
Ha un futuro il commercialista in Italia?

di [Commercialista Telematico](http://www.commercialistatelematico.com)

Pubblicato il 26 Agosto 2014

a chiusura di un laboriosissimo mese di agosto è giusto chiedersi quali siano le prospettive per la professione di commercialista nell'attuale situazione economica che vive l'Italia

La figura del “classico commercialista” sta divenendo obsoleta: sono tante, forse troppe le esigenze che i clienti, dal più piccolo al più grande, manifestano al proprio professionista di fiducia ma che spesso non trovano (o trovano solo parziale) risposta. Il commercialista che si occupa solo di fisco e contabilità è destinato, gioco forza, ad evolversi nella figura più completa di consulente aziendale, a prescindere dalla grandezza dei clienti serviti, dalla loro età o dalla loro propensione ad utilizzare le nuove tecnologie.

Perché tutto questo?

Molti potranno obiettare affermando che i classici servizi fiscali e contabili sono quelli che oggi portano il pane al proprio studio, quelli che interessano di più la clientela, quelli realmente sentiti e realmente importanti perché, senza di quelli, come farebbe il cliente a pagare le tasse? Bene, oggi e sempre di più in futuro, la figura del “classico commercialista” sarà percepita dai clienti come “quello” che presenta l’F24 da pagare e/o comunque “quello” che quasi sempre è foriero di continue e assillanti richieste di denaro da dedicare al pagamento di tasse. A prescindere da ciò l’obiezione potrebbe continuare, infatti non è certo il commercialista la causa di tutto questo ed in fin dei conti la legge va rispettata. Tutto vero, però i dottori commercialisti non possono nascondere che un processo di cambiamento è in atto e, se non viene prontamente colto, questo processo potrà travolgere molti di loro.

Analizziamo insieme le cause che stanno portando all’estinzione della classica figura del commercialista:

Standardizzazione del reddito: la tracciabilità finanziaria, studi di settore, redditometri e spesometri porteranno le aziende ad avere sempre meno bisogno del commercialista in quanto gli spazi di manovra di quest’ultimo tenderanno sempre più a restringersi.

Aumento della concorrenza: colleghi che abbassano i prezzi per non perdere i clienti, clienti che fanno di tutto per risparmiare, associazioni di ogni tipo che propongono i servizi fiscali e contabili a prezzi stracciati. Tutto ciò ha portato ad un tracollo del mercato dei suddetti servizi. A pochi euro oggi online già si elaborano buste paga e c’è già chi offre la tenuta mensile di contabilità per qualche spicciolo!

Diminuzione dei guadagni dello studio: riduzione del fatturato a seguito della perdita continua di clienti, acquisizione nuovi collaboratori per far fronte ai continui nuovi adempimenti, abolizione della tariffa professionale ecc. comportano un ulteriore svilimento del già impoverito mercato del “classico commercialista”.

Aumento competenza delle imprese: i responsabili amministrativi sono oramai tutti laureati e possiedono già di per sé ottime competenze, internet a disposizione di tutti per qualsiasi problema di natura fiscale, semplificazione futura degli obblighi ed aiuti di tutoraggio che già l'Agenzia delle Entrate garantisce alle attività più grandi. Tutto questo renderà sempre più marginale l'ausilio del "classico commercialista".

Concorrenza delle softwarehouse che in futuro, stiamone certi, con la digitalizzazione dei documenti la faranno da padrone in relazione ai servizi di contabilità.

I clienti oggi, tra le altre esigenze, hanno bisogno di capire come si muovono i propri costi, **hanno bisogno di tornare a guadagnare**, perché se tornano a produrre margini positivi riescono a risollevarne una situazione monetaria a dir poco catastrofica. Come conseguenza aumentano gli investimenti e l'assunzione di personale, l'economia torna finalmente a "girare" e, in un ciclo che può solo definirsi virtuoso, il commercialista trova nuovi spazi e nuove concrete opportunità di guadagno, in funzione di efficaci servizi, **professionali ed inimitabili**, che solo lui in quanto Dottore in Economia sa erogare.

26 agosto 2014

Commercialista Telematico