

Edizione di lunedì 5 Dicembre 2022

CASI OPERATIVI

È consigliabile un Modello 231 “di gruppo”?
di **EVOLUTION**

ENTI NON COMMERCIALI

La gestione delle risorse umane alla luce della riforma dello sport – prima parte
di **Guido Martinelli**

PATRIMONIO E TRUST

Trust “liquidatorio”: la tassazione dipende dall’attribuzione del residuo
di **Angelo Ginex**

AGEVOLAZIONI

Cessione credito “edilizio” ed utilizzo per il cessionario
di **Clara Pollet, Simone Dimitri**

ADEMPIMENTO IN PRATICA

La bozza di Regolamento delegato aggiorna la lista dei prodotti Dual Use
di **Elena Fraternali**

IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

Reputazione e contatti su LinkedIn. Quali sono i vantaggi per un commercialista?
di **Luca Bozzato**

CASI OPERATIVI

È consigliabile un Modello 231 “di gruppo”?

di **EVOLUTION**



Una holding controlla tre società: due operano nello stesso settore, mentre una terza in un settore completamente diverso.

Sarebbe possibile redigere un unico Modello Organizzativo 231?

Il gruppo di imprese assume rilevanza, nel nostro ordinamento, soltanto in ambito “economico” (si pensi agli articoli 2359 e 2497 cod. civ., in materia, rispettivamente, di controllo e collegamento e di direzione e coordinamento).

Ai sensi del D.Lgs. 231/2001 non potrebbe pertanto parlarsi di “responsabilità amministrativa” del gruppo; può tuttavia accadere che nell’ambito di un gruppo possono essere chiamate a rispondere della responsabilità da reato anche altre società, in particolar modo la capogruppo.

Ecco il motivo per il quale spesso ci si interroga sulla opportunità/necessità di redigere un Modello 231 “di gruppo”.

[CONTINUA A LEGGERE SU EVOLUTION...](#)



ENTI NON COMMERCIALI

La gestione delle risorse umane alla luce della riforma dello sport – prima parte

di **Guido Martinelli**



In attesa della conferma o meno della vigenza, a far data dal prossimo 1° gennaio, della riforma del lavoro sportivo dilettantistico ([articolo 25 e ss. D.Lgs. 36/2021](#) e succ. mod.), proviamo a ipotizzare le varie forme di **inquadramento dei prestatori d'opera** alla luce delle nuove disposizioni.

I **“volontari”** sono disciplinati dall'[articolo 29](#) del decreto e sono ritenuti tali coloro i quali mettono a disposizione il proprio tempo e le proprie capacità per promuovere lo sport, **in modo personale, spontaneo e gratuito, senza fini di lucro, neanche indiretti, ma esclusivamente con finalità amatoriali.**

Dette prestazioni non possono essere retribuite in alcun modo.

Potranno essere rimborsate esclusivamente le spese documentate relative al vitto, all'alloggio, al viaggio e al trasporto sostenute in occasione di prestazioni effettuate **fuori dal territorio comunale** di residenza del percipiente.

Ne deriva che **ai volontari sportivi, al contrario di quanto l'[articolo 17](#) del codice del terzo settore prevede per i volontari degli enti iscritti al RUNTS, non potranno essere riconosciuti i rimborsi spese autocertificati** fino all'ammontare massimo di 10 euro giornalieri e 150 mensili, **nonché le indennità (nell'importo di euro 46,48) di cui all'[articolo 51, comma 5, Tuir.](#)**

Diventa opportuno condividere una lettera di incarico che contenga sia le **motivazioni dell'impegno gratuito** (al fine di evitare, stante la presunzione di onerosità della prestazione lavorativa, possibili future pretese economiche) sia il **luogo di residenza del volontario** che quello di svolgimento della prestazione al fine di giustificare il riconoscimento del rimborso spese vive di trasferta.

Si ritiene che possa essere considerato tale il riconoscimento di una **indennità chilometrica** parametrata ai costi della autovettura utilizzata sulla base delle tabelle che l'Acì pubblica a tale fine.

Gli enti dilettantistici che si avvalgono di volontari devono assicurarli per la responsabilità civile verso i terzi. La copertura dovrà avvenire secondo le modalità previste dal decreto disciplinato dall'[articolo 18, comma 2](#), del codice del terzo settore.

I volontari non necessariamente sono identificati negli associati. Potremmo, infatti, avere degli associati che non operano all'interno e in favore del loro sodalizio sportivo.

Si ritiene, invece, che **un tesserato, ove presti la propria opera a titolo gratuito, necessariamente debba essere considerato un volontario.**

Ne deriva che appare auspicabile che la **copertura per la responsabilità civile** sia inserita tra le **garanzie assicurative** collegate con il tesseramento ad una FSN/DSA/EPS disciplinate dall'[articolo 51 L. 289/2002](#).

Ove ciò non accadesse si ritiene vi possa essere **responsabilità degli amministratori** in caso di mancata indicazione dei volontari e conseguente mancata loro copertura assicurativa.

Non vi è alcun obbligo, per le sportive non iscritte al Runts, di adozione del registro dei volontari vidimato. Ciò non significa che non possa essere opportuna la sua adozione, magari senza procedere alla vidimazione invece richiesta per gli enti del terzo settore.

Si ritiene che un **"lavoratore sportivo"** titolare di un contratto di lavoro, ad esempio, con una sportiva, possa, poi, svolgere una attività sportiva di volontariato in favore della Federazione sportiva di appartenenza.

I volontari che siano anche pubblici dipendenti ne dovranno dare mera comunicazione alla amministrazione di appartenenza.

Sarà possibile riconoscere, anche ai volontari "tesserati in qualità di atleti e tecnici" i premi per i risultati ottenuti nelle competizioni sportive previsti dal comma 6 quater dell'articolo 36 del decreto. Infatti detti premi non hanno natura negoziale (bisogna pertanto distinguerli da una retribuzione legata ai risultati) ma costituiscono atto unilaterale di erogazione legato all'alea di un risultato raggiunto. Possono essere erogati anche in occasione di raduni o partecipazioni ad attività di squadre nazionali.

Si applica, in tal caso, la disciplina di cui all'[articolo 30 D.P.R. 600/1973](#), che prevede una **ritenuta a titolo di imposta del 20% a rivalsa facoltativa.**

Fatto 100 il valore del premio (che potrà essere anche in natura e, in tal caso, si farà riferimento al controvalore commerciale del bene) chi lo eroga potrà liberamente determinare

se accollarsi la ritenuta dando 100 di premio al vincitore e pagando 20 all'Erario, oppure versare 80 agli sportivi e 20 al Fisco. L'importo, ovviamente, essendo **tassato alla fonte** non si cumula con gli altri redditi del percettore.

Le prestazioni sportive di volontariato sono **incompatibili con qualsiasi forma di lavoro subordinato o autonomo e con ogni altro rapporto di lavoro retribuito con l'ente** di cui il volontario è socio o associato o tramite il quale svolge la propria attività sportiva.

PATRIMONIO E TRUST

Trust “liquidatorio”: la tassazione dipende dall’attribuzione del residuo

di Angelo Ginex

In data 11 agosto 2021 l’Amministrazione finanziaria aveva posto in pubblica consultazione la **bozza di circolare** riguardante la **disciplina fiscale dei trusts**, consentendo ai soggetti interessati di poter inviare le proprie osservazioni e proposte di modifica o di integrazione fino al successivo 30 settembre.

Valutate le osservazioni e proposte trasmesse dai vari operatori del diritto, ai fini di un eventuale recepimento nella versione definitiva della circolare, a distanza di più di un anno, in data **20 ottobre 2022** l’Amministrazione finanziaria ha pubblicato la [circolare 34/E/2022](#), con l’intento di fornire chiare **indicazioni in materia di fiscalità diretta e indiretta dei trusts**.

Tra gli altri chiarimenti, si segnalano quelli intervenuti in materia di **trust “liquidatorio” o “di garanzia”**.

Come noto, nella pratica si riscontrano spesso **trusts di scopo**, i quali, a differenza dei c.d. **trusts familiari** che generalmente **individuano beneficiari con finalità successorie**, sono invece **privi di soggetti beneficiari** delle attribuzioni, in quanto i **beni segregati** in *trust* sono utilizzati dal *trustee* per realizzare lo **scopo del trust**, non coincidente con l’attribuzione dei beni ai beneficiari.

Sono **trusts di scopo**, per l’appunto, quelli di tipo **“liquidatorio” o “di garanzia”**, i quali sono istituiti con l’intento di **estinguere o garantire un debito** del soggetto disponente nei confronti dei propri creditori o dei creditori della società dallo stesso partecipata.

Ebbene l’Amministrazione finanziaria ha precisato che **anche in questo caso trova applicazione il recepimento dell’orientamento espresso dalla Corte di Cassazione** (cfr., *ex multis* [Corte di Cassazione, ordinanza n. 24154 del 30.10.2020](#); [ordinanza n. 24153 del 30.10.2020](#)). Per l’effetto devono ritenersi superate le indicazioni fornite dalla stessa Amministrazione con [circolare AdE 48/E/2007](#).

Ciò significa che **anche nel caso del trust di scopo di tipo “liquidatorio” o “di garanzia”, l’atto istitutivo e l’atto di dotazione sono soggetti all’imposta di registro in misura fissa, nonché alle imposte ipotecaria e catastale sempre in misura fissa**, laddove sussistano i relativi presupposti.

Con specifico riferimento al **trust di garanzia**, l'Amministrazione ha precisato che all'**atto istitutivo** troverà **applicazione l'imposta di registro in relazione alle "garanzie reali e personali a favore di terzi, se non richieste dalla legge"** nella misura dello **0,50 per cento**, assumendo quale base imponibile la **somma garantita**.

Si è ribadito altresì che le **operazioni di gestione compiute dal trustee** durante la vita del **trust**, al fine di realizzarne gli scopi (quali, ad esempio, eventuali atti di acquisto o di vendita di beni), saranno soggette ad **autonoma imposizione**, secondo la natura e gli effetti giuridici che le caratterizzano, da esaminare volta per volta con riferimento al caso concreto.

Infine, gli **atti** con cui verranno poste in essere le **attribuzioni del patrimonio** da parte del **trustee** verranno valutati anch'essi **caso per caso**, sulla base dei connessi effetti giuridici.

A titolo esemplificativo, l'Amministrazione finanziaria ha prospettato nella circolare in esame **due fattispecie di trust "liquidatorio"**.

Si consideri il caso del **trust "liquidatorio"** in cui, dopo la liquidazione dei beni segregati in trust (ad esempio, immobili e/o partecipazioni) ed il pagamento di eventuali debiti del disponente, una **parte del ricavato** della vendita dei beni medesimi dovesse residuare e l'**attribuzione** di tale residuo venisse effettuata **a favore di un soggetto terzo**, tale da determinare un **arricchimento** dello stesso.

In questa ipotesi, secondo le indicazioni fornite dall'Amministrazione, **potrebbero verificarsi i presupposti per l'applicazione dell'imposta di donazione, in via marginale o residuale**.

Si consideri ora il diverso caso del **trust "liquidatorio"** in cui disponente e beneficiario coincidano e il **ricavato** (o il residuo) della vendita dei beni venga **attribuito al disponente medesimo**.

Nella specie, così come precisato dalla stessa Amministrazione, **l'imposta di donazione non trova invece applicazione per carenza del presupposto oggettivo** di cui all'[articolo 1 D.Lgs. 346/1990](#), mancando un trasferimento intersoggettivo di ricchezza.

In definitiva, quindi, appare evidente come ciò che rilevi, al fine di ritenere realizzato il **presupposto impositivo dell'imposta sulle successioni e donazioni**, è che si abbia un **trasferimento effettivo di ricchezza mediante un'attribuzione patrimoniale stabile e non meramente strumentale dei beni confluiti nel trust a favore del beneficiario**.

AGEVOLAZIONI

Cessione credito “edilizio” ed utilizzo per il cessionario

di Clara Pollet, Simone Dimitri



I soggetti che sostengono spese per **interventi edilizi** negli anni 2020, 2021, 2022, 2023 e 2024 hanno diritto di fruire di detrazioni dal 50 al 110 per cento a seconda della tipologia di lavori, direttamente in diminuzione delle imposte dovute, in base alla liquidazione della propria dichiarazione dei redditi, mediante una **ripartizione su più anni d'imposta**.

Tali soggetti possono **optare, in luogo dell'utilizzo diretto della detrazione** spettante in sede di dichiarazione dei redditi, per la **cessione del credito d'imposta**.

L'opzione può essere esercitata in relazione alle spese sostenute per **interventi di**:

- a) **recupero del patrimonio edilizio** di cui all'[articolo 16-bis, primo comma, lettere a\), b\) e d\), Tuir](#);
- b) **efficienza energetica** di cui all'[articolo 14 D.L. 63/2013](#) e di cui all'[articolo 119, comma 1 e 2, D.L. 34/2020](#);
- c) **adozione di misure antisismiche** di cui all'[articolo 16, commi da 1-bis a 1-septies, D.L. 63/2013](#);
- d) **recupero o restauro della facciata** degli edifici esistenti, ivi inclusi quelli di sola pulitura o tinteggiatura esterna, di cui all'[articolo 1, commi 219 e 220, L. 160/2019](#);
- e) **installazione di impianti fotovoltaici** di cui all'[articolo 16-bis, primo comma, lettera h\), Tuir](#), ivi compresi gli interventi di cui ai commi 5 e 6 dell'[articolo 119 D.L. 34/2020](#);
- f) **installazione di colonnine per la ricarica** dei veicoli elettrici di cui all'[articolo 16-ter D.L. 63/2013](#) e di cui al comma 8 dell'[articolo 119 D.L. 34/2020](#);
- f-bis) **superamento ed eliminazione di barriere architettoniche** di cui all'[articolo 119-ter D.L.](#)

[34/2020.](#)

La possibilità di cedere il credito di imposta ad altri soggetti è prevista dall'[articolo 121 D.L. 34/2020](#). In tal caso il cedente richiede il **visto di conformità** dei dati relativi alla documentazione che attesta la sussistenza dei presupposti che danno diritto alla detrazione d'imposta e **l'asseverazione della congruità delle spese sostenute** da parte di tecnici abilitati, secondo le disposizioni dell'[articolo 119, comma 13-bis, D.L. 34/2020](#).

Sono esclusi dall'obbligo di rilascio del visto di conformità e delle attestazioni di congruità della spesa, ai fini della fruizione della cessione del credito, le opere già classificate come **“attività di edilizia libera”** e gli **interventi di importo complessivo non superiore a 10.000 euro**, eseguiti sulle singole unità immobiliari o sulle parti comuni dell'edificio, fatta eccezione per gli interventi relativi al c.d. bonus facciate.

L'esercizio dell'opzione è **comunicato all'Agenzia delle Entrate** con il modello approvato con provvedimento prot. n. 2022/35873 del 03.02.2022, modificato con provvedimento prot. n. 2022/202205 del 10.06.2022 denominato *“Comunicazione dell'opzione relativa agli interventi di recupero del patrimonio edilizio, efficienza energetica, rischio sismico, impianti fotovoltaici e colonnine di ricarica”* **entro il 16 marzo dell'anno successivo** a quello in cui sono state sostenute le spese che danno diritto alla detrazione.

Nel caso di cessione delle rate residue non fruiti delle detrazioni riferite alle spese sostenute negli anni 2020, 2021, 2022, 2023, 2024 e 2025, l'opzione è comunicata **entro il 16 marzo dell'anno di scadenza** del termine ordinario di presentazione della dichiarazione dei redditi in cui avrebbe dovuto essere indicata la prima rata ceduta non utilizzata in detrazione.

I cessionari utilizzano i crediti d'imposta **esclusivamente in compensazione** ai sensi dell'[articolo 17 D.Lgs. 241/1997](#), sulla base delle **rate residue di detrazione non fruiti** dal beneficiario originario.

Il credito d'imposta è fruito **con la stessa ripartizione in quote annuali** con la quale sarebbe stata utilizzata la detrazione, **a decorrere dal giorno 10 del mese successivo** alla corretta ricezione della Comunicazione di cessione e comunque **non prima del 1° gennaio dell'anno successivo** a quello di sostenimento delle spese. L'utilizzo in compensazione di ciascuna rata può avvenire **anche in più soluzioni**.

Il cessionario è tenuto **preventivamente a confermare** l'esercizio dell'opzione nell'area **“Piattaforma cessione crediti”** dell'Agenzia delle entrate.

Inoltre, dovrà comunicare preventivamente, sempre tramite la “Piattaforma cessione crediti”, **la scelta irrevocabile di fruizione in compensazione**, con riferimento a **ciascuna rata annuale**.

La [risoluzione 12/E/2022](#) ha individuato i **codici tributo utilizzabili** nella sezione Erario dell'F24 da presentare esclusivamente **tramite i servizi telematici** resi disponibili dall'Agenzia

delle Entrate:

- 7701 – *CESSIONE CREDITO – SUPERBONUS articolo 119 DL n. 34/2020 – articolo 121 DL n. 34/2020;*
- 7702 – *CESSIONE CREDITO – ECOBONUS articolo 14 DL n. 63/2013 e IMPIANTI FOTOVOLTAICI articolo 16-bis, comma 1, lett. h), del TUIR – articolo 121 DL n. 34/2020;*
- 7703 – *CESSIONE CREDITO – SISMABONUS articolo 16 DL n. 63/2013 – articolo 121 DL n. 34/2020;*
- 7704 – *CESSIONE CREDITO – COLONNINE RICARICA articolo 16-ter DL n. 63/2013 – articolo 121 DL n. 34/2020;*
- 7705 – *CESSIONE CREDITO – BONUS FACCIATE articolo 1, commi 219 e 220, legge n. 160/2019 – articolo 121 DL n. 34/2020;*
- 7706 – *CESSIONE CREDITO – RECUPERO PATRIMONIO EDILIZIO articolo 16-bis, comma 1, lett. a), b) e d), del TUIR – articolo 121 DL n. 34/2020;*
- 7707 – *CESSIONE CREDITO – ELIMINAZIONE BARRIERE ARCHITETTONICHE articolo 119-ter DL n. 34/2020 – articolo 121 DL n. 34/2020.*

Nel campo **“anno di riferimento”** del modello F24 deve essere indicato **l'anno in cui è utilizzabile in compensazione la quota annuale del credito**, nel formato “AAAA”.

Ad esempio, per le spese sostenute nel 2021, in caso di utilizzo in compensazione della prima quota del credito, nel modello F24 dovrà essere indicato l'anno di riferimento “2022”; per l'utilizzo in compensazione della seconda quota dovrà essere indicato l'anno di riferimento “2023” e così via.

ADEMPIMENTO IN PRATICA

La bozza di Regolamento delegato aggiorna la lista dei prodotti Dual Use

di **Elena Fraternali**



La Commissione europea, in data 21 ottobre 2022, ha pubblicato la bozza del Regolamento delegato contenente l'**aggiornamento della lista dei beni a duplice uso** di cui all'Allegato I del Regolamento (UE) 2021/821 (c.d. Regolamento *Dual Use*).

Tale Regolamento delegato sarà **sottoposto all'esame del Parlamento europeo e del Consiglio** e, successivamente, pubblicato in Gazzetta Ufficiale entro la fine dell'anno.

Come noto, i beni *dual use* sono prodotti che possono avere un **utilizzo sia civile che militare** o che possono contribuire alla proliferazione delle armi di distruzione di massa e che, per questo motivo, devono essere sottoposti a un regime di controllo quando sono esportati dall'Unione europea o vi transitano, o quando sono forniti a un Paese terzo attraverso **servizi di intermediazione**.

L'Allegato I del Regolamento *Dual Use*, in particolare, prevede al suo interno un **elenco comune dei prodotti considerati a duplice uso** e che sono soggetti a controllo nell'Unione.

Tali beni sono identificati tramite un **codice alfanumerico** (differente rispetto al codice Taric) e sono suddivisi in dieci principali categorie:

Cat. 0: materiali nucleari, impianti e apparecchiature;

Cat. 1: materiali speciali e relative apparecchiature;

Cat. 2: trattamento e lavorazione dei materiali;

Cat. 3: materiali elettronici;

Cat. 4: calcolatori;

Cat. 5: telecomunicazioni e sicurezza dell'informazione;

Cat. 6: sensori e laser;

Cat. 7: materiale avionico e di navigazione;

Cat. 8: sistemi, apparecchiature e materiali marini;

Cat. 9: sistemi e apparecchiature aerospaziali e di propulsione.

L'elenco di cui all'Allegato I deve rimanere aggiornato al fine di assicurare il pieno rispetto degli **obblighi internazionali di sicurezza**, garantire la trasparenza, mantenere la competitività dell'Unione e agevolare la consultazione da parte delle autorità responsabili del controllo delle esportazioni e degli operatori economici.

Per tali motivi, si rende necessario pubblicare a intervalli regolari una **versione aggiornata e consolidata del Regolamento *Dual Use* e dei relativi allegati**.

Con il Regolamento delegato in commento, dunque, l'Unione realizza tale aggiornamento e **apporta numerose modifiche all'elenco dei prodotti** controllati che, molto probabilmente, diventeranno operative a partire dal 1° gennaio 2023.

In particolare, sono inserite **nuove voci di controllo** ossia ulteriori categorie di beni, tecnologie e software sottoposti ad autorizzazione all'esportazione e viene esteso il campo di applicazione di alcune voci già esistenti all'interno dell'Allegato I.

Oltre a ciò, più specificamente si segnala la **modifica di alcuni parametri tecnici** della voce 3A002d.5 (relativa a tipologie di assiemi elettronici, moduli o apparecchiature di uso generale) e la soppressione della voce 2E003.b.2, riferita ad alcune tecnologie per i processi di fabbricazione nel settore della lavorazione dei metalli.

Si ricorda che, qualora i prodotti oggetto di esportazione o di transito o i servizi di assistenza tecnica prestati dalle aziende unionali ricadessero nell'ambito della normativa *dual use*, gli operatori economici devono **richiedere un'autorizzazione alle autorità competenti dello Stato membro** (in Italia, al UAMA – Unità per le autorizzazioni dei materiali di armamento, che è una sezione del Ministero degli Affari Esteri) fornendo **informazioni complete riguardo all'utente finale, al Paese di destinazione e all'uso finale del prodotto esportato/dell'assistenza tecnica prestata**.

IMPRENDITORIA E LEADERSHIP

Reputazione e contatti su LinkedIn. Quali sono i vantaggi per un commercialista?

di Luca Bozzato



Un **commercialista su LinkedIn** ha soprattutto **due vantaggi**:

1. la **possibilità di aumentare la propria reputazione** all'interno di un contesto professionale, usando il social network professionale, LinkedIn appunto. Quindi non divertimento frivolo, come si fa su Facebook o Instagram, ma **utilità**: un **social in cui trovare nuovi collaboratori**, farsi vedere da nuovi colleghi o anche solo aggiornare i clienti esistenti su novità che magari non conoscono ancora.
2. la **capacità di generare un numero di contatti professionali** anche **fuori dal proprio settore e dalla propria area geografica**.
Esempi concreti?
 1. Tutte le **istituzioni** che oggi sono su LinkedIn.
 2. Tutta la **stampa**, anche – e soprattutto – quella locale, che oggi naviga su LinkedIn sempre a caccia di notizie.
 3. **Altri clienti**: imprenditori, fondi, banche e simili che sono su presenti su LinkedIn.
 4. E perché no, anche tutta quella **platea di professionisti che sono potenziali ottimi collaboratori** e al tempo stesso **referral di business**: i consulenti del lavoro, che sono molto attivi su LinkedIn, ma anche i notai, gli avvocati o i consulenti finanziari e assicurativi.

Molte persone e tante professioni differenti, tutte utili per creare **sinergie** che possono fare **crescere il business** in comune.

Che cosa significa per un commercialista aumentare la propria reputazione all'interno di LinkedIn?

Significa guadagnare un posizionamento e una credibilità. A sostegno di questa affermazione riprendiamo i dati dall'[articolo precedente](#).

LinkedIn conta 18 milioni di utenti in Italia. 1 persona che lavora su 2, se ha un social, ha un profilo LinkedIn. Interessante, no?

Quindi, in primis LinkedIn dà al commercialista la **possibilità di farsi conoscere** all'interno di questa piattaforma. Ciò vale sia per i professionisti più giovani, che per i senior. Ora, mi metto nei panni di un commercialista senior e anticipo una possibile obiezione: **che senso ha essere su LinkedIn, se si ha già un forte posizionamento nel territorio?**

È una domanda interessante e il posizionamento fuori da internet è un valore forte, quindi per anni non si è sentito il bisogno di curare il posizionamento online.

Immaginiamo cosa succederebbe se i professionisti usassero la forza della propria reputazione e la leva dei propri contatti di rete per **dominare anche lo spazio online**.

Questo non solo per accedere a più clienti, tutti qualificati, tutti interessati a una discussione professionale, h24 e su uno strumento di lavoro che permette di crescere il giro d'affari.

Ma anche perché le generazioni cambiano e i **clienti si stanno digitalizzando** sempre più.

Una buona fetta del parco clienti o delle persone vicine ai clienti sono oggi su LinkedIn. E vogliono informarsi, hanno un approccio proattivo con le informazioni, perché sanno quanto possono essere molto utili. Per esempio, a gestire meglio il carico della pressione fiscale del proprio business.

Ma non solo.

Cercano consigli su come risparmiare tasse, su come scaricare certe spese: informazioni, frutto di domande, che i clienti normalmente hanno sempre ricevuto di persona dal commercialista.

Questa forma di aiuto, facendo altrettanto su una piattaforma come LinkedIn, è anche una forma di educazione del cliente ed è utilissima per generare nuovi contatti.

Come si generano nuovi contatti e perché un commercialista dovrebbe farlo su LinkedIn?

Generare nuovi contatti e nuove partnership è sempre utile, perché oggi gli strumenti sono sempre più costosi ed è sempre più difficile creare relazioni basate sulla fiducia, fondamentale quando si parla di business.

LinkedIn è un **ottimo strumento per creare nuove relazioni virtuali**.

Il nostro consiglio è quello di **dare sempre sostanza al virtuale**. Cioè far seguire al contatto in rete una telefonata, un caffè, un appuntamento fisico.

Cerchiamo sempre di **trasferire in analogico i contatti digitali** che abbiamo creato, diamogli concretezza.

Per un professionista giovane è chiaro che LinkedIn è un grande vantaggio: è come una prateria.

Per un profilo senior potrebbe sembrare meno interessante, ma ci sono **almeno due ottimi motivi per esserci**:

1. Il professionista senior ha intenzione di **generare valore per lo studio, rafforzarne il brand**, anche in termini di passaggio generazionale, riuscendo così a scaricare la propria rete contatti all'interno di una piattaforma e fare in modo che i contatti diventino riferimenti business. In che senso? Le persone che su LinkedIn fanno "like", commentano, interagiscono con i contenuti del commercialista o dello studio, invogliano altri loro contatti a dire **"Comincio a fidarmi di questo professionista e della sua seniority"**. Vorrei anch'io diventare cliente di questo studio. Come faccio?" A questo punto può accendersi la lampadina e può **scattare un referral**.
2. **Su LinkedIn** si può parlare di come si lavora nello studio e **mostrare la competenza**. Un ottimo modo per **attirare nuove persone** che vogliono **collaborare con lo studio** professionale.
Punto delicato questo: è sempre un problema trovare collaboratori validi all'interno della propria ristretta area geografica. Invece, pubblicando su LinkedIn contenuti che mostrano chi è commercialista, come lavora lo studio, in che cosa crede, quali sono i suoi casi di successo, **si agevola la valutazione di chi magari vorrebbe lavorare con noi**, perché gli piacerebbe lavorare a fianco di un grande professionista, che potrebbe insegnargli tanto e favorire la sua crescita professionale.

Riepilogando

LinkedIn per un commercialista è estremamente vantaggioso perché:

- **crea o affina la reputazione** con potenziali clienti e potenziali contatti;
- **aumenta la credibilità dello studio** agli occhi degli attuali clienti già su LinkedIn, perché non è detto che tutti i nostri clienti stiano già comprando tutti i prodotti che possiamo vendere
- **aumenta esponenzialmente i referral**;
- **genera sinergie trasversali** con consulenti del lavoro, notai, operatori finanziari e assicurativi.

