
Il prossimo Commercialista

di [Roberto Pasquini](#)

Pubblicato il 7 Maggio 2018

Oltre alla contabilità quali possono essere i nuovi servizi che il commercialista potrà proporre? Serviranno per rimanere sul mercato di fronte alla rivoluzione tecnologica in atto... I possibili spunti di consulenza da offrire ai clienti sono tanti, con l'aiuto del Commercialista Telematico puoi scoprirli

Una volta il commercialista bravo era quello che aveva un ufficio, più o meno di lusso, nel centro storico della città (non importava se difficile da raggiungere perché tanto doveva essere il cliente ad andare da lui, il professionista non si muoveva dal proprio ufficio). Il bravo Commercialista aveva tanto lavoro: l'essere bravo – attraverso il passaparola – gli permetteva di aumentare costantemente il numero dei clienti seguiti, senza dover pensare al marketing o a cosa fare per farsi conoscere.

Durante l'anno c'erano un po' di adempimenti fiscali da rispettare quali le liquidazioni trimestrali IVA ma gli impegni più importanti erano sostanzialmente solo due/tre: la dichiarazione annuale dell'IVA, da presentare entro il 5 marzo, e la consegna manuale delle dichiarazioni dei redditi, entro il 31 maggio... aggiungiamoci il modello 770... ma non portava via tanto tempo.... C'era il tempo per studiare e le scadenze erano sufficientemente rispettate. Il giusto impegno di lavoro. Il mondo correva meno velocemente... poi è arrivato internet...

Il lavoro del commercialista nel passato

Il lavoro della gran parte dei commercialisti è molto cambiato negli ultimi anni: a partire dall'avvento della prima trasmissione telematica delle dichiarazioni dei redditi abbiamo assistito ad un continuo susseguirsi di nuovi adempimenti a carico delle aziende – e conseguentemente degli Studi – aventi l'obiettivo di rendere sempre più efficiente ed efficace il Fisco italiano.

Credo si possa affermare che in effetti l'Italia può vantare una delle Amministrazioni Fiscali più efficienti in Europa e forse al mondo... in alcuni settori... certo, l'Agenzia delle Entrate – grazie al lavoro degli studi commerciali - si trova ora a disposizione valanghe di dati, rapidamente e con poco sforzo, in modo da potersi dedicare alla lotta contro l'evasione.

I risultati ottenuti sono sotto certi aspetti positivi: innanzi tutto un enorme risparmio (mai quantificato?) di soldi, maggiore rapidità nei controlli, macchina più efficiente, ottimi risultati nella lotta all'evasione e tanti altri aspetti positivi.

Tanti dei risultati positivi raggiunti dall'Agenzia delle entrate sono il frutto di incombenze “inoltrate” ai commercialisti: prima le predisponeva lo Stato, ora le predispongono loro.

E' corretto e non mettiamo in dubbio che lo Stato debba risparmiare, modernizzarsi, essere efficiente ed efficace: nessun dubbio! E' corretto! Nessuno lo contesta!

Il lavoro del commercialista nel presente

Eravamo partiti col dire che il lavoro degli studi commerciali è molto cambiato negli ultimi anni: in particolare per quelli che hanno basato la propria attività sulla tenuta delle contabilità e sui conseguenti adempimenti burocratici collegati.

Ragioniamo di questo specifico settore: tutti sappiamo che si tratta di un tipo di attività in fase calante. Chi si occupa di questo settore è ormai diventato un dipendente esterno dell'Agenzia delle entrate, che lavora però con la propria partita iva.



Per tutti i motivi che conosciamo (crisi economica, sviluppo informatico, avvio delle fatture elettroniche, software che registreranno le fatture automaticamente, ecc. ecc.) questo tipo di lavoro è oggi considerato dagli imprenditori-nostri-clienti una attività di basso valore aggiunto, che oramai chiunque

può/sa fare mediamente bene: e che meno si paga meglio è.

La contabilità è ovviamente la base amministrativa della corretta gestione imprenditoriale di una azienda ma spesso ritenuta solo un obbligo normativo e nulla più, naturalmente ragionando di piccoli e piccolissimi imprenditori e professionisti: se non vi fosse l'obbligo tanti smetterebbero di tenerla. In ogni caso ormai non c'è bisogno di andare dal più bravo commercialista della città per farsi tenere bene la contabilità ed il conseguente rispetto dei mille balzelli burocratici collegati.

Io credo che ognuno di noi, se guarda indietro, arriva alla conclusione che negli ultimi 10/15 (?) anni i compensi per questo tipo di attività sono in diminuzione, è sempre più difficile incassarli, le spese sono costantemente in aumento. La tendenza non si modificherà. E non parliamo poi delle difficoltà (mi sia permesso l'eufemismo) nell'incassare.

Qualcuno ritiene che esista un modo per invertire questa rotta? Io penso che non ci sia.

Penso che la contabilità verrà sempre più industrializzata e tenuta a prezzi sempre più bassi, mi dicono che anche Amazon ormai propone la tenuta delle contabilità... e pensiamo di poter concorrere con Amazon? E chi pensa di essere più bravo di Amazon sbaglia... il servizio necessario – a fronte di un prezzo stracciato – lo farà!

Già c'è e ci sarà sempre di più la guerra al prezzo più basso. I commercialisti finché potranno si porteranno via i clienti a vicenda, sì, perché ci sarà sempre qualcuno che farà i prezzi più bassi di noi.

Forse qualcuno non vorrebbe sentirselo dire ma questo tipo di attività – in termini di guadagni ed adempimenti burocratici – non tornerà mai più come era un tempo, ma non solo: non riusciremo mai a mantenerla così come è adesso. I guadagni diminuiranno.

Il lavoro del commercialista nel futuro

Cosa fare quindi?

I commercialisti che non crederanno alla industrializzazione e forte diminuzione delle contabilità non faranno nulla, riterranno che ciò di cui stiamo parlando sono fesserie. Che comunque avranno sempre lavoro. Perfetto, bene, spero che abbiano ragione, sarebbe meglio per tutti. Ma temo che non sarà così.

Per chi invece ritiene che non si possa andare avanti così, senza fare nulla di particolare, è arrivato il momento di AFFIANCARE alla tenuta delle contabilità altri tipi di attività, più remunerative, con meno scadenze oppressive, soprattutto che abbiano un più alto valore aggiunto per il cliente-imprenditore e che portino più soddisfazioni anche professionali. Che non tutti i nostri concorrenti fanno. Servizi che non siano solo la risposta ad un obbligo normativo ma che sia un desiderio del cliente, che sia una attività che l'imprenditore possa apprezzare, che gli diventi indispensabile! I Commercialisti, nella stragrande generalità dei casi, godono della massima fiducia dell'imprenditore, e questa è la cosa più importante, da "sfruttare" – ora – per campi diversi dalla contabilità.

Sia chiaro si parla di AFFIANCAMENTO.

Preveggo le prime immaginabili considerazioni: sappiamo bene tutti che un commercialista, uno studio, non può "cambiare mestiere" da un giorno all'altro. Però se mai si comincia ad occuparsi di altre cose mai si arriverà a farle.

E non sono d'accordo con i colleghi che dicono di avere solo piccoli clienti e/o che vivono in piccoli paesi e che non hanno possibilità di offrire servizi migliori. Non è vero! Diciamoci la verità: siamo noi forse a non saper fare certe altre cose... per adesso.... Ci adagiamo alla tenuta della contabilità perché è quello che sappiamo fare. Ma occorre prendere atto che questa attività non renderà più, renderà ogni anno sempre un po' meno!

Altra classica osservazione: io vivo nel paesino tal dei tali e se anche faccio una cosa in più non me la pagano. Ci stiamo avvicinando al 2020... le distanze non sono più un problema vero, forse mentale sì... ma vero no! Quanti professionisti seguono clienti con sedi molto lontane? Qual è il problema di collegarsi ad esempio attraverso skype? O inviarsi dei documenti tramite file, cartelle elettroniche? Ma naturalmente anche prendere la macchina e fare 50-100 km...? Ai nostri attuali tempi non possiamo mentalmente limitare la nostra professione pensando alla difficoltà della distanza! Dai, su! E' una scusa...!

Dobbiamo ri-cominciare a studiare cose nuove/diverse, da poter proporre ai clienti e queste nuove esperienze ci faranno ri-conquistare il cliente e potremo così lavorare con più soddisfazione, meglio

pagati, con meno opprimenti scadenze: cominciamo da oggi un nuovo percorso di affiancamento di nuovi servizi ad alto valore aggiunto e lasciamo (gradatamente) gli adempimenti e le scadenze agli altri...!!

...con l'aiuto del CommercialistaTelematico

Quali possono essere nuovi servizi da proporre? GRADATAMENTE: ...tanti!

L'analisi della [Centrale Rischi della Banca d'Italia](#), ad esempio, può aprire nuovi mondi di lavoro! Purtroppo tanti commercialisti non sanno nemmeno cosa sia. Invece una approfondita conoscenza della stessa ci consentirebbe di dare un forte aiuto alle aziende clienti, può far emergere nuovi business per il commercialista! Però occorre una conoscenza approfondita non una lettura su wikipedia... far sapere alle aziende come muoversi nel sistema bancario sapendo in anticipo come la Banca vede e interpreta la situazione finanziaria del cliente... poter fare una perizia, una relazione, esporre all'imprenditore il punto di vista della Banca prima ancora di andarci, fargli sapere in anticipo come si deve muovere... sono servizi che attualmente nella generalità degli studi non vengono erogati. E porterebbero invece tanti benefici...

L'analisi della azienda attraverso il controllo della gestione e attraverso la [Balanced Scorecard](#), altro argomento poco conosciuto ed invece utilissimo! Una analisi prima interna dell'azienda e poi un biglietto da visita fenomenale per la stessa da mostrare all'esterno...

Sono solo due dei vari ulteriori servizi ad alto valore aggiunto che possiamo erogare al cliente... altri ad esempio sono il controllo di gestione, l'analisi di bilancio, gli indici, programmazione, il budget, il forecast, le verifiche trimestrali dell'andamento dei conti finanziari, ... quante volte i nostri clienti ci hanno detto: "Io lavoro tantissimo, il bilancio riporta nell'ultima voce un guadagno sostanzioso ma invece non mi trovo un soldo, mi si dice che ho un buon utile ma non riesco ad accantonare nulla, DOVE HO MESSO I SOLDI...?"

Sono questi (ed altri) i servizi che l'imprenditore chiede... la contabilità è solo uno degli aspetti, importantissimo, ma non il più difficile da organizzare: solo un tassello da affiancare agli altri per arrivare

a completare il quadro generale; il corretto rispetto della scadenza, del modellino da inviare, della pratica burocratica non gli interessano più! Questo – ai suoi occhi – tutti sono capaci di farlo! Sono solo servizi che non è più difficile trovare a basso prezzo ma con buona qualità.

L'imprenditore ci chiede invece suggerimenti, vuole consigli da una persona che DEVE ESSERE più esperta di lui in certi settori. Il commercialista deve tornare ad essere il partner dell'imprenditore non il fornitore.

Occorre specializzarsi... approfondire bene determinati argomenti: studiarseli bene e continuare nel tempo a farlo; diventare nella città, nella propria zona, un punto di riferimento, ad esempio per il contenzioso tributario, il societario, i trust, la contrattualistica, il settore "fallimentare", crisi da sovraindebitamento... e altri settori...

Naturalmente occorre studiare, impegnarsi! Chi lo farà potrà emergere, chi non lo farà rischia di continuare la sua personale guerra contro l'Agenzia delle entrate e affronterà il costante calo dei suoi redditi...

Un'altra classica considerazione che ci viene fatta è: se anche mi metto diligentemente a studiare, ad approfondire nuovi servizi come faccio poi a trovare clienti?

Innanzitutto il cambiamento epocale che c'è stato e che continua ad esserci comporta che non basta più il passaparola per trovare nuovi clienti. E non basta più essere bravi. Ora – oltre che essere bravi – occorre riuscire a mettersi in evidenza e comunque essere in grado di risolvere ogni problema dell'imprenditore. Un primo passo è quello di costituire studi associati o comunque società, darsi da fare con il marketing (che non significa farsi la "bieca" pubblicità), migliorare la propria immagine ad esempio attraverso l'implementazione di un bel sito internet, aggiornato, dove risultino le principali competenze ed esperienze dello Studio...

E far parte di una grande organizzazione...

Formazione e gruppo

Le risposte sono: formazione e gruppo. E questi sono dal 1995 gli obiettivi del Commercialista telematico, il cui motto fin dalla nascita è: "L'apprendere è come remare contro corrente, se ci si ferma si

TORNA INDIETRO”.

E anche il gruppo è sempre stato la nostra caratteristica, da tutti riconosciuta.

Innanzitutto quindi formiamoci, formiamo persone, colleghi che dimostrino voglia di cambiare. Che hanno voglia di impegnarsi. FORMIAMO UN GRUPPO DEL COMMERCIALISTA TELEMATICO. E per questo non serve avere grandi Studi e non importa se uno vive in un paesino sperduto senza nemmeno una attività imprenditoriale!!

Le aziende contattano spesso Commercialista Telematico per avere riferimenti di bravi professionisti a cui rivolgersi ma non capita (quasi) mai che cerchino per la tenuta della contabilità, cercano per i servizi sopra citati: da adesso in avanti Commercialista telematico creerà un gruppo di professionisti dislocato possibilmente su tutto il territorio nazionale, formato da persone che avranno frequentato seminari full-immersion di aggiornamento, che si saranno dimostrati vogliosi di crescere e bravi nelle materie di competenza, in modo tale che – essendo sempre più bravi – aumenteranno le loro possibilità di trovare clienti e l'aggregazione del gruppo del Commercialista telematico potrà portare ulteriori vantaggi.

E' un'idea sulla quale Commercialista telematico sta lavorando da tempo e ora è stata attivata, attraverso investimenti nella formazione e nel gruppo: organizzazione, programmazione, personale, docenti, aule.

Roberto Pasquini

4 maggio 2019