# Fattura elettronica: l'evoluzione dello studio professionale

di Luca Bianchi

**Pubblicato il 7 Dicembre 2018**

Fattura elettronica: manca meno di un mese all'obbligo quasi generalizzato... Si tratta di un avvenimento epocale che cambierà il panorama operativo di studi professionali e uffici contabili: quali possono essere gli sviluppi evolutivi per gli studi professionali? La parola magica è "consulenza": proviamo a capire cosa si intende per consulenza

Manca poco meno di un mese al **big bang della fattura elettronica massiva**.

Sicuramente il passaggio alla fatturazione elettronica porterà una **rivoluzione nel mondo della contabilità e delle attività lavorative a questa collegate** in quanto le operazioni che ad oggi risultano ancora in gran parte manuali o poco automatizzate verranno gestite come flussi di dati elaborati.

E' facile immaginare che diminuiranno in modo drastico (bisogna valutare l'impatto dell'ampio numero di soggetti esclusi dall'obbligo) le fatture cartacee di cui bisogna imputare i dati nel programma di contabilità; sicuramente si perderà meno tempo nella raccolta dei documenti da contabilizzare.


Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Una rivoluzione del genere potrebbe essere per qualcuno difficile da digerire e, anche se l'avvio della fatturazione elettronica fosse stato dilazionato su più anni, avrebbe incontrato sempre delle resistenze: per chi come noi lavora in campo contabile si tratta di cambiare il metodo di lavoro ed imparare un nuovo sistema di lavoro.

Non si dovrà solo imparare a **gestire nuovi programmi** e **nuove modalità di registrazione delle fatture**: cambierà culturalmente la tipologia di lavoro perché una parte del lavoro che oggi viene svolto dagli operatori sarà ovviamente automatizzato, pertanto si chiederà a chi opera nel settore non solo l'attività di data entry, ma anche di **impegnarsi in attività di analisi, elaborazione e gestione dei dati**.

Mentre le attività di data entry sono attività a basso valore aggiunto, le attività di analisi e gestione dei dati, che possiamo definire consulenziali, sono attività che impegnano di più l'operatore.

## Quali prospettive per gli studi professionali?

Oltre alle **difficoltà tecniche e normative legate ai nuovi obblighi e ai dubbi sollecitati dal Garante Privacy**, appare evidente che la fatturazione elettronica sarà un'innovazione che in tempi brevi coinvolgerà tutti gli studi.

Il lavoro di tenuta della contabilità probabilmente diventerà una commodity ed i relativi **servizi saranno valutati principalmente in funzione del prezzo**; il cliente tenderà a cercare di pagare tale servizio al prezzo più economico… Questo fatto è già una realtà.

Oggi si parla quindi di r**iposizionare l'attività dello studio professionale verso la consulenza**, cioè di proporre ai propri clienti non solo la **gestione della contabilità e degli adempimenti amministrativi e fiscali collegati**, ma anche **attività di analisi ed elaborazione dei dati utili al cliente nella gestione della propria attività professionale o imprenditoriale**.

Pensando solo all'**assistenza fiscale**, è facile immaginare che (anche se non immediatamente) **il lavoro si sposterà dall'inseguimento delle scadenze alla pianificazione delle stesse e, soprattutto alla pianificazione delle uscite di cassa**: sono tanti i professionisti e gli imprenditori che non hanno una perfetta cognizione dell'impatto finanziario generato dalle scadenze fiscali e probabilmente hanno bisogno di essere accompagnati nella corretta gestione dei pagamenti.


*Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com*
*Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D*

Se l'aggiornamento della contabilità sarà più puntuale, s**arà anche possibile verificare gli andamenti economici durante l'anno e iniziare a pensare ad attività di consulenza più strutturate ed impegnative**, ma magari più redditizie. In pratica **l'attività del commercialista**, come suggeriamo sempre nei nostri eventi dedicati alla figura del commercialista del futuro, **dovrebbe tornare ad essere quella di consulente dei clienti e non quella di mero intermediario dei dati fiscali**.

In questi ultimi anni, molte figure (più o meno qualificate e più o meno strutturate) si stanno proponendo per assistere gli imprenditori come "*consulenti aziendali*". Nel DNA del commercialista tale attività dovrebbe essere già compresa; inoltre, il vantaggio del commercialista rispetto a soggetti terzi è che è già in possesso dei dati del cliente e che conosce "vita morte e miracoli" dei propri clienti, quindi parte avvantaggiato rispetto a soggetti terzi.

Si realizza una fase di cambio di paradigma lavorativo: oggi gli studi soffrono le scadenze, l'inseguimento dei documenti che i clienti non consegnano, gli adempimenti telematici ed i continui aggiornamenti software.

L'ipotesi è che (se non ancora nel 2019) **gli automatismi contabili generati dalla fatturazione elettronica** e dal miglioramento dei software contabili (pensiamo anche alla possibilità di caricare in modo automatizzato  gli estratti conto bancari in contabilità) possano aiutare a **gestire le contabilità in tempi più rapidi**, permettendo di anticipare i tempi e di lasciare **spazio al rapporto consulenziale** basato sull'analisi e gestione dei dati aziendali e non solo sull'inserimento dei dati per la gestione delle scadenze più immediate.

Ho parlato di cambio di paradigma lavorativo perché la gestione dello studio professionale, dal professionista ai collaboratori, deve cambiare radicalmente le modalità e le tempistiche di lavoro.

A volte il cambiamento è visto come peggiorativo, almeno all'inizio, perché va a modificare le abitudini acquisite. **Deve cambiare anche il rapporto professionista – cliente**: tale rapporto va impostato non più e non solo sulla gestione degli adempimenti amministrativi e fiscali di base, ma va spinto oltre… Si dovranno convincere i clienti dello studio della bontà dei **"nuovi" servizi** e **che** tali servizi **vanno remunerati**.

A prescindere dalle difficoltà tecniche di gestione della fatturazione elettronica dal punto di vista dei software e degli adempimenti connessi si tratta di un momento di evoluzione epocale per la categoria dei consulenti contabili e fiscali.


*Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com*
*Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D*

Per affrontare al meglio questo momento di evoluzione partecipa al nostro **evento del 13/14 dicembre a Vicenza** per imparare a diventare il consulente dell'azienda
https://www.commercialistatelematico.com/ecommerce/pianificare-futuro-impresa-dicembre-2018-vicenza.html

Luca Bianchi

7 dicembre 2018


*Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com*
*Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D*