
Il futuro del Commercialista - il Commercialista del futuro

di [David Bianconi](#)

Publicato il 5 Giugno 2021

Quali sono gli sviluppi futuri della professione di commercialista?
Vediamo come l'evoluzione tecnologica può portare a nuovi fabbisogni dei clienti che il commercialista del futuro dovrà soddisfare.

Premessa: quale futuro per il Commercialista

Quale sarà il futuro del Commercialista? Sono passati molti anni dagli studi dell'Università, forse troppi. Ricordo di aver studiato micro e macroeconomia, statistica, matematica finanziaria, politica economica. Non ricordo, a dire il vero, di aver mai studiato Scienze del Cassetto Fiscale, Dichiarazione IVA I e Dichiarazione IVA II, eppure, guardando la maggior parte degli Studi Professionali, appare evidente che il cuore della nostra professione sia diventato lo svolgimento di adempimenti fiscali e civilistici (spesso subordinati ai primi) o, ad andare bene, l'assunzione di incarichi nell'ambito delle procedure collegate alla crisi d'impresa.



Tralasciando ogni facile considerazione sul depauperamento della professionalità del Dottore Commercialista, occorre riflettere attentamente sulla progressiva marginalizzazione che la nostra figura ha subito e continua a subire, in buona parte per colpa nostra.

Il fine dell'azienda è senz'altro la creazione di valore e chi si occupa di azienda deve necessariamente rivolgere la sua attenzione a questo aspetto prioritario.

La complessità crescente in cui operano ormai tutte le imprese non lascia spazio ad uno stile di gestione autoreferenziale e privo di una strategia definita in modo chiaro e controllabile in modo economicamente compatibile.

In questo scenario il Dottore Commercialista non può e non deve attendere di essere definitivamente etichettato come “superato” o, al limite, tollerato quale “male necessario” (ovviamente necessario al fine di ottemperare agli adempimenti tecnicamente e giuridicamente necessari allo svolgimento dell’attività aziendale).

Sviluppi e Opportunità per il commercialista del futuro

Dal momento che, specialmente di questi tempi ma forse è vero sempre, creare allarmismo o “enunciare” la presenza di criticità senza, nel contempo, avanzare almeno una proposta o un’idea è quantomeno irritante, cercherò di esporre quale sia la mia visione per un Dottore Commercialista che possa tornare al centro della vita aziendale e posso recuperare credibilità, stima e fiducia da parte dell’azienda.

Non vorrei esagerare e non intendo affermare che tali riconoscimenti ad oggi siano assenti nei confronti della nostra figura professionale, intendo affermare che potremmo tornare, senza mezzi termini, al centro della scacchiera e ciò ci spetta non per un mero interesse di categoria ma in ragione della trasversalità della nostra preparazione curriculare che spazia, unica tra le figure professionali, dagli aspetti di misurazione del valore, a quelli di analisi, al diritto commerciale e privato.

Nessun’altra figura professionale possiede questo set di competenze che racchiudono, di per sé stesse, il bagaglio culturale indispensabile a fornire una consulenza di qualità alla Direzione Aziendale.

Sviluppi

Gli sviluppi in corso riguardano 3 direttrici principali:

1) Complessità

Il mondo occidentale, piaccia o non piaccia, ha smarrito definitivamente la posizione di predominio che lo ha caratterizzato negli ultimi 100 anni.

Ci siamo riscoperti in competizione con il resto della popolazione mondiale e ciò, congiuntamente alla crescente connessione tra le comunità internazionali, ha prodotto l'esigenza di ripensare al nostro futuro in termini di sostenibilità intesa sia come utilizzo razionale delle risorse ambientali ed energetiche ma anche, più astrattamente, in termini di sistemi economici e microeconomici, di buone pratiche negli affari, di tutela dell'ambiente economico in cui si vive.

Non siamo diventati più buoni, abbiamo solo maggiore necessità di tutelare la prosperità altrui se non vogliamo rinunciare, presto o tardi, alla nostra.

A ciò si aggiunga la pressione crescente che viene esercitata sull'attività aziendale da parte:

- del sistema finanziario (Basilea etc);
- stato (parte civilistica e fiscale e adeguati assetti organizzativi);
- partner commerciali (clienti e fornitori richiedono la dimostrazione di gestioni aziendali di qualità e conformi a standard sempre più stringenti);
- collaboratori e organici aziendali (la richiesta di maggiori servizi, di crescita professionale e di modularità e flessibilità degli orari, lo smart working quale ulteriore step dell'evoluzione nel rapporto di lavoro dipendente).

2) Tecnologia

Non abbiamo mai conosciuto una curva così ripida nella crescita e nello sviluppo della tecnologia.

Si parla, in proposito, di nuova rivoluzione industriale e ciò modifica radicalmente la possibilità e la modalità con cui le aziende creano valore.

La dematerializzazione, paradossalmente, riguarda ormai anche asset nativamente immateriali come i software: sempre più di rado "installiamo" fisicamente dei software sui nostri pc e dispositivi e,

parallelamente, sempre più spesso utilizziamo risorse in Cloud che virtualizzano le risorse e le rendono disponibili in ogni luogo e in ogni momento purché siamo connessi ad internet.

3) Disponibilità di Dati

Siccome, tradizionalmente, produrre i dati ha un costo, va sottolineata la crescente disponibilità di masse di dati a costi irrisori o la possibilità, tramite la tecnologia, di accedere a masse di dati generati per scopi diversi ma utili anche in altri ambiti.

La fatturazione elettronica, la produzione di dati da parte dei macchinari 4.0, l'utilizzo di dispositivi IOT, la nascita di formati di rappresentazione delle informazioni che consentono uno scambio tra sistemi e soggetti diversi ha cambiato per sempre il rapporto tra dato, informazione e costo di produzione dell'informazione.

Opportunità

Ad ogni tipo di sviluppo elencato nel paragrafo precedente corrisponde una serie di straordinarie opportunità per la figura del Dottore Commercialista.

1) Opportunità legate alla Complessità

Complessità significa esigenza di una più intensa attività intellettuale e di una coordinazione tra le varie fasi della gestione aziendale.

La sfida è dominare la complessità e non risolvere singoli tratti in modo estemporaneo.

Il Dottore Commercialista deve riuscire a dedicare tempo e spazio all'attività della Consulenza Strategica e del Controllo di Gestione mettendo a frutto la trasversalità delle sue competenze per analizzare in modo coerente e complessivo gli scenari aziendali ipoteticamente praticabili dai propri clienti.

Si tratta di tornare a lavorare per i propri Clienti e non per lo Stato facendosi pagare dalle Aziende.

2) Opportunità legate alla Tecnologia

La tecnologia, ormai è chiaro a tutti dopo più di un anno di pandemia, consente connessioni veloci, produttive e stabili.

La virtualizzazione della presenza consente di lavorare letteralmente sullo stesso file anche a chilometri di distanza.

Stando più lontani, paradossalmente, si può essere più vicini e si può essere più vicini a più clienti nel corso della giornata lavorativa.

La sempre maggiore affidabilità dei sistemi messi a disposizione dai maggiori player del mondo del software consente una vera e propria gestione integrata dell'azienda con una nuova visione della consulenza che cessa di essere episodio di confronto più o meno assiduo e può diventare una co-gestione amministrativa e direzionale dell'impresa (ovviamente mantenendo distinti ruoli e responsabilità).

La tecnologia permette anche la creazione di reti professionali virtuali e per progetto senza necessariamente percorrere la creazione di soggetti quali STP e Studi Associati (che restano valide soluzioni ma non le uniche).

3) Opportunità legate alla Disponibilità di Dati

“Senza dati sei solo un'altra persona con un'opinione”.

Lo ha detto [William Edwards Deming](#) e ha ragione da vendere.

La fortuna di avere a disposizione masse di dati e tecnologie assolutamente economiche per utilizzarli costituisce una manna per chi, come il Dottore Commercialista, possiede la visione e le competenze per utilizzarli in modo incisivo e assolutamente adatto a creare valore.

La disponibilità di Dati costituisce un patrimonio di inestimabile valore perché legando i dati si ottengono informazioni e la produzione e la connessione di informazioni rilevanti è alla base della Consulenza

basata sulla prestazione intellettuale ed è quanto di più lontano dalla Consulenza intesa come svolgimento di adempimenti che, a dirla tutta, contiene sempre più i tratti dell'appalto di servizi (non a caso tanti soggetti di vario genere ed estrazione contendono da molti anni ormai la clientela allo Studio del Dottore Commercialista proponendo servizi simili e facendo leva sul prezzo).

All'autore dell'articolo è dedicata una sezione sul ns. sito...[Clicca qui per consultarla!](#)

A cura di David Bianconi

Sabato 5 giugno 2021

VISION 360 - Versione 2021

Analisi di bilancio e pianificazione aziendale per te e i tuoi clienti

La **consulenza aziendale** è un'attività sempre più strategica per gli studi professionali, complice la continua **evoluzione sia tecnologica che della stessa professione**.

Per questo, avere a disposizione gli strumenti adatti ad offrire **analisi di bilancio approfondite** con indicazioni utili per la **pianificazione aziendale**, è diventato fondamentale per **garantire ai propri clienti servizi consulenziali di primo livello**.



Vision 360-2021 vuole offrire al professionista una **guida all'analisi aziendale** che consenta di valutare il **reale andamento dell'impresa cliente** e, di conseguenza, di **pianificare scelte e strategie** di medio-lungo periodo. Ecco cosa è in grado di fare più nel dettaglio.

Analizza, pianifica, guida i tuoi clienti e i loro business

Il tool è in grado di produrre un fascicolo di 30 pagine ricco di **grafici e analisi** contenente:

- **Bilancio CEE**
- **Bilancio Riclassificato** in due differenti schemi
- **Rendiconto Finanziario**
- **Conto economico** dettagliato con confronto voci (**novità 2020**)
- **Analisi degli scostamenti** tra i due bilanci
- **Indici di bilancio** con **grafici** di andamento, **spiegazione** degli indici e **commento** ai singoli periodi
- **Autovalutazione** (*scoring*) in base a indici di bilancio
- Simulazioni su **Break-even point** economico e finanziario
- **Scoring del Medio Credito Centrale** (fondamentale per ottenimento finanziamenti garantiti da Fondo di Garanzia di cui al decreto liquidità)
- Indici della **crisi di impresa** (**novità 2020**)
- **Z'' Score – Indice di Altman** (**novità 2021**)

SCOPRI DI PIU' >