

Norme & Tributi

69%

IL RISULTATO ELETTORALE
La lista guidata da Elbano de Nuccio «Direzione chiara. Risultati, competenza e visione» vince con il 69% dei voti espressi dagli Ordini territoriali.

Commercialisti, de Nuccio rieletto alla presidenza

Professioni

Ieri si è tenuta l'elezione del Consiglio nazionale da parte dei 132 Ordini

Lo sfidante Siciliotti: complimenti a de Nuccio Lavorerò per l'unità

Pagina a cura di **Federica Micardi** e **Maria Carla De Cesari**

Elbano de Nuccio confermato presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti. La lista «Direzione chiara. Risultati, competenza e visione» ha prevalso, con il 69% dei voti, nella elezione di secondo livello affidata ai consiglieri dei 132 Ordini.

«Premiati l'impegno di questi quattro anni e i risultati a vantaggio dei commercialisti», dichiara a caldo il presidente de Nuccio (si veda l'intervista riportata a fianco).

Il contendente, Claudio Siciliotti, a capo della lista «Unione dei Territori», spende parole pacate. «Ho telefonato a de Nuccio. Gli ho fatto i complimenti. Lavorerò a favore dell'unità, quella che non cancella le posizioni diverse, ma che sa renderle una ricchezza. In questo senso ho sollecitato de Nuccio». Siciliotti non nasconde i motivi che hanno diviso le due liste, «per esempio, sulla riforma delle professioni. Occorre rivendicare delle esclusive e non semplicemente delle attività tipiche». Ma, come affermato anche durante il dibattito avvenuto a fine marzo a Na-

poli, al Congresso dell'Unione nazionale giovani dottori commercialisti, le buone idee devono essere sostenute a prescindere dalla paternità. Siciliotti non ha recriminazioni o pentimenti. «Non credo ci sia un perdente in questa competizione. c'è un vincitore e chi non ha vinto. Ci sono situazioni in cui è importante il percorso e non solo l'obiettivo. Ho dato la mia disponibilità a lavorare per una categoria che amo. E continuerò a farlo».

Elbano de Nuccio, dunque, da oggi continuerà il suo lavoro al vertice dei commercialisti. La categoria è tra le più numerose, anche se da qualche tempo si segnala il calo degli iscritti e dei tirocinanti e l'aumento dell'età media: gli iscritti con meno di 40 anni sono il 16,5 per cento.

L'Albo conta 119.952 iscritti (dato al 31 dicembre 2024), in lieve calo rispetto all'anno precedente (-0,4%) ma in aumento dell'11,6% rispetto al 1° gennaio 2008 (anno della fusione degli Albi di commercialisti e ragionieri).

In diminuzione i tirocinanti, passati da 11.707 (2023) a 11.039 a fine 2024 (-5,7%). Dai primi dati 2026 - forniti da Cassa dottori - però i tirocinanti pre-iscritti all'ente previdenziale sono aumentati, passando da 169 del 2025 a 370 del 2026; il merito probabilmente è delle borse di studio per i praticanti finanziati in parte dal dominus e in parte dall'ente di previdenza, che in questa iniziativa ha investito 5 milioni. L'attenzione della categoria verso i giovani è alta: la riforma della professione, ora in discussione presso la Commissione giustizia della Camera, per esempio, introduce la possibilità che il tirocinio di 18 mesi venga svolto tutto durante gli studi.

I NUMERI

Isritti all'albo

I commercialisti iscritti all'albo sono 119.952 (dato al 31 dicembre 2024), in lieve calo rispetto all'anno precedente (-0,4%) ma in aumento dell'11,6% rispetto al 1° gennaio 2008 (anno della fusione degli albi di commercialisti e ragionieri). A livello regionale al primo posto per numero di commercialisti si trova la Lombardia con 20.992 iscritti, seguita a distanza dalla Campania (14.289) e dal Lazio (13.789); fanalini di coda Valle d'Aosta (177 iscritti), Molise (495) e Basilicata (888). Cresce la componente femminile che oggi rappresenta il 34% degli iscritti.

L'andamento dei redditi

Il reddito medio dei commercialisti a fine 2024 è pari a 80.648 euro, il 10,1% in più rispetto all'anno precedente; il reddito mediano, invece, cresce del 9,3% ed è pari a 45.895 euro. Resta alto il divario tra il Nord del paese, dove il reddito medio è di 105.591 euro, e il Sud dove il reddito medio supera di poco i 40mila euro; al Sud, però, l'aumento percentuale è leggermente maggiore: 10,9% contro il 9,2% del Nord.



Il presidente dei commercialisti, Elbano de Nuccio

L'intervista. Elbano de Nuccio. Nuovo mandato nella continuità. Ruolo centrale per la categoria

«Riconoscimento del lavoro svolto Impegno per i giovani»

Alle 17:50, appena 50 minuti dopo l'apertura delle votazioni da parte dei Consigli degli Ordini, arriva la conferma di quanto circolava da parecchi minuti: Elbano de Nuccio è il vincitore delle elezioni del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti.

Al telefono risponde con la voce roca, quella di chi si è lasciato andare a un tifo da stadio. «Emozionato. Felicissimo. Al settimo cielo», traduce con le parole, se ce ne fosse bisogno, il registro - inequivocabile - della voce. «È una nuova era nella professione - commenta de Nuccio - per la prima volta nella storia dei commercialisti un presidente nazionale viene

confermato. Tra l'altro con percentuali pazzesche. Ora (sono di poco passate le 18, ndr) siamo oltre il 60 per cento. È il riconoscimento di quattro anni di impegno».

Qual è la priorità?

Consolidare il lavoro avviato e far crescere sempre più la dignità professionale dei commercialisti, il riconoscimento del ruolo nel quadro istituzionale del Paese.

Nel dibattito che si è svolto al congresso di Napoli, a fine marzo, è emerso come centrale debba essere la politica a favore dei giovani. Quali i punti?

Nella proposta di riforma dell'ordinamento professionale abbiamo previsto, per la prima volta, le quote generazionali,

abbiamo inserito tutto il tirocinio all'interno del percorso universitario. Lavoreremo, poi, per assicurare la formazione gratuita agli under 35. Chiederemo a Cassa dottori di dilazionare il pagamento dei contributi previdenziali quando effettivamente chi inizia la professione potrà sopportare questo onere. Infine, solleciteremo le pubbliche amministrazioni nel prevedere incarichi in cui i giovani possano esercitare le attività con l'accompagnamento di un tutor, in modo da acquisire esperienza. Insomma, la professione dovrà tornare appealing.

La riforma fiscale: il tempo stringe ma se dovesse scegliere una misura da mandare avanti? Opterei per definire un calendario fiscale meno pesante.

Un obiettivo rincorso da tantissimo tempo.

A me piacciono le sfide. Con Claudio Siciliotti, il suo sfidante, a Napoli avete convenuto che chiunque avesse vinto, il giorno dopo il presidente sarebbe stato il presidente di tutti. Che azioni per garantire la dialettica delle rappresentanze della professione e dei territori? Sono inclusivo e di questo è testimonianza la mia rielezione, con percentuali di voti davvero importanti. Cerco il dialogo e il confronto. Anche duro, ma all'interno dell'istituzione. Nella legislatura appena conclusa ci sono state però molte azioni demolitive dall'esterno all'interno della professione. Ho dovuto mantenere la barra dritta in momenti molto complessi e non accetto lezioni da chi predica bene e razzola male. Per questo, rifiuto l'etichetta che mi hanno appioppato: non sono divisivo. Sono il presidente di tutti, di chi mi ha votato e di chi non mi ha votato. E opererò per un clima sereno, aperto all'ascolto e alla condivisione.

LA RIFORMA DEL MERCATO NPL

Oggi acquistare crediti ipotecari o chirografari in sofferenza è consentito a tutti

L'entrata in vigore della Direttiva UE 2167/2021, recepita dal D.Lgs 116/2024 ha aperto, a partire dall'8 marzo 2025, il mercato dei crediti non performing (NPL) anche ad operatori non professionali. Società commerciali e persone fisiche possono acquistare come previsto dall'art 114.3 del Testo Unico Bancario. L'acquirente deve poi nominare un Gestore dei Crediti che si occupi degli adempimenti richiesti da Banca d'Italia e dalla normativa stessa. È infatti **obiettivo dichiarato della direttiva europea quello di far crescere il mercato secondario degli NPL**. La nuova normativa, se da una parte amplia la platea dei soggetti potenziali acquirenti di NPL, dall'altra inserisce, giustamente, un maggiore controllo sull'attività degli stessi attraverso la figura del Gestore dei Crediti.



Il Team Cessioni di myNPL

contenute del mercato, idonee a salvaguardare la redditività di ogni operazione di cessione, dalla più piccola alla più grande.

L'iscrizione alla piattaforma myNPL è gratuita e non comporta alcun onere.

www.mynpl.it

myNPL: la piattaforma più idonea a cogliere le opportunità offerte dalla riforma

MyNPL, piattaforma leader delle cessioni NPL in Italia, raccoglie da anni la disponibilità dei grandi Operatori (Banche, SPV, SGR, Società 106 TUB, Grand Servicer) a cedere i loro crediti, li rielabora e riordina, dopo un'approfondita due diligence, secondo criteri di suddivisione sia **territoriale che di tipologia**. Quindi rende disponibili questi

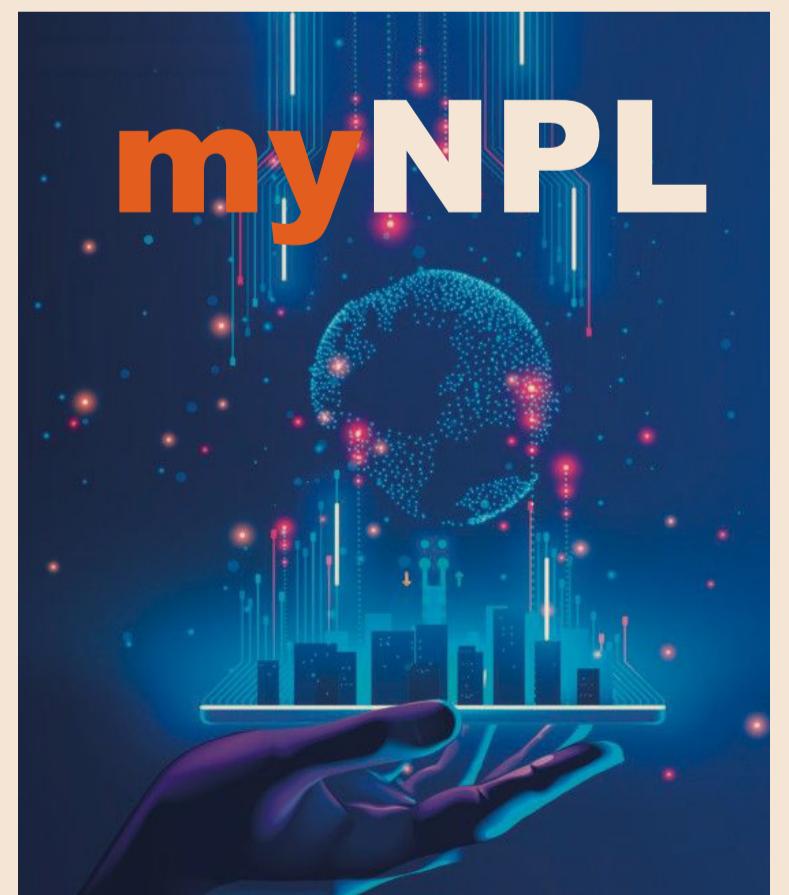
crediti per la cessione, anche per segmenti territoriali, ai soggetti interessati; fino all'8 marzo 2025 i soggetti acquirenti erano rappresentati esclusivamente da operatori professionali. Tuttavia, tra gli iscritti alla piattaforma myNPL vi era già un **numero considerevole di soggetti che attendevano l'operatività della**

riforma in quanto interessati ad entrare nel mercato NPL. Numerosi sono anche gli Studi Professionali iscritti, sollecitati dai loro clienti, pronti a selezionare portafogli per l'acquisto da parte degli stessi. Tutti questi nuovi player hanno portato ad un sensibile allargamento del mercato secondario. MyNPL dispone infatti di un parco

potenziali acquirenti di oltre tremila soggetti, sparsi su tutto il territorio nazionale, molti dei quali fidelizzati (operatori che sono al terzo o quarto acquisto), e di una **organizzazione idonea a gestire decine di due diligence in contemporanea da parte dei potenziali buyer**.

Il contratto di cessione crediti si perfeziona sempre e soltanto tra il Proprietario dei crediti (Banche, SPV, SGR, Società 106 TUB, Grand Servicer) e l'Acquirente; myNPL agisce da advisor delle operazioni.

Per andare incontro alle esigenze degli acquirenti in ordine alla nuova normativa, myNPL ha già da tempo previsto la possibilità di firmare il contratto con il Gestore dei Crediti contestualmente al contratto di acquisto. Il Gestore dei Crediti partner di myNPL è GEST.IN. SPA, da oltre 20 anni intermediario finanziario ex art 106 TUB. GEST.IN. opera da Gestore dei Crediti per le attività richieste dal D.Lgs. 116 del 30/7/2024, e, su richiesta dell'Acquirente, può externalizzare l'attività di recupero agli Studi Legali o società ex art 115 TULPS scelti dallo stesso Acquirente, che stabilirà in autonomia i compensi per questi ultimi. Grazie alla convenzione di MyNPL con GEST.IN. SPA, gli iscritti alla piattaforma possono usufruire delle tariffe per il Servizio di Gestione più



www.mynpl.it