

Commercialista. Il futuro della professione

2018-01-15 11:24:38

L'Agenzia delle Entrate è sempre più determinata nel perseguire l'obiettivo di una quantificazione "automatica" del reddito e delle relative imposte per ogni singolo contribuente.

L'obiettivo non è stato ancora raggiunto, ma la strada imboccata sembrerebbe quella.

I metodi utilizzati, grazie anche all'evoluzione delle tecnologie informatiche, sono da una parte la raccolta e l'elaborazione di una mole di dati ogni anno più imponente, e dall'altra il dialogo sempre più preciso e puntuale tra le varie amministrazioni.

Si è partiti con lavoratori dipendenti e pensionati, nel 2015 per i redditi 2014, attraverso l'introduzione del modello "730 precompilato".

L'architettura alla base della dichiarazione precompilata è complessa, ma la filosofia semplice: l'Agenzia delle Entrate richiede ai vari interlocutori responsabili dei redditi e delle spese annuali detraibili o deducibili dal contribuente di inviargli annualmente quelle informazioni. In altre parole: i datori di lavoro e gli enti pensionistici comunicano all'Ufficio le Certificazioni Uniche attestanti redditi e pensioni; le banche e le assicurazioni trasmettono i dati relativi a interessi passivi e costi sostenuti per pensioni complementari e assicurazioni sulla vita; le farmacie, gli ospedali, i medici e i centri di analisi inviano, attraverso il Sistema Tessera Sanitaria, le spese sanitarie sostenute dal contribuente; e così via. Tutti questi dati andranno a incasellarsi nella dichiarazione del contribuente alle varie voci di reddito e oneri detraibili o deducibili. Ecco così che viene a comporsi la dichiarazione dei redditi precompilata.

Con la Finanziaria 2018, l'Agenzia è poi passata ai titolari di partita IVA.

Più in particolare, con l'introduzione della Fattura Elettronica dal primo gennaio 2019 anche tra soggetti IVA diversi dalle Pubbliche Amministrazioni, e attraverso una serie di altre disposizioni come la trasmissione telematica dei corrispettivi giornalieri da parte dei negozianti, l'Ufficio avrà a disposizione tutti gli elementi informativi necessari ai fini della quantificazione dell'IVA a debito o a credito per ciascun contribuente e di conseguenza sarà in grado di predisporre – a quanto viene dichiarato – le liquidazioni periodiche, i modelli F24 di versamento dell'IVA dovuta, nonché una bozza di dichiarazione annuale IVA.

Quindi, attraverso l'introduzione delle dichiarazioni precompilate da una parte e delle fatture elettroniche dall'altra, una serie corposa di adempimenti normalmente svolti dai professionisti, quali la predisposizione della dichiarazione dei redditi e la tenuta della contabilità ai fini IVA, potrebbero non essere più necessari e quindi sparire dal mercato, con conseguente perdita di una parte quantitativamente rilevante del lavoro del Commercialista.

Da questo scenario, per noi ben poco confortante, nascono gli interrogativi sul futuro della nostra professione.

Interrogativi a cui si prova a dare una risposta attraverso forum e convegni, dove spiccano le opinioni di

importanti esponenti della categoria, e attraverso sondaggi e studi statistici che tentano di raccogliere e decodificare il *sentiment* della base dei professionisti.

Sul fronte delle opinioni personali, alcuni propongono come soluzione la strada della specializzazione: attraverso un progressivo affinamento delle proprie competenze in settori ad alta profittabilità e bassa concorrenza, il professionista potrà affrancarsi dal settore sempre più asfittico dei dichiarativi e della contabilità.

Altri intravedono il futuro della nostra professione nella multidisciplinarietà e negli studi associati: nell'era della specializzazione non c'è più spazio per il professionista "tuttologo". La strategia premiante è riuscire a realizzare uno studio associato che metta insieme diversi professionisti ognuno in possesso di competenze uniche e di alta qualità su determinate materie.

Sul versante dei sondaggi, emerge che tra le misure che i professionisti stanno pensando di adottare per migliorare la loro posizione sul mercato, la più gettonata sia la diversificazione della clientela (sondaggio ItaliaOggi e MG Research).

Invece, secondo una ricerca condotta dall'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Milano sullo stato e sul futuro della professione, le soluzioni su cui puntano i commercialisti nel futuro sono principalmente l'ampliamento delle specializzazioni, gli investimenti in tecnologia e l'aggregazione tra colleghi o con professionisti di altre categorie.

Dunque, le soluzioni maggiormente indicate, sia dagli opinionisti che dai sondaggi, fanno riferimento al tema della specializzazione e dell'aggregazione tra professionisti.

Al di là della vaghezza e della scarsa concretezza di queste soluzioni, siamo davvero sicuri che queste siano le risposte corrette, soprattutto se rapportate alla realtà delle imprese in Italia?

A mio parere ci sfugge qualcosa.

Partiamo da alcuni dati statistici.

Secondo dati ISTAT riferiti al 2015, il 95,4% del totale delle imprese italiane non artigiane (circa 4.300.000) è costituito da micro imprese, cioè da imprese con meno di 10 dipendenti e un fatturato inferiore a 2 milioni di euro. A queste si aggiungono, secondo il centro studi CNA, circa 1.300.000 imprese artigiane che costituiscono quasi un quarto del totale delle imprese in Italia. Delle micro imprese, secondo la CGIA di Mestre, quelle composte dal solo titolare rappresentano il 16,8% del totale, mentre le imprese composte da un solo dipendente rappresentano il 47% del totale.

Infine, sempre secondo dati ISTAT riferiti al 2014, le imprese italiane attive nei settori del commercio all'ingrosso e al dettaglio, dei servizi di alloggio e ristorazione e delle attività professionali, scientifiche e artistiche rappresentano il 50,2% del totale.

La lettura di questi dati mette in evidenza che la maggior parte delle imprese italiane sono di piccolissime dimensioni e sono composte da negozi, più o meno grandi, ristoranti, artigiani e piccole imprese di servizi. Questa è la realtà con la quale deve principalmente confrontarsi il Commercialista.

Ora torniamo alle risposte fornite dagli illustri opinionisti.

Ve lo immaginate di dichiarare ad un negoziante di abbigliamento che siete specializzati soltanto su un

settore specifico della consulenza fiscale? Oppure presentarsi con un pool di colleghi da un idraulico o dal titolare di una pizzeria? Sarebbe alquanto velleitario.

A mio parere i nostri "opinion leader" hanno una visione molto parziale della realtà delle imprese italiane. Una visione che può avere soltanto un professionista arrivato, comodamente seduto dietro la scrivania della propria *firm*, abituato a trattare e prestare consulenza a multinazionali e grandi imprese.

Ma la realtà della maggior parte delle imprese italiane non è quella sottointesa dagli opinionisti.

Per quanto riguarda i sondaggi, invece, ciò che emerge è, a mio avviso, non una risposta all'interrogativo di partenza sul futuro della professione, ma solamente il pio desiderio, giusto e assolutamente condivisibile, di chi auspica e vorrebbe un giorno avere clienti tali da consentirgli di specializzarsi in una determinata materia e di poter lavorare in team.

Ma fino a quel giorno come lo portiamo "il pane a casa"?

Fatte queste considerazioni, quale potrebbe essere, allora, la giusta risposta alla domanda sul futuro della nostra professione?

Personalmente ho trovato degli spunti molto concreti ed interessanti nella ricerca condotta dalla School of Management del Politecnico di Milano in collaborazione con una nota software house.

A mio parere, il Commercialista nel futuro assumerà sempre di più il ruolo di consulente in senso ampio per i propri clienti. Contabilità e dichiarativi fiscali – come vedremo in seguito – non spariranno, ma cambieranno semplicemente forma. Tuttavia, saperli fare bene e con puntualità non costituirà più il punto di forza del professionista, ma soltanto il punto di partenza. Ciò che potrà distinguere un professionista da un altro, al di là di strategie di costo alla lunga fallimentari (ci sarà sempre qualcuno in grado di predisporre contabilità e dichiarazione dei redditi ad un prezzo più basso del tuo) sarà la capacità di stare vicino al cliente, di proporgli soluzioni che semplifichino e rendano più facile la gestione della sua attività.

Pensare in termini di reti sarà fondamentale.

Da una parte, il Commercialista dovrà fare rete non tanto con altri commercialisti per gestire, ad esempio, la piccola impresa di ristorazione, ma con professionisti attigui a noi e funzionali alle esigenze dell'imprenditore. Sarà quindi per noi premiante non soltanto consigliare, ma presentare all'imprenditore il "nostro" consulente del lavoro nel caso debba assumere una persona, il "nostro" avvocato nel caso di un contenzioso per recuperare un credito, il "nostro" architetto capace non solo di arredargli il locale, ma anche di seguirlo nelle relative procedure amministrative, il "nostro" studio che si occupa di sicurezza e igiene alimentare nel caso in cui debba allestire una cucina, il "nostro" web designer che si occuperà della predisposizione del suo sito web e della comunicazione on line, il "nostro" agente assicurativo, nel caso debba assicurare il suo locale, e così via.

Diventerà quindi sempre più fondamentale, per noi, trovare e farci trovare da dei buoni professionisti attivi nei settori di interesse per l'attività dei nostri clienti.

Dall'altra parte, se si ha la possibilità, occorre provare a connettere il nostro cliente in rete con altri clienti dello Studio, che possono trovarsi a monte o a valle della sua filiera produttiva o semplicemente possano essere funzionali alla sua attività, stando comunque sempre attenti a non interferire nelle scelte commerciali dell'imprenditore.

Presenteremo al nostro ristoratore il cliente che commercia in vini o il cliente artigiano che ripara tavoli e

sedie. Poi, se son rose fioriranno ...

A parte la costruzione e la gestione di reti, il Professionista nel futuro sarà chiamato a svolgere in maniera sempre più continuativa e strutturata quelle attività legate al processo di informatizzazione e digitalizzazione avviato dall'Agenzia delle Entrate, quali la gestione della posta elettronica certificata (PEC) del cliente – cosa peraltro che stiamo già svolgendo – la conservazione sostitutiva e a norma dei documenti, le comunicazioni all'Ufficio di dati fiscali per conto del cliente (Sistema Tessera Sanitaria per i medici, spese di ristrutturazione per gli Amministratori di condominio, ecc.), e soprattutto la fatturazione elettronica. Queste attività andranno meglio valorizzate e dovranno avere il giusto peso economico.

E' inoltre innegabile che per gestire in maniera sistematica questo lavoro dovremo implementare le nostre capacità informatiche e quelle del nostro Studio.

Veniamo adesso ai due "spettri" che mettono un po' di inquietudine a qualche professionista: dichiarazione precompilata e fattura elettronica.

Sul versante delle dichiarazioni dei redditi precompilate, la domanda di fondo è la seguente: se l'Agenzia delle Entrate non si fida del contribuente, perché il contribuente dovrebbe fidarsi dell'Agenzia delle Entrate?

Cioè, perché il contribuente dovrebbe fidarsi del reddito a lui imputato e delle relative imposte così come proposto direttamente dal soggetto preposto a riscuotere quelle imposte? Soggetto ultimamente chiamato sempre più a "fare cassa" per lo Stato anche con politiche premianti sul maggior gettito riscosso.

E ovviamente, il contribuente non si fida. Fino ad oggi a ragion veduta, visto le numerose lacune sul versante degli oneri deducibili e detraibili presenti dei modelli 730 precompilati.

Ma quand'anche un giorno si dovesse arrivare ad un modello precompilato privo di errori, il contribuente avvertirà comunque la necessità di delegare a un soggetto terzo e di fiducia la revisione ed il controllo di quanto proposto dall'Ufficio; o anche solo l'invio telematico della sua dichiarazione, visto che molti contribuenti hanno difficoltà o semplicemente scarso interesse o timore di sbagliare nel seguire le procedure informatiche istituite dall'Agenzia per l'invio telematico del 730 precompilato.

Dunque, la nostra attività lavorativa legata al modello 730 non sparirà dal mercato, si modificherà per assumere sempre più la forma di un lavoro di revisione, controllo e interfaccia con l'Agenzia per conto del contribuente.

Ovviamente, così come in questo momento è per la maggior parte dei professionisti un'attività non strategica, ma solo complementare, a maggior ragione non lo dovrà essere nel futuro.

Per quanto riguarda la fatturazione elettronica, il relativo formato Xml renderà nel futuro prossimo completamente standardizzata la contabilità ai fini IVA.

Questo accade già adesso e da alcuni anni per il Bilancio e la Nota Integrativa espressi nel formato standard Xbrl.

E come accade adesso per i bilanci, anche in futuro per la contabilità sarà comunque necessario l'intervento del Professionista per correggere o integrare i dati standard.

Per esempio, la fattura elettronica relativa all'acquisto di un'autovettura o di un telefono cellulare o di un orologio, non può comunicare in automatico se la relativa Iva è per il soggetto che riceve la fattura completamente detraibile o solo in parte o non lo è affatto.

Ai fini reddituali, poi, le correzioni e le integrazioni da apportare aumentano: la fattura elettronica ricevuta da un fornitore non può comunicare in automatico se il relativo costo è deducibile in un solo anno o deve essere ammortizzato in più anni. Ancora, nulla ci dice, per le imprese in contabilità ordinaria, la

competenza contabile di quel costo.

Anche in questo caso, dunque, a mio avviso la contabilità non sparirà, ma cambierà semplicemente forma. Se da un lato potrebbe diminuire il lavoro meccanico di “inserimento fatture”, dall’altro aumenterà il lavoro di revisione e controllo.

Infine, è bene dirlo, il lavoro del commercialista si avvicinerà sempre più a quello di un Avvocato in termine di rotazione di incarichi. Cioè, saranno sempre più numerosi gli incarichi *spot*, e i clienti che si rivolgeranno al Professionista solo per una singola pratica.

Anche il turnover della clientela sarà soggetto ad aumentare: diventando standardizzati molti processi, tra i quali la contabilità, il cliente sarà meno scoraggiato a cambiare commercialista. Il che non è assolutamente un male, ma un’opportunità soprattutto per coloro che non hanno ereditato lo Studio di famiglia.

In conclusione, i processi di informatizzazione e digitalizzazione fiscale che sta intraprendendo il nostro Paese non ci devono spaventare, devono anzi essere accolti positivamente.

Quello che ci deve spaventare e che non possiamo tollerare è il taglio mediatico che viene dato all’adozione di questi processi: il messaggio che viene trasmesso è che la digitalizzazione viene intrapresa così che il contribuente possa fare a meno del consulente fiscale, poiché sarà l’Agenzia delle Entrate a mettere a disposizione tutti i dati di cui egli ha bisogno.

Questo messaggio, oltre che sbagliato, è estremamente scorretto verso di noi.

Infatti, per fare in modo che l’Agenzia abbia qualche dato da poter mettere a disposizione, il nostro impegno lavorativo è sensibilmente aumentato (per esempio con gli invii periodici delle liquidazioni IVA e dello spesometro).

E lo sarà ancora di più nell’immediato futuro, poiché saremo di sicuro in prima linea nell’occuparci della fatturazione elettronica per i nostri clienti.

E questo senza che nessuno abbia fino ad ora contestato quel messaggio.

E’ come se il tacchino non solo entrasse da solo nel forno ma si trasportasse sul groppone anche la pesante teglia con le patate ...

Marco Mastromattei
Dottore Commercialista

www.studiomastromattei.it