

TESTATA	DATA USCITA	SOGGETTO	LETTORI	FONTE	INDICE	%ESP. PAG.
Il Sole 24 Ore	22 nov 2019	Azienda-CNDCEC	742.000	Audipress	71,2	10,6 1

Sì alle aggregazioni: reddito più elevato negli studi associati

LE STRATEGIE

L'evento del Cndcec sulle nuove prospettive della professione

Federica Micardi

Dal nostro inviato
ROMA

Competenze, digitalizzazione e aggregazione sono le tre parole chiave del commercialista che guarda al futuro.

In sintesi è quanto è emerso ieri durante l'evento dedicato al «Processo di aggregazione e la digitalizzazione negli studi professionali», organizzato a Roma dal Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili. I lavori sono stati aperti con la notizia del primo premio Digital Day 2019 vinto dal Consiglio nazionale per la piattaforma sulla fattura elettronica, considerata il miglior progetto di digitalizzazione tra i 36 paesi membri dell'Accountancy Europe.

In merito all'aggregazione il presidente del Consiglio nazionale, Massimo Miani ha voluto ricordare che nello studio associato il reddito medio è di 125mila euro e il volume d'affari di 245mila euro; contro i 49mila euro di reddito medio e 80mila euro di volume d'affari di chi svolge la professione in maniera individuale. «Esistono forme di aggregazione meno vincolanti rispetto all'associazione tra professionisti o alla Stp - spiega il consigliere nazionale Maurizio Grosso - da cui si può passare per avvicinarsi per gradi all'aggregazione con vincoli più stringenti; la crescita dimensionale non consente solo di avere un reddito tendenzialmente più alto, ma ha riflessi importanti anche sulla qualità della vita».

«Il problema dell'individualità

del professionista - spiega Tommaso Di Nardo della Fondazione nazionale commercialisti (Fnc) - non riguarda i soli commercialisti, ma si tratta di un fenomeno diffuso tra le libere professioni europee, ma di fronte alle sfide del mercato la dimensione "atomistica" si rivela inadeguata».

«Il processo aggregativo - secondo Nicola Lucido della Fnc - deve avere una pianificazione che consiste in una vision chiara, e nella definizione di obiettivi e strategie. La motivazione, cioè, non può essere "voglio guadagnare di più"». Oltretutto non è obbligatorio condividere la totalità dei dati, Umberto Zanini, esperto del gruppo del Consiglio nazionale sulla digitalizzazione, sottolinea come grazie al cloud sia possibile condividere con altri studi anche solo una parte delle informazioni e dei clienti.

«Lo studio individuale rischia di essere emarginato - mette in guardia Claudio Rorato, degli Osservatori Digital innovation del politecnico di Milano - in un mercato dove la competenza non dura più 30 anni, come accadeva, negli anni ottanta ma dura mediamente 5 anni».

La giornata di approfondimento, che ha visto collegati numerosi ordini territoriali, si è conclusa con due case history, la prima relativa a un'esperienza di smart working in uno studio medio piccolo, con tre professionisti e nove impiegate; nella seconda è stata raccontata l'esperienza della Nexum Stp, che tra il 2018 e il 2019 è passata da 245 persone e un fatturato consolidato di 15 milioni a 300 persone e un consolidato di circa 20 milioni. Entro due anni la Nexum vuole essere presente in tutte le regioni, ed entro il 2025 in tutte le province. Chi è interessato si faccia avanti.

RIPRODUZIONE RISERVATA
L'articolo sul Digital day
quotidianofisco.ilsole24ore.com



158249

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.