

**COMMERCIALISTI**

# Professione contabile 2.0

## Servizi di consulenza: la sfida è innovare l'offerta

**DI DOMENICO POSCA\***

LA PROFESSIONE di commercialista, oggi ancora legata - per oltre il novanta per cento degli esercenti e per il sessanta per cento del fatturato - alle attività di base della contabilità e della consulenza fiscale. Per puntare a nuovi servizi da fornire alle Pmi e alle Micro Pmi,


**Domenico Posca**

naturale bacino d'utenza dei **commercialisti**. Lo scenario è completamente diverso rispetto agli anni del boom risalenti al ventennio 1970-1990, caratterizzato da una serie di riforme soprattutto in campo fiscale che ne decretarono la definitiva ascesa tra le attività professionali più diffuse. In quegli anni e nei decenni successivi abbiamo assistito all'impennata degli iscritti all'ordine, considerata la crescente domanda di servizi professionali nell'area della contabilità e della consulenza fiscale. D'altro canto, oltre alle difficoltà con cui i professionisti in generale devono fare i conti, si registrano i numerosi mancati interventi normativi che avrebbero potuto rendere più aperto ed efficiente l'intero comparto delle professioni. Tra i giovani **commercialisti** (fino a 35 anni di età e con meno di tre anni di attività) più della metà non arriva a 10 mila euro. I tempi di attesa dei pagamenti rappresen-

tano un altro ostacolo. Una categoria che conta oltre 115mila iscritti con circa 90mila esercenti effettivi (iscritti alle casse), decisamente eccessivi rispetto a una domanda che si è spostata dai servizi di base a quelli più evoluti e, per natura, orientate al risultato: finanziamenti, riorganizzazioni aziendali, ristrutturazioni del debito, fusioni e acquisizio-

ni, internazionalizzazione, solo per citare i più importanti. La sfida della crescita dipende da noi. Il 90 per cento pari a 81 mila colleghi dei 90mila esercenti è dedicato alla contabilità e al fiscale che genera il 60 per cento del fatturato complessivo: 6 mld su 10 complessivi. Con fatturato medio di 108mila euro e reddito medio di 60mila. Al Sud il fatturato è di 50mila e il reddito di 30mila. Il valore complessivo del mercato dei servizi di consulenza è di 13 miliardi. Vuol dire che abbiamo potenziali 7 miliardi che possono essere appannaggio dei **commercialisti** che intendono cambiare passo. Appare, inoltre, decisamente superato l'attuale modello di business caratterizzato da una dimensione troppo limitata degli studi, con un panel di servizi di base pressoché identico da studio a studio.

*\*Presidente Unione  
Italiana Commercialisti  
(2 - Continua)*

