



Professioni

Anche il **commercialista** ha un'anima. Digitale

È una delle professioni che più sa di analogico, eppure sta attraversando una fase di profonda trasformazione. Perché sposare l'innovazione è ormai una leva strategica decisiva per poter davvero accompagnare il business dei propri clienti

La digitalizzazione di processi, servizi, e della stessa mentalità di approccio al business, sta cambiando il volto anche di ambiti e professioni che, nell'immaginario collettivo, conservano un forte sapore analogico. Gli studi dei commercialisti, per esempio. Entrando tra le pieghe della professione, si comprende infatti come l'innovazione stia rapidamente lasciando il segno. «Se il commercialista ha un'allure di tradizionale solidità, noi abbiamo un cuore digitale e innovativo. Perché è l'innovazione che ci consente la vicinanza al cliente, la comprensione del suo business, l'analisi della strategia di presenza e crescita sul mercato. Noi puntiamo a essere commercialisti 4.0», conferma Luca Piovano, da 6 anni socio dello Studio CMFC

di Torino e Milano, importante studio di commercialisti. Una trasformazione che spesso riceve la spinta decisiva da un'attitudine personale al cambiamento. «Ho una passione che posso applicare non soltanto al mio lavoro, ma a vantaggio di tutto lo studio e della sua efficienza ed efficacia: la tecnologia. Credo nella profonda digitalizzazione della professione e credo fermamente nel potere dell'IT», dice Piovano. «L'età media delle persone nel nostro studio è di soli 37 anni; abbiamo quindi una visione differente rispetto a quella di molti altri colleghi. Vediamo lo studio e l'attività con un occhio molto più attento alla crescita, soprattutto quella del cliente. Dalla centralità dell'adempimento siamo passati alla centralità del cliente. Per concentrarci pienamente su



Giugno 2020 | Class | 91





Professioni

■ LUCA PIOVANO

È socio dello Studio di commercialisti CMFC che ha sedi a Torino e Milano.

di esso siamo partiti con l'automazione. Abbiamo studiato a fondo i processi di Studio, soprattutto quelli a più basso impatto di efficienza, dove l'apporto della manualità era maggiore. Li abbiamo automatizzato, grazie a delle soluzioni del nostro partner tecnologico Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia».

La scelta di diventare uno studio «all cloud» è stata la mossa decisiva, conferma Piovano. «Il come ci siamo arrivati, è sicuramente una storia che merita di essere raccontata. Avevamo avviato una software selection e quasi alla conclusione e prossimi alla decisione di cambiare dotazioni digitali, sono stato invitato a dare un'occhiata a un filmato su YouTube del marketing di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia a presentazione delle innovative soluzioni cloud Genya. Consapevole di ciò che stavamo cercando, ho immediatamente riconosciuto in Genya

pre più clienti che hanno bisogno di dati e informazioni entro una certa data per un confronto e un'analisi interna e con noi, loro consulenti».

Le imprese sono sempre più spesso alla ricerca di finanziamenti bancari e le banche chiedono dati e indici per l'erogazione, si intuisce dalle parole del professionista: «Chi meglio del nostro Genya per rispondere con tempestività, chiarezza e abbondanza? Automatizzare e digitalizzare è fondamentale per distinguersi, per far evolvere la professione del commercialista oggi grandemente incentrata sulla relazione. Ci rendiamo quotidianamente conto che la dotazione digitale adeguata sostiene la qualità della relazione col cliente. Anche la dematerializzazione documentale si sviluppa di giorno in giorno e sempre di più e sempre meglio sostituiamo gli archivi cartacei con quelli digitali».



«<< ALL'ALBA DEL TERZO MILLENNIO TROVO CURIOSO CHE SI DEBBANO ANCORA STAMPARE I LIBRI SOCIALI IN FORMATO CARTACEO, VIDIMATO. ATTENDIAMO UN'INNOVAZIONE ANCHE PER QUESTO ASPETTO

ciò che poteva fare al caso nostro. Abbiamo organizzato una presentazione di Genya a tutto lo Studio ed è bastata. Come si suol dire... vista e presa. Genya ha cambiato il modo di lavorare dello Studio. Abbiamo tutte le soluzioni, dal portale di collaborazione alle soluzioni di contabilità, di bilancio, i dichiarativi, la straordinaria Fattura SMART. Questo sistema ha risposto alle esigenze della clientela e della trasformazione digitale e dell'automazione dello Studio. È un software in cloud che risponde perfettamente alle necessità di quei tanti e sem-

Ma una volta intrapresa la strada dell'innovazione, non ci si può certo fermare a metà. E se il futuro è tutto da disegnare, qualche spunto è già ben chiaro. «Esprimere un desiderio per un'innovazione?», si chiede Piovano: «La verbalizzazione delle riunioni degli organi societari. All'alba del Terzo millennio trovo curioso che si debbano ancora stampare i libri sociali in formato cartaceo, vidimato. Sono certo che si possono trovare soluzioni alternative, anche per la verbalizzazione automatica delle riunioni. © Riproduzione riservata



Genya è la soluzione software in cloud di Wolters Kluwer Tax & Accounting Italia che consente di gestire tutte le attività contabili e fiscali tramite un'unica applicazione. Un programma di contabilità, bilancio e dichiarazioni pensato per commercialisti, studi e aziende.

