dopo un periodo di tempo prestabilito nello stesso contratto, il conduttore può decidere se acquistare il bene, detraendo però dal prezzo una parte dei canoni già pagati. VALUTARE LO STUDIO PROFESSIONALE. Nell' ambito professionale, il giovane commercialista o avvocato, dopo il tirocinio, presta la propria attività negli studi professionali. Solitamente - spiegano - durante questa prima fase di collaborazione il commercialista e l' avvocato neo-abilitati si mettono completamente a servizio del proprio studio di appartenenza sia in termini di impegno (pensiamo al numero di ore lavorate) che di carriera professionale (pensiamo, infatti, che la maggior parte dei giovani rinuncia ad avere propria clientela per seguire i clienti di studio). In cambio ricevono certamente esperienza e insegnamenti ma anche compensi professionali assai contenuti. È in questa fase che - ci si chiede - se non sia opportuno sottoscrivere un patto che stabilisca un serio piano di carriera per i giovani, che li conduca dalla fase di neo-abilitati a nuovi partner dello studio, fissandone gli step e stabilendo delle regole che conducano al riconoscimento di un prezzo di ingresso negli studi scontato, proprio perché considera

mutuate dalla valutazione d' azienda, al fine di far capire che in caso di acquisto/vendita le logiche sono del tutto differenti rispetto a quelle tipiche di un ingresso in studio, in cui il collaboratore entra solitamente con una quota di minoranza affiancando i professionisti senior che restano all' interno dello studio con una quota a quel punto più contenuta. Ma c' è un ulteriore aspetto - questo meno "tecnico" ma suggestivo - che si vuole proporre facendo un parallelo con l' ambito immobiliare. In edilizia, infatti, esiste il contratto cosiddetto "rent to buy", in cui il proprietario consegna fin da subito l' immobile al conduttore/futuro acquirente, che paga il canone di locazione; dopo un periodo di tempo prestabilito nello stesso contratto, il conduttore può decidere se acquistare il bene, detraendo però dal prezzo una parte dei canoni già pagati. VALUTARE LO STUDIO PROFESSIONALE. Nell' ambito professionale, il giovane commercialista o avvocato, dopo il tirocinio, presta la propria attività negli studi professionali. Solitamente - spiegano - durante questa prima fase di collaborazione il commercialista e l' avvocato neo-abilitati si mettono completamente a servizio del proprio studio di appartenenza sia in termini di impegno (pensiamo al numero di ore lavorate) che di carriera professionale (pensiamo, infatti, che la maggior parte dei giovani rinuncia ad avere propria clientela per seguire i clienti di studio). In cambio ricevono certamente esperienza e insegnamenti ma anche compensi professionali assai contenuti. È in questa fase che - ci si chiede - se non sia opportuno sottoscrivere un patto che stabilisca un serio piano di carriera per i giovani, che li conduca dalla fase di neo-abilitati a nuovi partner dello studio, fissandone gli step e stabilendo delle regole che conducano al riconoscimento di un prezzo di ingresso negli studi scontato, proprio perché considera

mutuate dalla valutazione d' azienda, al fine di far capire che in caso di acquisto/vendita le logiche sono del tutto differenti rispetto a quelle tipiche di un ingresso in studio, in cui il collaboratore entra solitamente con una quota di minoranza affiancando i professionisti senior che restano all' interno dello studio con una quota a quel punto più contenuta. Ma c' è un ulteriore aspetto - questo meno "tecnico" ma suggestivo - che si vuole proporre facendo un parallelo con l' ambito immobiliare. In edilizia, infatti, esiste il contratto cosiddetto "rent to buy", in cui il proprietario consegna fin da subito l' immobile al conduttore/futuro acquirente, che paga il canone di locazione; dopo un periodo di tempo prestabilito nello stesso contratto, il conduttore può decidere se acquistare il bene, detraendo però dal prezzo una parte dei canoni già pagati. VALUTARE LO STUDIO PROFESSIONALE. Nell' ambito professionale, il giovane commercialista o avvocato, dopo il tirocinio, presta la propria attività negli studi professionali. Solitamente - spiegano - durante questa prima fase di collaborazione il commercialista e l' avvocato neo-abilitati si mettono completamente a servizio del proprio studio di appartenenza sia in termini di impegno (pensiamo al numero di ore lavorate) che di carriera professionale (pensiamo, infatti, che la maggior parte dei giovani rinuncia ad avere propria clientela per seguire i clienti di studio). In cambio ricevono certamente esperienza e insegnamenti ma anche compensi professionali assai contenuti. È in questa fase che - ci si chiede - se non sia opportuno sottoscrivere un patto che stabilisca un serio piano di carriera per i giovani, che li conduca dalla fase di neo-abilitati a nuovi partner dello studio, fissandone gli step e stabilendo delle regole che conducano al riconoscimento di un prezzo di ingresso negli studi scontato, proprio perché considera

mutuate dalla valutazione d' azienda, al fine di far capire che in caso di acquisto/vendita le logiche sono del tutto differenti rispetto a quelle tipiche di un ingresso in studio, in cui il collaboratore entra solitamente con una quota di minoranza affiancando i professionisti senior che restano all' interno dello studio con una quota a quel punto più contenuta. Ma c' è un ulteriore aspetto - questo meno "tecnico" ma suggestivo - che si vuole proporre facendo un parallelo con l' ambito immobiliare. In edilizia, infatti, esiste il contratto cosiddetto "rent to buy", in cui il proprietario consegna fin da subito l' immobile al conduttore/futuro acquirente, che paga il canone di locazione; dopo un periodo di tempo prestabilito nello stesso contratto, il conduttore può decidere se acquistare il bene, detraendo però dal prezzo una parte dei canoni già pagati. VALUTARE LO STUDIO PROFESSIONALE. Nell' ambito professionale, il giovane commercialista o avvocato, dopo il tirocinio, presta la propria attività negli studi professionali. Solitamente - spiegano - durante questa prima fase di collaborazione il commercialista e l' avvocato neo-abilitati si mettono completamente a servizio del proprio studio di appartenenza sia in termini di impegno (pensiamo al numero di ore lavorate) che di carriera professionale (pensiamo, infatti, che la maggior parte dei giovani rinuncia ad avere propria clientela per seguire i clienti di studio). In cambio ricevono certamente esperienza e insegnamenti ma anche compensi professionali assai contenuti. È in questa fase che - ci si chiede - se non sia opportuno sottoscrivere un patto che stabilisca un serio piano di carriera per i giovani, che li conduca dalla fase di neo-abilitati a nuovi partner dello studio, fissandone gli step e stabilendo delle regole che conducano al riconoscimento di un prezzo di ingresso negli studi scontato, proprio perché considera

mutuate dalla valutazione d' azienda, al fine di far capire che in caso di acquisto/vendita le logiche sono del tutto differenti rispetto a quelle tipiche di un ingresso in studio, in cui il collaboratore entra solitamente con una quota di minoranza affiancando i professionisti senior che restano all' interno dello studio con una quota a quel punto più contenuta. Ma c' è un ulteriore aspetto - questo meno "tecnico" ma suggestivo - che si vuole proporre facendo un parallelo con l' ambito immobiliare. In edilizia, infatti, esiste il contratto cosiddetto "rent to buy", in cui il proprietario consegna fin da subito l' immobile al conduttore/futuro acquirente, che paga il canone di locazione; dopo un periodo di tempo prestabilito nello stesso contratto, il conduttore può decidere se acquistare il bene, detraendo però dal prezzo una parte dei canoni già pagati. VALUTARE LO STUDIO PROFESSIONALE. Nell' ambito professionale, il giovane commercialista o avvocato, dopo il tirocinio, presta la propria attività negli studi professionali. Solitamente - spiegano - durante questa prima fase di collaborazione il commercialista e l' avvocato neo-abilitati si mettono completamente a servizio del proprio studio di appartenenza sia in termini di impegno (pensiamo al numero di ore lavorate) che di carriera professionale (pensiamo, infatti, che la maggior parte dei giovani rinuncia ad avere propria clientela per seguire i clienti di studio). In cambio ricevono certamente esperienza e insegnamenti ma anche compensi professionali assai contenuti. È in questa fase che - ci si chiede - se non sia opportuno sottoscrivere un patto che stabilisca un serio piano di carriera per i giovani, che li conduca dalla fase di neo-abilitati a nuovi partner dello studio, fissandone gli step e stabilendo delle regole che conducano al riconoscimento di un prezzo di ingresso negli studi scontato, proprio perché considera



Il Giornale Di Vicenza

Confprofessioni e BeProf

e valorizza quello che potremmo definire "acconto", maturato nella fase pre-associativa. Basti solo pensare che, alcuni studi, proprio per considerare tale aspetto (oltre ad altri aspetti molto importanti quali le sinergie attese grazie al lavoro dei giovani), non richiedono alcun pagamento al giovane nella fase di ingresso nella compagine. Spostando certe dinamiche sulla percentuale sugli utili attribuibili.