

I tasselli essenziali per i commercialisti del futuro secondo Emilio Baselice (Intesa/Ibm)

Spid e cloud, mai più senza

La trasformazione digitale è opportunità, non minaccia

Pagina a cura
di FRANCESCO BARRESI

I commercialisti e i professionisti del futuro dovranno passare dal digitale. Una via necessaria da intraprendere, in cui l'utilizzo di software a elevata precisione si unisce alle modalità cloud di condivisione dei documenti, alla loro fruibilità sia da mobile che da desktop, fino all'utilizzo predittivo dei dati raccolti per anticipare le tendenze del mercato, ma anche la riscossione dei tributi e la dichiarazione dei redditi. L'evoluzione digitale si inserisce nel dialogo tra aziende e professionisti, dove le sperimentazioni in laboratorio di nuovi prodotti tecnologici tenta di rispondere alle nuove esigenze richieste dai consulenti esperti nel settore tributario e della contabilità. Identità digitale, firma elettronica e un repository in cloud per la conservazione dei documenti sembrano i tre assi nella manica per l'evoluzione «naturale» dei professionisti in chiave 4.0 per Emilio Baselice, managing director di Intesa/Ibm, che da anni cerca insieme al suo team di intercettare gli umori, i cambiamenti e i comportamenti di una categoria forse «digiuna» di tecnologia. E la chiave di volta sembra essere la modalità «self», per innescare sponte sua un impulso quasi «fisiologico», o un cambio di pelle tecnologico, così da stimolare un'evoluzione più naturale: dal ruolo storico, o tradizionale, di consulenti tributari e commercialisti in Fiscal Advisor specializzati in calcoli

Nel mondo dei professionisti, quelli che faranno la differenza (e in alcuni casi già la fanno) sono quelli che padroneggiano le tecnologie e le usano per semplificare la vita dei propri clienti

rapidissimi, analisi predittive e una forte presenza digitale presso i loro clienti.

Domanda. Cosa consiglierebbe a un professionista che muove i primi passi nel digitale?

Risposta. Le tecnologie sono un abilitatore di business, occorre studiarle e capirne i vantaggi che possono portare alle professioni. Non bisogna averne paura, bisogna entrare nel merito. Costa fatica, ma i risultati sono garantiti. Nel mondo dei professionisti, quelli che faranno la differenza (e in alcuni casi già la fanno) sono quelli che padroneggiano le tecnologie e le usano per semplificare la vita dei propri clienti.

D. Quali sono gli strumenti necessari nella cassetta degli attrezzi del professionista digitale del nuovo millennio?

R. Sono quelli che chiamiamo i «tasselli portanti» della trasformazione: avere una identità digitale (Spid), la disponibilità di una firma elettronica (con annesso certificato), di una marca temporale e di un repository per la conservazione a norma di documenti o envelope (aggregati di documenti e dati) digitali. Tutti questi elementi devono essere fruibili in mobilità e attraverso l'utilizzo del proprio device. Solo recentemente abbiamo deciso di mettere a disposizione le nostre certificazioni, infrastrutture e servizi in modalità Self al mercato dei

professionisti e delle piccole imprese per dare impulso alla trasformazione coinvolgendo anche le realtà meno strutturate.



Emilio Baselice

D. Che ruolo giocano le tecnologie AI e le suite di prodotto basati sul machine learning in questo contesto?

R. In un mondo digitale l'elemento più importante è la fruibilità del dato e la facilità di correlarlo, interpretarlo o farlo interpretare in maniera predittiva. Questo sarà il primo vantaggio che i professionisti più vicini alle tecnologie sapranno ricavarne, ad esempio, dalla fattura elettronica. Il passaggio al fisco predittivo sarà molto più semplice e supporterà con estrema efficacia il ruolo di advisor del commercialista. Il cliente non ha tempo di gestire le tecnologie con le sue complessità ma se sarà costretto a farlo perché il proprio commercialista fa un passo indietro, allora potrebbe accorgersi che effettivamente può fare da sé. C'è un altro aspetto che mi preme sotto-

lineare. Il digitale, come effetto indiretto porta con sé la trasparenza; con il digitale è molto più complesso omettere, nascondere, manipolare le informazioni. Veniamo da anni in cui, come individui, aggiungiamo l'amministrazione pubblica di poca trasparenza, ma poi siamo i primi a «soffrire» obblighi che di fatto introducono sistemi di trasparenza collettiva. Se non siamo disposti in prima persona a fare un passo verso la trasparenza, non potremo pretendere una diversa attitudine da chi gestisce gli interessi pubblici.

D. Commercialisti e trasformazione digitale: il matrimonio sarà possibile?

R. La regola della trasformazione digitale vale tanto per il mercato quanto per i commercialisti. La si può vedere come una minaccia o come una opportunità. Se la si rifugge perché rappresenta una minaccia, si corre il fortissimo rischio di essere estromessi dal mercato, in qualunque settore e in qualunque professione. Se invece la si coglie come opportunità, soprattutto in questo momento storico, può rilevarsi una importante leva di business. È chiaro che l'utilizzo delle nuove tecnologie non può prescindere da una profonda rivisitazione della propria professione. Il ruolo del nuovo commercialista non sarà più lo stesso, evolverà sempre di più verso il ruolo di advisor e di gestore delle complessità tecnologiche.

D. Che ruolo gioca l'obbligo della fatturazione elettronica nell'ambito della Digital Transformation per aziende e professionisti?

R. La fatturazione elettronica esiste da 30 anni. Le filiere di aziende più strutturate lavorano già scambiandosi in Edi (Electronic data Interchange) non solo fatture di-

gitali (file basati su standard strutturati) ma anche altri documenti digitali quali l'Ordine di Documento di Trasporto (Dtt), la Bolla, ecc. All'epoca, solo le aziende più solide potevano permettersi investimenti di questo genere i cui vantaggi, in termini di velocità nella gestione degli ordini (il famoso just in time), riduzione degli errori, automatismi di elaborazione, nel tempo, sono risultati evidenti. I costi delle tecnologie ai giorni d'oggi si sono ridotti drasticamente, ma nonostante questo in pochi hanno percorso strade di trasformazione digitale analoghe e, duole dirlo, solo attraverso l'imposizione di un obbligo si è riusciti a spingere in modo massivo le aziende italiane ad intraprendere questo percorso che potrebbe rilevarsi virtuoso. Il condizionale è d'obbligo, perché solo chi affronta questa trasformazione intuendone i vantaggi riesce a beneficiare dell'aiuto delle tecnologie. Chi invece continuerà a considerarlo come obbligo, e quindi non ripenserà al proprio ruolo o modello di business, rischierà di perdere una grande opportunità.

D. Quali strategie di comunicazione, o prodotto tecnologici, avete rilasciato per avvicinare il mondo dei professionisti al digitale?

R. Per il mondo dei professionisti e in generale delle partite Iva e piccole aziende, abbiamo creato Selftrust, una

Utilizzo delle tecnologie non può prescindere da una rivisitazione della professione. Il ruolo del commercialista non sarà più lo stesso, evolverà sempre di più verso advisor e gestore delle complessità tecnologiche

suite di prodotti per gestire in modalità digitale il proprio business: la firma elettronica, la marca temporale, la conservazione a norma, la fattura elettronica, etc. Promuoviamo la trasformazione attraverso la consapevolezza di come il digitale possa essere al tempo spesso semplice nella fruizione e funzionale alla crescita del business. A titolo di esempio, la suite consente di gestire in modalità digitale le firme di più soggetti su un unico documento. Pensate quindi alla possibilità per i professionisti di inviare un documento in digitale al proprio cliente e consentirgli di firmare attraverso il proprio cellulare senza necessità della presenza fisica.

© Riproduzione riservata

ESTRATTO DELL' AVVISO DI CONVOCAZIONE DI ASSEMBLEA ORDINARIA E STRAORDINARIA

L'Assemblea Ordinaria e Straordinaria degli Azionisti di PRISMI S.p.A. ("Società") è convocata in unica convocazione per il giorno 22 novembre 2018 alle ore 15.00 presso la sede sociale, in Viale M. Finzi 587, Modena, per discutere e deliberare il seguente

Ordine del Giorno

Parte Ordinaria

1. Proposta di approvazione di un Piano di Stock Grant avente ad oggetto azioni ordinarie PRISMI S.p.A. riservato ai dipendenti di PRISMI S.p.A.; delibere inerenti e conseguenti.

Parte Straordinaria

1. Attribuzione al Consiglio di Amministrazione di una delega, ai sensi dell'art. 2443 cod. civ., ad aumentare il capitale sociale per un ammontare massimo di nominali Euro 250.000, gratuitamente ai sensi dell'art. 2349 cod. civ. al servizio del Piano di Stock Grant; delibere inerenti e conseguenti.

2. Modifiche statutarie. Delibere inerenti e conseguenti. Le informazioni sul capitale sociale nonché quelle riguardanti modalità e termini per:

- l'intervento e l'esercizio del diritto di voto in assemblea

(si precisa che la record date è fissata al 13 novembre 2018);

- l'intervento e il voto in assemblea per delega;
- la reperibilità del testo integrale delle proposte di deliberazione, unitamente alla Relazione Illustrativa sui punti all'ordine del giorno, sono riportate nell'avviso di convocazione integrale, il cui testo è pubblicato sul sito internet della Società all'indirizzo www.prismi.net, al quale si rimanda.

Il presente estratto è pubblicato sul quotidiano "Italia Oggi" Modena 22 ottobre 2018
Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
Alessandro Reggiani

PRISMI
INNOVATIVE DIGITAL INDUSTRY

PRISMI S.p.A.
Sede legale: V.le M. Finzi 587, 41122 Modena (MO)
Tel. 059/3167411 fax. 059/885345
p.iva 03162550366 REA: MO-364187
Capitale Sociale Sottoscritto e Versato: 9.772.577,00