

Il Commercialista può migliorare la propria situazione professionale

di [Roberto Pasquini](#)

Publicato il 28 Febbraio 2017

oggi scade il termine per l'invio delle dichiarazioni IVA e tantissimi studi si sono trovati in difficoltà nella gestione dell'adempimento... a fronte di un quadro generale in cui la professione di commercialista sembra essere sempre più svalutata e meno redditizia, cosa si può fare per invertire il trend? Quali soluzioni si possono adottare per tornare ad essere professionisti soddisfatti del proprio lavoro?

Il lavoro del commercialista: secondo me esistono strade percorribili a disposizione degli studi commerciali per combattere la crisi del loro lavoro.



- Diminuzione della clientela a causa della crisi che l'Italia (e il resto del mondo) stanno attraversando
- A parità di clientela la diminuzione della quantità di lavoro del singolo cliente
- Clienti che non Pagano
- Scadenze da rispettare in aumento e sempre più pressanti
- Normative sempre più contorte e poco chiare
- Obblighi burocratici sempre più pressanti, un solo esempio? L'antiriciclaggio, con le sue sanzioni improponibili, da Stato poliziesco
- Costi di gestione dell'ufficio sempre più elevati

- L'aumento della platea di offerenti di servizi quali registrazione delle fatture e predisposizione degli adempimenti collegati (dichiarazioni IVA, dichiarazioni dei redditi, intrastat...)
- ...e la conseguente diminuzione dei prezzi praticati
- Le sempre più esigenti richieste dei clienti
- Lo sviluppo della tecnologia che ci porterà all'uso sempre più massivo delle fatture elettroniche e conseguenti registrazioni automatiche in contabilità
- ... ce ne sono ancora da aggiungere, vero?

Per tentare di non entrare nel vortice dei suddetti elementi di crisi e quindi non farsi risucchiare e rischiare di veder diminuire costantemente i propri guadagni qualcosa occorre fare, giusto?

Oppure qualcuno è ancora convinto che comunque il lavoro (inteso come *questo tipo di lavoro*, semplificando "degli studi commerciali fondato sulle tenute delle contabilità" - è una semplificazione ma credo che ci intendiamo su cosa intendo dire) questo tipo di lavoro non verrà mai a mancare...?

Io credo che andando avanti di questo passo nel giro di non molti anni questo genere di attività sarà sempre meno competitivo, i piccoli studi continueranno a chiudere, ci sarà una continua diminuzione dei prezzi e quindi dei margini.

Questo è lo scenario che intravedo... ma sono convinto che ci siano buonissime possibilità di non farsi coinvolgere! Vedo uno scenario negativo per chi non farà nulla, chi "dorme"!! Vedo il futuro roseo, invece, a condizione che si cambi il modo di fare, si scelgano strategie diverse per la gestione dello studio commerciale.

All'università ci hanno insegnato il circolo della vita delle aziende: si produce redditività, guadagni; con questa redditività cresce la liquidità, le risorse a disposizione per fare investimenti; gli investimenti portano aumento del fatturato e quest'ultimo ci porta ulteriore redditività... e si ricomincia così il cerchio....

Questo ragionamento non vale solo per le aziende ma anche per gli studi commerciali, che ormai, proprio per stare sul Mercato devono necessariamente comportarsi come le aziende.

Ecco allora che anche gli studi devono poter generare sufficiente liquidità per poter prelevare un guadagno ma anche per dedicare risorse agli investimenti. Investimenti che sono di diverso tipo:

- Nelle persone, quali dipendenti e collaboratori (sui quali occorrerebbe aprire un ulteriore discorso) che devono togliere peso lavorativo al titolare (ai titolari) dello studio; naturalmente laddove "servono" dipendenti e collaboratori. Molti titolari perdono ancora tanto tempo a controllare lavori già fatti dai collaboratori: non va bene! O il collaboratore è in gamba e allora non si deve perdere tempo, oppure si trova un collaboratore diverso!
- Nelle attrezzature, perché lo studio commerciale è fondato sull'utilizzo delle nuove tecnologie e quindi occorre essere sempre dotati di attrezzature all'avanguardia e non rimanere indietro e utilizzare ad esempio PC obsoleti, lenti, o software ormai superati
- Nel mettersi insieme ad altri, creare studi associati, che offrano tutti i servizi necessari al cliente imprenditore, attraverso la suddivisione dei lavori (anche qui di dovrebbe aprire tutto un altro discorso...)
- ... e soprattutto-soprattutto- soprattutto-soprattutto occorre investire sulla professionalità dei titolari...

Investire soprattutto su se stessi!

Ecco come fare per non farsi risucchiare dal vortice della crisi: investire! ...e soprattutto su se stessi!

Come? Studiando sempre di più, con costanza! Questo ci aiuterà a diventare sempre più bravi, ma naturalmente occorre avere il tempo e la voglia di farlo (il tempo lo si deve ricavare, i sistemi ci sono, altro punto da trattare!).

Poi, oltre che studiare, occorre frequentare seri corsi di approfondimento su materie che, piano piano, potrebbero svilupparsi nel proprio studio.

Occorre imparare come dare nuovi servizi, e nuovi tipi di consulenza al cliente imprenditore.

Ci sono tanti settori in cui si può provare ad investire un pò di tempo e soldi per poter crescere, a seconda delle proprie propensioni, del tipo di clientela che attualmente si ha, a seconda delle proprie aspirazioni, delle richieste che ha ricevuto, degli obiettivi che ci si vuole dare, della zona in cui si lavora.

Esempi? Tanti!

- dedicarsi, specializzarsi, nel settore dei contributi, finanziamenti, crediti d'imposta, risparmi fiscali e finanziari. Conoscerli bene, saperli proporre ai propri clienti
- conoscere meglio le dinamiche del sistema bancario, per fornire consulenza al cliente, a puro titolo di esempio conoscere bene il funzionamento della Centrale Rischi, saperla interpretare... tutti sanno che cosa è?
- Specializzarsi in materie quali il controllo della gestione, applicabile con successo a qualsiasi attività anche se piccola, naturalmente non si può certo parlare di micro aziende quali il fruttivendolo, l'edicolante, il calzolaio, il macellaio (tutti bellissimi lavori ma ai quali semplicemente non è applicabile il ragionamento che stiamo facendo)
- Al crescere dell'importanza dell'ipotetica azienda-cliente si potrà poi proporre la balanced scorecard, la consulenza aziendale e altri suggerimenti che noi commercialisti dobbiamo conoscere meglio, è nelle nostre corde farlo, è il nostro ruolo!
- Dedicarsi a conoscere bene, diventare esperti, di rapporti con l'estero, sapere come trattare eventuali operazioni che i nostri clienti potrebbero fare e chiederci chiarimenti, impariamoli prima che ci venga richiesto, perché quando ci viene richiesto se non sappiamo cosa rispondere abbiamo già perso la fiducia del cliente, e forse il cliente!
- Dedicarsi alla conoscenza di strumenti oramai utilizzatissimi ma che noi ancora non conosciamo e crediamo (o magari vogliamo far finta di credere, in modo da avere con noi stessi la scusa di non doverci dedicare tempo!) che siano attuabili solo a grandi livelli (che sciocchezza!) come ad esempio il trust. Chi lo conosce lo può proporre ai clienti e risolvergli tantissimi problemi, ma se non lo conosciamo se non per sommi capi (non serve!) come facciamo a proporlo?

- Conoscere le operazioni societarie di carattere straordinario quali le fusioni e le scissioni: possono essere utilissime, portarci un bel lavoro, ma occorre conoscerle
- Il contenzioso tributario, le regole del processo: molti commercialisti quando arriva un accertamento fiscale non sanno cosa fare, si avvalgono magari di avvocato anche per pratiche che potrebbero benissimo risolvere da soli (naturalmente l'avvocato serve in tante occasioni ma non sempre o perlomeno non deve servire solo perché il commercialista non se la sa cavare da solo

Immagino già le classiche obiezioni:

- Io ho clienti piccoli, inutile pensare alle suddette attività (bene, così di certo non si crescerà mai; se non ci si distingue, se non si cresce professionalmente nessun cliente di un certo livello verrà mai da noi);
- Io invece vivo in un paesino piccolo, non ci sono prospettive (poi invece conosco colleghi che hanno sede in paesini piccoli ma che hanno un sacco di lavoro, peraltro nell'epoca di internet vivere in un paesino non frena l'iniziativa... (se c'è!)

Altro passo necessario da compiere è l'unione degli studi: anche qui le possibilità sono tante, così come le difficoltà... ne parleremo in un prossimo intervento.

Le attività citate, e ce ne sono altre, hanno molti punti positivi per la futura attività dei commercialisti:

- generalmente non hanno scadenze pressanti da rispettare
- I prezzi applicabili sono mediamente più alti
- La concorrenza è decisamente minore
- Il lavoro da molte più soddisfazioni
- Serve meno personale dipendente
- Servono spazi più contenuti (risparmi su affitti)

Tutte queste attività non possono tutto d'un colpo sostituire le attuali attività di studio, però possono cominciare ad **essere affiancate**. Certo. Occorre però cominciare ad investire su se stessi perché poi i risultati arrivano ma ci vuole un po' di tempo.

Dobbiamo passare dall'essere intermediari dell'Agenzia delle Entrate (perché tali siamo!) all'essere **veri consulenti del nostro cliente imprenditore**, il quale ha delle esigenze che non sono l'F24 o la dichiarazione IVA o la dichiarazione dei redditi o lo spesometro: l'imprenditore vuole un consulente che lo affianchi nelle scelte delle strategie aziendali e nelle decisioni importanti.

Il commercialista Telematico crede molto in questo futuro e per questo si impegna ad organizzare corsi di approfondimento di alta qualità, rivolti a poche persone perché così si riesce a lavorare meglio, ad approfondire di più, ad aiutare i colleghi dopo la partecipazione al corso...

In questa ottica abbiamo organizzato (verifica se ne trovi di interessanti) per Te:

- Il Nuovo Commercialista: dalla Contabilità alla vera Consulenza per l'Imprenditore ([il prossimo si terrà a Frosinone il 15 e 16 ottobre 2018: - 6 e 7 Aprile, Roma - Dott. A. Mattavelli - 16 CF](#))

Roberto Pasquini

28 febbraio 2017

p.s.: Commercialista Telematico è ente accreditato alla formazione professionale dal Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti ed esperti Contabili