

Con la fatturazione elettronica si potrà tornare a occuparsi di vera consulenza

Confronto a Torino sugli impatti organizzativi del nuovo adempimento

/ Savino GALLO

Nonostante il rinvio al 1° gennaio 2019 dell'entrata in vigore dell'obbligo di **fatturazione elettronica** per le cessioni di carburanti, continuano sul territorio gli incontri formativi sul tema. Il prossimo, in ordine di tempo, è in programma il **3 luglio a Torino**, presso il centro congressi Torino incontra (via Nino Costa 8).

Sarà un **confronto** tra professionisti ed esponenti dell'Agenzia delle Entrate, chiamati a informare gli intervenuti in merito a obblighi, adempimenti, vantaggi e opportunità. I lavori, che si apriranno con i saluti di Luca Asvisio, Presidente dell'ODCEC torinese, e Giovanni Achille Sanzò, Direttore dell'Agenzia delle Entrate regionale del Piemonte, saranno introdotti da Paolo Savini, Vicedirettore dell'Agenzia delle Entrate, e Davide Di Russo, Vicepresidente del CNDCEC.

A seguire, **tre relazioni**. Mario Carmelo Piancaldini, esponente delle Entrate, parlerà del ruolo dell'Agenzia e del sistema di interscambio. Benedetto Santacroce, avvocato in Roma, si occuperà di obblighi e adempimenti tributari, mentre Roberta Braga, commercialista in Novara, affronterà la questione relativa all'**impatto organizzativo** della fatturazione elettronica negli studi professionali.

Un aspetto, quest'ultimo, che forse più di tutti preoccupa i rappresentanti della categoria, molti dei quali sono convinti che il nuovo obbligo finirà per complicare ulteriormente la loro attività quotidiana. In realtà, spiega Braga a *Eutekne.info*, la fatturazione elettronica "può rappresentare per i commercialisti un'**opportunità** per ridurre i tempi dedicati ad alcuni adempimenti", come l'inserimento delle fatture in contabilità, e tornare a fare "**vera consulenza**", dedicandosi maggiormente ai clienti e alla ricerca di soluzioni su misura per loro.

Tutto sta a "**muoversi per tempo**. Questo significa – aggiunge Braga – crederci e iniziare adesso, e non a dicembre, a riorganizzare lo studio in modo da consentire ai clienti di inviare e ricevere le fatture elettroniche attraverso il sistema che noi gli metteremo a disposizione. Se aspettiamo, la maggior parte dei nostri clienti deciderà a modo suo cosa fare e questo comporterà

un aggravio di incombenze per i commercialisti, che si troveranno a ricevere da tanti canali differenti documenti diversi, magari inviati quando fa più comodo ai clienti".

La soluzione, quindi, è quella di "**anticiparli**, proponendo noi stessi una soluzione ai nostri clienti, sia per l'emissione che per la ricezione, definendo anche i tempi di invio delle fatture in modo da poterle gestire in contabilità praticamente *day by day*".

Certo, ci sarà comunque qualche cliente, magari le aziende più grandi e strutturate, che sceglierà una soluzione diversa perché più adatta alla sua attività, ma anche in quel caso "mi interesserà sapere come voglio muoversi e come dovrò acquisire le loro fatture".

Fondamentale, in questo senso, "**parlare con tutti** i propri clienti". Braga, ad esempio, ha programmato con loro un "aperitivo digitale", ma anche senza andare così in là, basterebbe "sfruttare l'occasione in questo periodo, visto che stiamo incontrando i nostri clienti per le dichiarazioni. Per 10 minuti, anziché ascoltare i loro sfoghi sulle tasse troppo alte, potremmo parlare della fatturazione elettronica, spiegare cosa sta succedendo e rassicurarli sul fatto che la soluzione gliela forniremo noi. Potremo sottolineare che, passando alla fatturazione elettronica, saremo in grado di seguirli meglio perché avremo il dato immediatamente e quindi saremo in grado di controllare periodicamente lo stato del loro bilancio e consigliare soluzioni migliori. Sarebbe anche un modo per essere al **centro dell'attenzione** del cliente".

Il tutto, senza che necessariamente ci sia un aggravio di **costi** per i clienti stessi. "Io – sottolinea Braga – credo che offrirò gratuitamente ai miei clienti il servizio di fatturazione elettronica, perché a fronte di ciò avrò il vantaggio di trovarmi già una fattura pronta per essere registrata in automatico in contabilità".

Di questi aspetti Braga parlerà nel corso del convegno di Torino, durante il quale proverà a fornire una *check list* dei passi da compiere per fare sì che la fatturazione elettronica possa diventare solo "un **grande vantaggio**" per i commercialisti.