

## Dicembre 2018: tempo di analisi per i commercialisti

di [Luca Bianchi](#), [Alessandro Mattavelli](#)

Publicato il 8 Dicembre 2018

Siamo arrivati a fine dicembre: è ora di iniziare a progettare il 2019, anche alla luce delle rilevanti novità in arrivo (vedi, in primis, fatturazione elettronica): quali possono essere i suggerimenti per analisi ed approfondimenti da fare negli ultimi giorno del 2018?



**Full immersion**  
**Il prossimo Commercialista: come pianificare il futuro dell'Impresa cliente**  
Vicenza, 13 e 14 dicembre 2018

Anche per quest'anno siamo arrivati a dicembre, si avvicina il mini ponte dell'Immacolata e si possono iniziare a tirare le somme sull'attività svolta nel 2018.

E' vero che mancano ancora 2 scadenze importanti: il saldo IMU – TASI e l'acconto IVA.

Molti di noi sono arrivati a dicembre esausti e ormai privi di forze un po' come ci si sente dopo una gara o uno sforzo atletico importante. Non si vede l'ora di staccare un po' durante le vacanze natalizie. Come dopo una maratona esiste un particolare percorso per riprendere le forze e affrontare nuove sfide, così è per il professionista spassato da 12 mesi di adempimenti, scadenze e rinvii (questi ultimi sono forse responsabili del maggiore stress).

Per trovare ispirazione ho chiesto al Dottor Google (che di tanto in tanto cerca di sostituirsi anche a noi) quali sono i consigli per i runner dopo una gara (abbiamo scelto la figura del runner perché ci stiamo

preparando ai bagordi natalizi). I più consigliano, oltre una sana alimentazione che non guasta mai, un riposo “costruttivo”, proponendo attività alternative a quelle affrontate durante la gara ma ugualmente utili a mantenersi in allenamento.

Quali possono essere i consigli per il commercialista? E più in generale per gli studi professionali?

E' l'Immacolata, potremmo partire con un bel weekend rilassante senza cellulare (non si sa mai che a qualche cliente venga in mente di chiamarci per verificare se abbiamo letto il suo ultimo quesito) e una volta tornati in studio soffermarsi da solo o con i più stretti collaboratori su cosa ha funzionato particolarmente e su cosa è andato storto da febbraio a oggi; cerchiamo di indagare e andare a fondo sulle cause che hanno portato a straordinari continui, sabati e domeniche rubate alla famiglia nel nobile intento di riuscire a fare tutto in tempo.

La riflessione deve essere profonda, una di quelle che “fanno male”, di quelle che non si fermano ad addossare responsabilità agli altri. Siamo tutti d'accordo che abbiamo a che fare con uno Stato e un'Agenzia delle Entrate incapaci di condurre una politica di accertamento efficace e quindi in continua ricerca di nuovi strumenti (l'ultimo caso è la fattura elettronica), creando disagi o pasticci imbarazzanti, ma continuare a ripeterlo non ci regalerà un solo minuto in più.

Meglio spostare il focus allora su cosa non ha funzionato nel nostro studio e sulle scelte sbagliate che abbiamo fatto durante la stagione di bilanci, dichiarazioni e, soprattutto, prima. Una riflessione che coinvolga e metta in gioco tutto, che parte e che arriva al concetto di strategia, di mission dello Studio (perché esistiamo) e di Vision (dove vogliamo arrivare). Una riflessione tanto più necessaria ora che sta arrivando un momento di svolta epocale per gli studi professionali.

Quali sono stati i clienti mangia tempo e che potenziale hanno? Dove si collocano nella matrice BCG, sono star, question marks, cows o peggio Dogs?

In questa fase può essere di aiuto rappresentare i clienti in forma di albero: andando ad evidenziare i clienti che hanno portato valore allo studio grazie al passaparola (che rappresenteremo con i rami più grossi). Se poi riusciamo a capire cosa ha particolarmente convinto il nostro cliente a sponsorizzarci presso altri, siamo decisamente nella direzione giusta. Non è escluso che già in questa fase non emergano rami secchi che appesantiscono l'albero per i quali è giunto il momento della potatura.

Quello che ci è mancato e che ci ha tolto il sonno negli ultimi mesi è il tempo e la nostra ricerca del tempo deve essere spasmodica e maniacale: una delle promesse della fatturazione elettronica è che dovrebbe (il condizionale è d'obbligo) rendere meno gravosi gli adempimenti.

La nostra indagine pertanto deve proseguire spostando l'attenzione sui processi interni allo studio chiedendosi cosa avremmo potuto fare e cosa potremmo fare per far sì che determinati problemi non si ripresentino più o perlomeno siano più facilmente controllabili. Lavoriamo sulle singole attività e non cediamo alla lusinga dei pifferai magici dell'esternalizzazione: la contabilità non va confusa con la registrazione ma va vista come occasione di consulenza e vicinanza al cliente; rinunciarvi significa perdere gran parte del contatto con il cliente e non sfruttare la più grande ricchezza che possiamo ottenere: i "dati" e le prospettive di consulenza che nascono dall'analisi dei "dati".

Non so se avete notato che molte offerte relative ai software per la fatturazione elettronica nascono la ricerca dei dati, quelli dei nostri clienti. Dati che noi già possediamo e conosciamo.

Ben vengano invece quegli strumenti, quei processi, quelle intuizioni (ascoltiamo i collaboratori...) che consentono di risparmiare tempo. Esploriamo le prospettive che la fatturazione elettronica può comportare in termini di tempo dedicato al data entry; proviamo a migliorare la conoscenza dei nostri clienti sulle nuove modalità di fatturazione, contabilità e fiscalità pensando a sessioni formative ad hoc (un cliente preparato ci fa solitamente perdere meno tempo); valutiamo se è il caso di introdurre sistemi nuovi e spingiamoci fino al giudizio di adeguatezza del gestionale (oggi più che mai il rapporto col software gestionale è fondamentale).

Se tutto ciò non dovesse bastare a farci risparmiare i tempi e riconquistare la serenità, allora e solo allora, si può pensare ad all'outsourcing, meglio se nei confronti di qualche collega di cui ci fidiamo e col quale instaurare rapporti networking e mai verso soggetti esteri non meglio identificati che, oltre che ad essere spesso impreparati e disinteressati alla normativa italiana, rappresentano rischi in ambito di privacy (altra sgradita novità di questo lunghissimo 2018) e segnalazioni tempestive antiriciclaggio.

Terminato il caos delle scadenze ravvicinate e sovrapposte prendiamoci il lusso di programmare: riscriviamo le nostre agende riservando spazi adeguati alla verifica del raggiungimento degli obiettivi e soprattutto alla formazione necessaria per raggiungerli.

La formazione va vista come occasione per creare le condizioni per aprire nuove opportunità di business per lo studio: la professione (come abbiamo scritto ieri sta cambiando in modo estremamente rapido).

Ripeto e mi ripeto spesso, che il Commercialista è una delle professioni più belle al mondo perché possiamo cambiare lavoro ogni giorno perché allora limitarla alla mera tenuta delle contabilità e dichiarazioni. Un impegno in questi mesi potrebbe quindi essere quello di imparare a fare qualcosa di nuovo o imparare a fare meglio quanto già sappiamo.

Vanno in questa direzione le numerose scuole di specializzazione che molti ordini, uno fra tutti quello di Milano, stanno mettendo in campo e le stesse indicazioni provenienti dal Consiglio Nazionale. Anche i corsi che teniamo insieme al Commercialista Telematico vanno in questa direzione....

<https://www.commercialistatelematico.com/ecommerce/pianificare-futuro-impresa-dicembre-2018-vicenza.html>

Le possibilità oggi sono veramente numerose: a partire dai nuovi sistemi di allerta (che nascono dalla riforma della Legge Fallimentare), il nuovo fondo di garanzia e il calcolo del rating, le nuove frontiere della revisione, la digitalizzazione delle imprese (e qui torniamo alla fatturazione elettronica), la consulenza sulla privacy, ultimo ma non ultimo il controllo di gestione e il rating advisory. Chiediamoci cosa vogliono i nostri clienti e cominciamo un percorso per arrivarci.

Per approfondire alcune nuove possibilità di consulenza da offrire ai clienti partecipa al nostro evento che si terrà a Vicenza il 13 e 14 dicembre 2018.

Alessandro Mattavelli

Luca Bianchi

8 dicembre 2018