



NEWS

Euroconference

Edizione di giovedì 7 Dicembre 2023

CASI OPERATIVI

Conferimento “a realizzo controllato” e valore di incremento del patrimonio netto della conferitaria

di Euroconference Centro Studi Tributari

ENTI NON COMMERCIALI

..... in memoria di Guido!

di Luca Caramaschi

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Ipotesi di riduzione della base imponibile Imu

di Laura Mazzola

IMPOSTE SUL REDDITO

Uscita dal forfettario e “rinascita” dell’Iva

di Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari

REDDITO IMPRESA E IRAP

L’operazione di trasformazione societaria non interrompe l’holding period

di Stefano Rossetti

PROFESSIONISTI

Social media marketing per commercialisti a prova di deontologia

di Chiara Alovisi – Consulente di BDM Associati SRL



CASI OPERATIVI

Conferimento “a realizzo controllato” e valore di incremento del patrimonio netto della conferitaria

di Euroconference Centro Studi Tributari

The banner is a horizontal graphic. On the left, there's a vertical bar with horizontal stripes in blue, teal, magenta, and orange. Next to it, the text 'La professionalità va riconosciuta' is written in white. To the right of that is a large '100' in white, with 'BEST IN CLASS' and '2024 Edition' in smaller text below it. Further right is a circular portrait of a man and a woman standing together, both smiling. At the bottom, it says 'Euroconference' next to its logo, 'Forbes' next to its logo, and 'sponsored by TeamSystem' next to its logo.

Delle persone fisiche che detengono il 100% di Alfa Srl effettuano il conferimento di tutte le loro quote in una costituenda Srl, tale società Beta (conferitaria) che a quel punto avrà il 100% di Alfa Srl realizzandosi così il requisito di cui all'articolo 177, comma 2, Tuir – “realizzo controllato”

Il conferimento viene effettuato generando una minusvalenza in quanto non si è potuto ricostruire puntualmente il costo fiscalmente riconosciuto e si ritiene preferibile incrementare il patrimonio netto della conferitaria del minimo. Ad esempio, la conferitaria avrà un capitale sociale di 10.000,00 euro a fronte di una partecipazione il cui costo fiscale riconosciuto potrebbe essere anche di 500.000,00 euro.

È consolidato il tema che la minusvalenza non è deducibile; si chiede invece conferma di continuare a ricadere nell'ambito del “regime del realizzo controllato”.

Nel caso contrario quali potrebbero essere le conseguenze?

L'Amministrazione finanziaria potrebbe disconoscere l'effetto dell'articolo 177, comma 2, Tuir, e applicare l'articolo 9, Tuir (valore normale)? Quindi le persone fisiche avrebbero la contestazione di un plusvalore non dichiarato?

Il dubbio emerge dalla interpretazione che hanno dato alcuni commentatori al principio di diritto n. 10/E/2020 arrivando a dedurre “che se l'incremento del patrimonio netto della conferitaria è inferiore al costo fiscalmente riconosciuto dal socio” si esce dal regime agevolato del realizzo controllato.

Si ritiene invece che l'Agenzia delle entrate nel principio di diritto n. 10/E/2020 si limiti a sancire l'indeducibilità delle minusvalenze.



[LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU FISCOPRATICO...](#)



FiscoPratico



ENTI NON COMMERCIALI

..... in memoria di Guido!

di Luca Caramaschi

È scomparso un Gigante! Perché di questo si trattava. Nella notte tra il 5 e 6 dicembre è venuto a mancare improvvisamente l'avv. Guido Martinelli, grande amico e stimato professionista ma soprattutto uno dei "padri" del diritto sportivo, disciplina che ha seguito con passione e competenza per oltre 40 anni. Recentemente, complici anche le due riforme del Terzo Settore ma, soprattutto, quella dello Sport, ha avuto un ruolo importante a fianco del legislatore per cercare di migliorare l'impianto normativo di quest'ultima, consapevole degli effetti che le nuove norme certamente produrranno nel suo tanto amato mondo sportivo nei prossimi decenni. Prima come atleta, allenatore, poi come dirigente di federazione, ed anche presidente di sodalizi sportivi, ha poi proseguito la sua passione coniugandola con la professione e facendola diventare, quindi, il suo impegno principale. Era sempre solito dire "degli effetti di questa riforma se ne occuperà chi viene dopo di me", sentendosi vicino alla conclusione della sua esperienza professionale, ma nascondendo una curiosità ed una attenzione sui temi della Riforma, da far invidia al primo dei praticanti e consapevole che una "buona riforma" avrebbe certamente giovato al suo amato mondo sportivo.

Dopo alcuni anni di seminari tenuti insieme a Guido, nel lontano 2010, insieme al lungimirante editore Gruppo Euroconference è nata l'idea di dare vita ad una rivista di settore, dedicata tanto ai professionisti quanto agli operatori del settore: nel settembre del 2010 esce, infatti, il primo numero di "Associazioni e Sport", la rivista nella quale ho avuto l'onore, da allora e sino ad oggi, di condividere con Guido il ruolo di condirettore. Già in allora Guido rappresentava un indubbio punto di riferimento per tutti quei professionisti che pensavano di avvicinarsi al mondo dello sport in qualità di consulenti, in un settore "poco gettonato" in ambito consulenziale, ma che, come detto, per Guido ha sempre rappresentato non solo occasione di lavoro ma soprattutto una passione da condividere. E così ha fatto anche con me, condividendo con sincera umiltà il suo sapere nelle numerose riunioni nelle quali in questi anni abbiamo sempre cercato di costruire numeri della rivista e pubblicazioni che fossero nel contempo strumenti di lavoro per gli operatori ma anche occasioni di riflessione e approfondimento per quei professionisti che hanno inteso addentrarsi nella materia facendola diventare occasione di crescita professionale.

Non posso in questa sede non citare la recente esperienza condivisa con gli amici del PTS, acronimo che significa "Professionisti del Terzo Settore", nata dall'idea dell'amico Guido insieme all'amico e collega Leonardo Ambrosi e partecipata, oltre che dal sottoscritto, da illustri professionisti sparsi su tutto il territorio nazionale che da sempre dedicano le loro risorse professionali proprio ai temi dello sport e del Terzo settore. In questi anni, dove accanto all'interesse professionale è nata una sincera amicizia e stima ancor prima umana che



professionale, Guido non si è mai risparmiato, contagiando tutto il gruppo con la sua straordinaria passione e competenza. Credo pertanto di poter rivolgere anche a nome di tutti i PTS, un sentito ringraziamento a Guido per tutto quanto ci ha dato, con un profondo ed enorme rammarico per la sua prematura scomparsa oltre che rivolgere all'avv. Marilisa Rogolino, compagna di vita e di professione di Guido oltre che stimata autrice della rivista "Associazioni e Sport", un sentimento di profonda vicinanza in questo delicato momento.

In questo primo e, inatteso, momento nel quale poter ricordare Guido (ne seguiranno certamente tanti altri e certamente ben più autorevoli, per quanto Guido ha rappresentato per il mondo sportivo) l'unica cosa che mi sento di dire in questa sede è quella che tanto l'editore (il Gruppo Euroconference) quanto il sottoscritto in qualità di condirettore (mi piace ancora definirmi così), unitamente a tutto il Comitato di redazione della Rivista "Associazioni e Sport", ci impegheremo per proseguire questo progetto editoriale di Guido, al quale avrebbe voluto dedicarsi "come diceva lui, da pensionato" a tempo pieno, dopo la recente conclusione della sua esperienza professionale di avvocato.

Che la terra ti sia lieve, caro amico Guido!



GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Ipotesi di riduzione della base imponibile Imu

di Laura Mazzola

Master di specializzazione

Immobili e fisco: analisi e novità della riforma fiscale

Scopri di più

La disciplina Imu prevede **tre casi di riduzione della base imponibile**. In particolare, ai sensi dell'[articolo 1, comma 747, L. 160/2019](#), la **base imponibile Imu è ridotta del 50 %** nelle seguenti ipotesi:

- per i **fabbricati di interesse storico o artistico**, di cui all'[articolo 10, D.Lgs. 42/2004](#);
- per i **fabbricati dichiarati inagibili o inabitabili e, di fatto, non utilizzati**, limitatamente al periodo dell'anno durante il quale sussistono tali condizioni;
- per le **unità immobiliari**, fatta eccezione per quelle classificate nelle categorie catastali A/1, A/8 e A/9 (considerati immobili di lusso), **concesse in comodato dal soggetto passivo ai parenti in linea retta entro il primo grado** che le utilizzano come **abitazione principale**, a condizione che il **contratto sia registrato** e che il **comodante possieda una sola abitazione in Italia e risieda anagraficamente nonché dimori abitualmente nello stesso Comune in cui è situato l'immobile concesso in comodato**.

Per i **fabbricati di interesse storico o artistico**, l'[articolo 10, D.Lgs. 42/2004](#), afferma che, tra gli altri, sono beni culturali, quando sia avvenuta l'**apposita dichiarazione**, le cose immobili e mobili che presentano interesse artistico, storico, archeologico o etnoantropologico particolarmente importante, a causa del loro riferimento con la storia politica, militare, della letteratura, dell'arte, della scienza, della tecnica, dell'industria e della cultura in genere.

La dichiarazione dell'interesse culturale è **notificata al proprietario, possessore o detentore a qualsiasi titolo della cosa** che ne forma oggetto, tramite messo comunale o a mezzo posta raccomandata con avviso di ricevimento.

Per quanto riguarda i **fabbricati dichiarati inagibili o inabitabili**, tale condizione è **accertata dall'ufficio tecnico comunale con perizia a carico del proprietario**, il quale allega idonea documentazione alla dichiarazione.

In alternativa, il contribuente ha la facoltà di presentare una **dichiarazione sostitutiva che attesti la dichiarazione**, da parte di un tecnico abilitato, di inagibilità o inabilità del fabbricato.



Le **riduzioni** per i **fabbricati di interesse storico** o artistico e per i **fabbricati inagibili o inabitabili** sono **cumulabili**.

In particolare, come evidenziato dalla Corte di Cassazione, con l'**ordinanza n. 6266/2023**, in assenza di un espresso dettato normativo, non può affermarsi la sussistenza di un principio generale che escluda la cumulabilità dei benefici fiscali.

Inoltre, una interpretazione difforme porterebbe a trattare in modo uguale due situazioni differenti, ossia la proprietà di immobili vincolati ed inagibili e la proprietà di immobili inagibili, ma non vincolati, rilevando un **contrasto costituzionale a norma dell'articolo 3 e dell'articolo 53 Costituzione**.

Di seguito si riporta un **esempio di calcolo relativo all'applicazione della riduzione al 50 %** nell'ipotesi di un immobile di pregio.

Tale immobile ha una rendita catastale pari a 2.100 euro. Al fine del calcolo della base imponibile Imu, tale rendita catastale deve essere **rivalutata al 5%** e successivamente **moltiplicata per il moltiplicatore di 160**. L'importo così ottenuto va **abbattuto del 50 %**.

Solo dopo è possibile applicare l'aliquota Imu pari, nell'ipotesi, **allo 0,86 %**.

| DESCRIZIONE | CALCOLO | IMPORTO |
|------------------------------|----------------------|---------------|
| RENDITA CATASTALE | | Euro 2.100,00 |
| RENDITA CATASTALE RIVALUTATA | Euro 2.100,00 X 1,05 | Euro 2.205,00 |
| MOLTIPLICATORE FABBRICATI | 160 | |
| BASE IMPONIBILE IMU | Euro 2.205,00 X 160 | Euro 352.800 |
| BASE IMPONIBILE IMU RIDOTTA | Euro 352.800 X 50% | Euro 176.400 |
| IMU ANNUA TOTALE | Euro 176.400 X 0,86% | Euro 1.517,04 |



IMPOSTE SUL REDDITO

Uscita dal forfettario e “rinascita” dell’Iva

di Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari

Convegno di aggiornamento

Novità in materia Iva e dichiarazione Iva 2024

[Scopri di più](#)

Con la [circolare n. 32/E/2023](#), l’Agenzia delle entrate ha fornito numerosi chiarimenti in relazione alle modifiche normative introdotte dalla Legge di Bilancio 2023 per l’adozione ed il **mantenimento del regime forfettario**, di cui all’[articolo 1, comma da 54 a 89, L. 190/2014](#). Di particolare interesse operativo sono le indicazioni fornite in merito alle **conseguenze Iva e reddituali** che derivano dal **superamento**, in corso d’anno, **della soglia di 100.000 euro** di ricavi o compensi.

In tal caso, a seguito delle modifiche introdotte dalla citata Legge di Bilancio 2023, il contribuente esce dal regime forfettario, già **con effetto dal medesimo periodo d’imposta** in cui ha “splafonato”.

Per quanto riguarda l’Iva, l’Agenzia precisa che l’applicazione della stessa sulle fatture emesse **decorre già dall’operazione** che comporta il superamento della soglia, intendendosi per tale l’operazione che ha generato l’incasso **“sopra soglia”**. In tal caso, l’**intero corrispettivo** (e non solo la parte eccedente la soglia di euro 100.000) deve essere **assoggettato ad Iva**. Restano **invariate**, invece, **le fatture già emesse** in un momento antecedente rispetto al citato incasso che ha comportato l’uscita dal regime, in quanto trattasi di **operazioni già effettuate anteriormente** ai sensi dell’[articolo 6, D.P.R. 633/1972](#): l’emissione del documento è, nella sua sostanza, indice di **effettuazione dell’operazione**.

Sul fronte del diritto alla detrazione, l’Agenzia si limita a precisare che nella **dichiarazione annuale Iva** da presentare per l’anno di **fuoriuscita dal regime**, il contribuente dovrà inserire:

- “**tutte le operazioni (attive e passive) fatturate** (pur essendo state effettuate in costanza di regime forfettario) **successivamente all’incasso citato e;**
- **tutte le operazioni (attive e passive) effettuate (e fatturate)** successivamente all’incasso che ha comportato la fuoriuscita dal regime agevolato”.

Nulla viene detto esplicitamente in merito al diritto alla **detrazione dell’Iva assolta sugli acquisti**, per il quale pare **fuor di dubbio che sussista** in relazione a tutte le **operazioni passive effettuate a partire dalla data in cui avviene l’uscita**, documentate da fatture datate da quel



momento e pervenute al contribuente successivamente.

Resta **precluso**, invece, il diritto alla detrazione per l'Iva assolta su **acquisti effettuati antecedentemente** alla data in cui si è verificato l'incasso che ha comportato la fuita dal regime, **anche se la fattura è pervenuta in un momento successivo**. Così come resta **non detraibile l'imposta relative a fatture differite pur dorate successivamente all'uscita dal regime**, ma i cui documenti di trasporto fanno riferimento a **consegne avvenute in un momento antecedente** rispetto a quello in cui si è verificata l'uscita dal regime, in quanto ciò che rileva è **il momento di effettuazione** dell'operazione, di cui all'[articolo 6, D.P.R. 633/1972](#).

Sul versante **imposte dirette**, nella [circolare n. 32/E/2023](#), l'Agenzia correttamente precisa che il reddito dell'intero anno, in cui è avvenuta l'uscita dal regime per sforamento del limite di euro 100.000, deve essere **determinato nei modi ordinari**, ossia contrapponendo ai **ricavi/compensi i costi sostenuti**. A tale riguardo, l'Agenzia afferma che *"il costo dei beni che concorre alla determinazione del reddito d'impresa o di lavoro autonomo deve essere assunto al netto dell'IVA inizialmente non detratta (in costanza di regime forfettario) e ora rettificabile, per effetto del superamento del limite di 100.000 euro in corso d'anno, nella dichiarazione IVA relativa all'anno del superamento"*. Infatti, prosegue l'Agenzia, *"l'eventuale mancata rettifica dell'IVA (...) non può avere riflessi ai fini della determinazione del reddito, atteso che in tale ipotesi l'indetraibilità dell'IVA non deriverebbe da cause oggettive che precludono l'esercizio del relativo diritto, bensì da una valutazione discrezionale del contribuente"*. È del tutto evidente, invece, che il **costo** vada **assunto al lordo dell'Iva non detratta**, in tutte quelle ipotesi in cui **non è attivabile la rettifica della detrazione** a favore del contribuente, come ad esempio, per gli acquisti di beni avvenuti nel corso dell'anno nel corso del quale è stato superato il limite di euro 100.000, la cui **vendita è avvenuta in costanza di regime forfettario**. Ad esempio, se il contribuente ha superato la soglia di euro 100.000 in data 6.12.2023, i costi degli acquisti di beni avvenuti fino a tale data, **il cui ricavo di vendita è confluito nel regime forfettario**, devono concorrere alla formazione del reddito del 2023 **per un importo comprensivo dell'Iva non detratta e non rettificabile**.



REDDITO IMPRESA E IRAP

L'operazione di trasformazione societaria non interrompe l'holding period

di Stefano Rossetti

Master di specializzazione

Laboratorio reddito d'impresa dopo la riforma fiscale

Scopri di più

L'[articolo 87 Tuir](#) disciplina l'istituto delle **plusvalenze esenti**, prevedendo la tassazione nel limite del **5%** dell'ammontare della plusvalenza derivante dalla **cessione di partecipazioni** integranti determinati requisiti, mentre, al ricorrere dei medesimi requisiti, la **minusvalenza è indeducibile al 100%**.

L'esenzione della plusvalenza **non è totale**, in quanto il legislatore ha inteso rendere indeducibili i costi, determinati in misura forfettaria, legati alla **gestione della partecipazione sociale**.

Come noto, i **requisiti** che permettono da una plusvalenza di qualificarsi **per l'esenzione sono quattro** ed elencati nel comma 1, dell'[articolo 87, Tuir](#):

- **ininterrotto possesso** dal primo giorno del dodicesimo mese precedente quello dell'avvenuta cessione, considerando cedute per prime le azioni o quote acquisite in data più recente;
- classificazione nella categoria **delle immobilizzazioni finanziarie** nel primo bilancio chiuso durante il periodo di possesso. Si sottolinea che le **successive riclassificazioni** della partecipazione nell'attivo circolante sono **irrilevanti**;
- residenza fiscale o localizzazione dell'impresa o ente partecipato in **Stati o territori diversi da quelli a regime fiscale privilegiato** individuati in base ai criteri di cui all'[articolo 47-bis, comma 1, Tuir](#), o, alternativamente, la dimostrazione, anche a seguito dell'esercizio dell'interpello di cui allo stesso [articolo 47-bis, comma 3, Tuir](#), della sussistenza della condizione di cui al comma 2, lettera b), del medesimo articolo. Tale requisito deve sussistere, ininterrottamente, sin dal primo periodo di possesso; tuttavia, per i rapporti detenuti **da più di cinque periodi di imposta** e oggetto di realizzo con controparti non appartenenti allo stesso gruppo del dante causa, è sufficiente che **tale condizione sussista**, ininterrottamente, **per i cinque periodi d'imposta** anteriori al realizzo stesso;
- esercizio da parte della società partecipata di **un'impresa commerciale** secondo la definizione di cui all'[articolo 55, Tuir](#). Tale requisito deve **sussistere ininterrottamente**,



al momento del realizzo, almeno dall'inizio del **terzo periodo d'imposta anteriore al realizzo stesso**.

Nel recente passato, l'Amministrazione finanziaria è stata chiamata ad esprimersi, in riferimento al primo dei predetti requisiti. In particolare, l'Agenzia delle Entrate è stata interpellata in riferimento al **caso di una società** che nel corso del tempo ha subito **due operazioni di trasformazione**, ai sensi dell'[articolo 170, Tuir](#):

- **una di tipo regressivo** (da società a responsabilità limitata a società in nome collettivo) e;
- **una di tipo progressivo** (da società in nome collettivo a società a responsabilità limitata).

In tale periodo la società ha detenuto una partecipazione societaria.

Il dubbio (lecito) della società istante era relativo all'integrazione del requisito del **possesso minimo della partecipazione**, ovvero se le operazioni di trasformazione (di cui è stata oggetto la società partecipante) avessero avuto l'effetto di **interrompere il periodo minimo** di possesso in maniera tale da non poter applicare la detassazione prevista dall'[articolo 87 Tuir](#).

Nel rispondere al quesito della società istante, l'Amministrazione finanziaria ha mutuato i principi espressi con la [circolare n. 36/E/2004](#) (in materia di pex e conferimenti neutrali *ex articolo 176 Tuir*), nel contesto della quale è stato chiarito che:

- “*il principio della continuità nel possesso del complesso aziendale conferito, esteso ai beni oggetto del conferimento (comprese le partecipazioni), porta a ritenere che il soggetto conferitario verificherà la sussistenza del requisito temporale tenendo conto anche del periodo di detenzione già maturato in capo al conferente”;*
- “*il soggetto avente causa nell'operazione straordinaria valuterà il periodo di possesso delle partecipazioni tenendo conto del periodo di iscrizione nel bilancio del dante causa”.*

Ad avviso dell'Agenzia dell'Entrate, in considerazione dei citati precedenti interpretativi – e fermo restando il carattere di neutralità fiscale delle due operazioni straordinarie di trasformazione (effettuate ai sensi dell'[articolo 170 Tuir](#)) – le operazioni poste in essere dalla società istante “**non interrompono, ai fini del computo del requisito di cui all'articolo 87, comma 1, lettera a), del TUIR, il periodo di possesso della partecipazione, il quale sarà computato, in capo al soggetto trasformato, tenendo conto anche del periodo maturato in capo al soggetto trasformando**”.

La risposta fornita dall'Amministrazione finanziaria è **condivisibile**, in quanto in linea con la logica sottesa alla previsione del requisito dell'holding period; infatti, il legislatore ha voluto **escludere da imposizione** (parzialmente) le plusvalenze relative a **partecipazioni cedute dopo un congruo lasso temporale** (primo giorno del dodicesimo mese precedente quello dell'avvenuta cessione), al fine di agevolare la circolazione **non speculativa** dei beni di secondo grado rappresentativi di complessi aziendali.





PROFESSIONISTI

Social media marketing per commercialisti a prova di deontologia

di Chiara Alovisi – Consulente di BDM Associati SRL

Social Media Marketing per Commercialisti: etico ed efficace

Il mondo digitale è in continua evoluzione, e il social media marketing è diventato un elemento cruciale per la crescita e la visibilità di qualsiasi professionista, incluso il commercialista. In questo articolo, esploreremo come i commercialisti possano abbracciare il *social media marketing* in modo etico e conforme ai principi deontologici della professione. Scopriremo le strategie vincenti e gli strumenti essenziali per costruire una presenza online che rispecchi la professionalità tipica del settore.

Lo Studio è come una squadra di ciclismo professionista

Da appassionata, non posso non paragonare lo studio ad una squadra di ciclismo che si sta preparando per il *Tour de France*. Come in tutte le squadre e come in tutti gli sport, si devono fare i conti con il *budget* a disposizione e le risorse. Non tutte le squadre possono ambire a vincere il grande tour, ma possono raggiungere qualche piazzamento o vincere le principali tappe a cronometro grazie ai cronoman o la tappa sulle alpi grazie allo scalatore di turno. Cosa accomuna però una squadra sportiva allo studio? La strategia. La strategia è alla base di qualsiasi percorso, che sia più o meno complesso, da un punto di vista di investimento e di tempo/ora della struttura.

Questo comporta che ogni squadra (ogni studio) dovrà studiare la propria strategia di *marketing* per raggiungere gli obiettivi che si è prefissata.

Essere sui social non vuol dire dover ballare su TikTok

Spesso la parola *Marketing* viene usata in linea molto generale per tutto. In uno studio professionale gli obiettivi di marketing strategico dovrebbero portare a parlare di sviluppo digitale e sviluppo commerciale.

In entrambi i casi, i social media possono diventare parte fondamentale di questo processo. Vediamo insieme in che modo.



Creare una presenza online coinvolgente non significa compromettere l'integrità, ma piuttosto sfruttare le piattaforme digitali in modo etico per raggiungere un pubblico più ampio.

I contenuti che creiamo e pubblichiamo devono avere come obiettivo primario quello di formare e informare il nostro pubblico, perché all'interno di tutta l'audience potremmo trovare anche nuovi clienti.

Quando i social diventano parte integrante del tuo processo commerciale

Grazie all'attività sponsorizzata si possono raggiungere migliaia di utenti in *target* con gli obiettivi di studio. Stiamo parlando di social media advertising: contenuti sponsorizzati che ci permettono di raccogliere contatti potenzialmente interessati ai nostri servizi.

Se fino ad oggi i clienti ti sono arrivati con il classico passaparola, questo è il momento di integrare un'attività che possa portarti nuove opportunità commerciali, da trasformare in clienti di studio.

I vantaggi:

- possibilità di raggiungere un ampio pubblico di riferimento. Nel 2024 non dobbiamo pensare di avere clienti solo nel nostro circondario. Gli strumenti tecnologici ci permettono di poterci proporre anche a imprenditori che risiedono a 600 chilometri da noi.
- comunicare in modo strategico quello che vogliamo dire. Sono stati scritti numerosi libri sulla comunicazione persuasiva e sul coinvolgimento dell'utente durante la visione di una "pubblicità". Nel nostro caso, dobbiamo ricordarci sempre che qualsiasi contenuto che creiamo deve invogliare il nostro utente a compiere un'azione e quell'azione può essere proprio la richiesta di prenotazione di una consulenza insieme.
- il cliente deve essere al centro. Dimentichiamoci un attimo del servizio che vogliamo proporre e concentriamoci sul bisogno e sul problema che il nostro potenziale cliente sente di avere in quel momento.

Se il potenziale cliente si sente tirato in causa, siamo riusciti nel nostro intento

Avrete visto di sicuro che molti professionisti che hanno cominciato ad utilizzare social come Instagram e LinkedIn pubblicando brevi video. Vi sembra che quei contenuti vadano contro il codice deontologico?

La risposta corretta è no.



I contenuti di quel tipo non svalorizzano la professione, anzi avvicinano giovani e nuovi imprenditori a comprendere meglio il lavoro del commercialista.

Ricordiamoci sempre che il futuro della professione sarà quello che ricade in un aspetto consulenziale, rispetto al classico adempimento. Il commercialista-*commodity*, dovrà inevitabilmente essere messo in disparte per far emergere il consulente.

L'utilizzo dei social serve anche a questo, a "svecchiare" la figura dello studio e ad unire il mondo digitale con una professione che è sempre appartenuta ad un mondo meno dinamico.

I social media possono aiutarti a risolvere la crisi HR

Non solo potenziali clienti: le piattaforme social possono diventare uno strumento interessante anche per il *recruiting*.

Una presenza online strategica può aiutare a trovare personale di studio qualificato e motivato a lavorare in una realtà professionale, pur consapevole fatto che non potrà ambire a RAL e opportunità delle Big4.

Parlare sui social permette al tuo studio di risultare più attrattivo agli occhi dei giovani laureati che devono decidere il percorso carierale da intraprendere.

Ricercare talenti sui social sta diventando una delle principali attività delle agenzie dedicate alla selezione del personale. Anche tu, nel tuo piccolo, potresti fare lo stesso.

Campagne di *marketing* dedicate alle assunzioni: i classici annunci di lavoro senza anima sono ormai obsoleti e poco attraenti. Quando crei un annuncio per la ricerca di nuove figure all'interno della tua realtà, cogli l'occasione per raccontare la storia dello studio e tutti i vantaggi del lavorare in un ambiente ricco di cultura ed esperienza come il tuo.

In conclusione, l'utilizzo delle piattaforme social per gli studi di commercialisti può essere efficace e allo stesso tempo rispettare il codice etico, se si adotta un approccio strategico. Investire nel proprio sviluppo digitale attraverso consulenze specializzate e personalizzate, è una strada da percorrere per rimanere al passo con i tempi.

Ricorda, il successo online non deve mai compromettere la tua integrità professionale.

Costruisci una presenza digitale che rifletta i valori etici e deontologici della tua professione, diventando così una risorsa preziosa per i tuoi clienti e potenziali.