

Il futuro del commercialista parte da qui

di [Redazione](#)

Pubblicato il 27 Aprile 2022

Sergio Boaretto, Product Management Director di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia, riflette sulle **innovazioni digitali** e sul loro pieno utilizzo. Tutto quello che può rappresentare il **futuro della professione di commercialista**.

Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia ha imboccato già da alcuni anni la strada dell'innovazione non solo del prodotto ma del suo utilizzo esteso. L'innovazione del progetto [Genya](#) non offre soltanto efficienza, qualità, velocità. Il lavoro del commercialista con il progetto Genya dispiega nuovi orizzonti, nuove attività, nuove aree di business e un nuovo modo di stare sul mercato e di offrire nuovi servizi.

L'approccio tradizionale al software potrebbe essere una sorta di impedimento verso lo sviluppo di nuove forme di servizio da parte dei professionisti.



Sergio Boaretto, Product Management Director di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia spiega che:

“sicuramente è più difficile far maturare ipotesi di nuove opportunità presso un professionista che magari ha un bisogno risolutivo di uno specifico problema.

Genya è un progetto straordinario anche per questo.

Propone una suite di vari software assolutamente risolutivi ma al contempo offre al professionista straordinari margini di crescita e sviluppo, sia grazie al suo ecosistema di software collegati, sia all'utilizzo e all'interpretazione valoriale degli output dei vari software.

Genya rappresenta un innovativo ambiente digitale nel quale trovano spazio moduli per la contabilità, la creazione del bilancio, i dichiarativi, la gestione dello studio e naturalmente anche la fatturazione elettronica usufruibile in mobilità, su ogni supporto e con avanzati strumenti di collaborazione a distanza.

Genya in quanto progetto digitale complessivo, fruibile in cloud, è rivoluzionario per prestazioni, usabilità, look and feel, flessibilità, performance e intuitiva semplicità, ma soprattutto perché in grado di aiutare il professionista nel suo percorso evolutivo, aprendogli molte opportunità, prima di tutto quella di consulente.

Parlare di ecosistema Genya significa parlare di applicativi che vanno da Genya Bilancio a Genya Contabilità, da Genya Dichiarativi a Genya Telematici a Genya Conservazione e Archiviazione Documentale, tutti interconnessi e con il portale di collaborazione Genya OneClick ad agevolare la cooperazione con i Clienti.

Genya propone un'architettura unificata e interoperabile tra studi professionali e imprese, studiata per rendere facile e naturale la collaborazione fra professionista e cliente.”

Anche le banche, le istituzioni finanziarie, l'innovazione finanziaria, i servizi di pagamento e i loro gestori vengono compresi nelle innovazioni alle quali tende [Genya](#)?

“Decisamente sì. La PSD2 ha aperto una strada che prima non c'era e che offre opportunità a tutta la filiera. Si aprono scenari di grandissimo interesse per i professionisti.

Si aprono opportunità di collaborazioni con enti ed istituzioni con i quali prima il dialogo era assente, estremamente difficoltoso o mediato.

Oggi l'informazione è più accessibile e di conseguenza gestibile anche attraverso i nostri software.

La maggiore integrazione in Europa dei sistemi di pagamento, potrà abilitare nuovi servizi e aumentare la sicurezza e la protezione degli utenti.

La PSD2 rappresenta un potenziale ambiente per la creazione di servizi e prodotti innovativi sempre più in linea con la digitalizzazione e l'evoluzione della clientela.

In questo senso saranno innumerevoli, e ad oggi forse nemmeno del tutto immaginabili, le evoluzioni del mercato grazie anche all'ampliamento dell'orizzonte fintech.

In questo contesto rivoluzionato è la tecnologia digitale che fa da collante e l'analisi, la capacità analitica, la visione verso nuovi servizi ed un nuovo rapporto con la clientela può coinvolgere e trasformare in modo molto positivo il mondo dei professionisti."

Ma il cammino verso questo nuovo orizzonte sarà ancora lungo?

"Difficile a dirsi. Certo una cosa è centrale e basilare: la capitalizzazione del patrimonio dei dati e la centralità del cliente.

Il professionista deve oggi comprendere appieno l'importanza che hanno tutti i dati in suo possesso e deve apprendere come analizzarli e trasformarli in beneficio per il suo cliente, a partire dal processo di fatturazione elettronica.

Infatti è la fattura digitale e l'estratto conto digitalizzato che rappresentano la prima importante fonte di dati a valore.

L'importante è che i professionisti lo riconoscano e si attrezzino per attingere a quei dati per costruire il proprio sviluppo e quello dei propri clienti.

La nostra azienda ha elaborato una strategia che porta ai professionisti tutti gli strumenti per la creazione del valore ai loro clienti e naturalmente a loro stessi."

Il futuro è un libro aperto tutto da scrivere.

A cura di Sergio Boretto

Mercoledì 27 Aprile 2022