

I 730 sono ancora un business remunerativo?

Data Articolo: 13 Settembre 2017

Autore Articolo: Valeriano Canepari

Oggi il professionista che offre assistenza fiscale, 730 e non solo, al privato cittadino e famiglie si trova ad affrontare crescenti difficoltà. Il 730 precompilato, i tagli dei compensi Caf e sanzioni più severe sono solo alcuni delle criticità del momento, a cui si aggiunge la crescente difficoltà ad incassare, clienti poco fedeli e sempre più esigenti, difficoltà a far percepire il valore della professione. E' qui che sorge spontanea la domanda: ma chi me lo fa fare? ne vale ancora la pena? Ebbene sì. La risposta è sì ne vale la pena, però...

La mutata situazione di mercato e la complessità del contesto economico che viviamo non riguardano solo i professionisti fiscali, il cambiamento è diffuso e riguarda il contesto sociale nel suo insieme. Non si può neanche più parlare di cambiamento pensando a qualcosa di passeggero, oggi il mondo è diverso e di conseguenza è cambiato anche l'approccio al lavoro, qualsiasi sia la nostra professione.

Il business dell'assistenza fiscale ai privati è ancora remunerativo? Se continuiamo ad interpretare la professione come 10 anni fa la risposta è NO, ma la risposta può (deve) anche essere SÌ. Ecco come.

Innanzitutto ottimizzando il processo di lavoro con l'obiettivo primario di **ridurre il tempo impiegato per le attività a basso contenuto intellettuale** e cioè attività di data entry, come ad esempio la compilazione dei campi del modello 730. Oggi la tecnologia, i bot e il machine learning, ci permettono di automatizzare questi processi e in questa direzione dovranno investire i Caf o le software house che vorranno offrire strumenti di lavoro davvero utili ed efficaci per il professionista.

Automazione e digitalizzazione si traducono in riduzione dei tempi di lavoro, dei costi e degli errori, ma soprattutto permettono di liberare tempo da attività di scarsa valenza professionale per dedicarlo ad attività di maggior valore. L'obiettivo di tali scelte e lo sviluppo di queste soluzioni hanno lo scopo di rendere remunerativo il servizio ed aumentarne il valore professionale.

Le nuove tecnologie e nuovi metodi organizzativi sono presupposti necessari per far diventare l'attività di assistenza fiscale una potenziale area di business per quegli Studi che vorranno cogliere questa opportunità. Un'area di servizi di consulenza ai cittadini che non riguarda solo il 730, ma tutte le problematiche in senso lato legate agli adempimenti fiscali per i privati e le famiglie come ad esempio successioni, isee, red, locazioni, colf e badanti.

Sempre in ottica di ottimizzazione dei processi di lavoro, occorre introdurre soluzioni che migliorino la modalità di gestione del servizio di assistenza fiscale in modo da evitare i picchi di attività che generano tensione e sovraccarico di lavoro sotto scadenza, un'eccessiva presenza del cliente nello Studio e al contempo accrescere il numero di clienti in modo da aumentare il fatturato. Per rispondere a queste esigenze la soluzione è ancora **innovazione tecnologica** e, in particolare, nuove modalità di comunicazione Studio/Cliente (chat, whatsapp, social network), nuovi servizi da offrire e capitalizzazione delle relazioni personali che possono tradursi in nuovi contatti e clienti.

In sintesi la prospettiva a cui tendere è questa: strumenti di lavoro che ci permettano di fare una dichiarazione 730 in 10 minuti, perché il software fa tutto da solo e addirittura mentre sta facendo il 730 verifica eventuali pratiche o documenti collegati perché ad esempio quel contribuente ha un figlio di 2 anni e potrebbe aver bisogno dell'isee per l'asilo nido. Interessante? Remunerativo? Assolutamente sì. Futurista? No, per chi lo sa cogliere il futuro è già qui.

Valeriano Canepari, Amministratore Delegato Caf CGN Spa