

La scelta del Commercialista: CHE DILEMMA!!

Il lunedì mattina, da sempre, è momento di intenso dibattito sull'andamento della domenica calcistica.

Ma dopo aver passato in rassegna le scorribande delle squadre preferite non è infrequente ascoltare le lamentele nei confronti del proprio commercialista.

Lamentele che vengono controbattute dall'esperto di turno con teoremi fiscali ancor più fantasiosi dei mancati rigori.

In realtà la scelta del commercialista è di fondamentale importanza STRATEGICA.

Spesso si sottovaluta l'impatto positivo che un BUON commercialista può avere sull'azienda assistita.

Il commercialista rispetto ad una azienda è l'equivalente di un medico per una persona.

Chi meglio del commercialista può monitorare lo stato di salute di un'azienda, intercettare problemi, prevenirli e nel caso si manifestino "malattie" importanti approcciare una seria cura.

Il dubbio è: come scegliere un buon commercialista?

Dare una risposta è senza dubbio difficile. Ma da persona chiamata in causa, mi sento di offrire qualche spunto di riflessione che sicuramente potrà rivelarsi utile a chiarire le idee.

Il criterio guida per scegliere un professionista sia esso un commercialista, un notaio, un avvocato o un architetto deve ricalcare la stessa logica con la quale una persona sceglie il proprio medico.

Non scelgo il medico che costa di meno, scelgo quello che più mi rassicura e garantisce la possibilità di gestire al meglio la mia condizione di salute e che ha le carte in regola per risolvere la mia malattia.

Non pongo limiti di spesa, non mi creo imbarazzi nel cambiar medico nel caso questi non assolva bene al suo compito, non mi creo scrupoli nel chiedere ulteriori pareri a conforto della sua diagnosi e/o cura.

Non dico "E' il mio medico da 20 anni come faccio a cambiare?".

In un qualsiasi momento VOGLIO avere la certezza di essere in buone mani!

Pertanto bando agli imbarazzi: un'azienda deve esigere di avere SEMPRE in OGNI MOMENTO al proprio fianco un commercialista in GAMBIA!

La scelta del commercialista legata essenzialmente al costo (sia esso eccessivamente basso o alto) non si rivela mai una scelta particolarmente azzeccata. Un costo eccessivamente alto non è sicuramente indicatore di ottimi standard qualitativi. Ma un costo basso deve sempre far riflettere attentamente sulla qualità dei servizi!

Se compri un panettone a 50 euro probabilmente stai prendendo un buon prodotto anche se la fregatura è dietro l'angolo. Se compri un panettone a 1 euro hai la certezza matematica di comprare un prodotto scadente!

Il commercialista deve essere innanzitutto un professionista con il quale si crea la giusta empatia e il giusto feeling.

Sembra scontato o banale, ma un medico che vi incute timore o con il quale non c'è il giusto grado di empatia, vi metterà in soggezione sia nel rivolgervi a lui con serenità sia nel affrontare problemi che alle volte possono essere fastidiosi o imbarazzanti.

Il commercialista deve ispirare fiducia e deve rivelarsi persona COMPETENTE. Pertanto nella scelta del professionista non abbiate il timore di fare più colloqui e di valutare il grado di preparazione del professionista.

Il commercialista deve avere una idonea struttura a supporto del cliente. Vi fareste mai operare da un chirurgo con i ferri arrugginiti? Parimenti affidereste mai la vostra contabilità ad un commercialista con una struttura informatica decadente e con programmi obsoleti?

Non abbiate il timore, nell'ambito di un colloquio conoscitivo, di chiedere informazioni circa la struttura informatica, i programmi utilizzati e circa la composizione del personale.

I programmi sono uno dei principali strumenti di lavoro.

Programmi adeguati, tecnologicamente avanzati e soprattutto **COSTANTEMENTE** aggiornati sono molto costosi ma consentono di erogare un servizio puntuale ed affidabile. La presenza di personale di lunga data, preparato e formato è la migliore garanzia di poter ottenere un servizio qualitativamente serio. Va da se che questi fattori produttivi hanno un costo non banale ma sono il presupposto per un servizio di buona qualità.

Il commercialista deve essere disponibile. Provate a chiedere il numero di cellulare. E' importante parlare con il proprio professionista non con i collaboratori.

Chi vi cura è il medico non la sua segretaria!

E veniamo ad un nodo dolente! Il Commercialista deve essere Commercialista!

Non è infrequente che vi siano molti che si spacciano per Commercialisti che tali non sono. L'abusivismo nella nostra professione è dilagante.

Metto già le mani avanti con chi avanza i consueti discorsi sulla casta degli ordini professionali.

Il discorso è delicato e me ne rendo conto. Ma se mi trovo a progettare una casa: affidarla a Tizio o affidarla a caio che è un Architetto iscritto ad un ordine professionale la trovo una cosa un po' diversa e più rassicurante.

La gran polemica sta nell'accesso alle professioni e qui se ne può discutere. Ma l'esistenza di un regime ordinistico che disciplini e tenga monitorati i propri iscritti a garanzia degli utenti finali credo sia una conquista imprescindibile.

Anzi personalmente credo che gli ordini dovrebbero essere ancor più severi con noi iscritti per bacchettare energicamente chi svolge la professione in maniera approssimativa.

In ogni caso è bene sapere che l'appartenenza ad un ordine professionale garantisce determinati standard.

Ovviamente da soli questi standard non sono la garanzia di un servizio ottimo. Ma la loro assenza sicuramente si rivelerà un problema per il cliente.

Ecco alcune cose che è bene sapere sui commercialisti regolarmente iscritti all'albo:

- L'iscritto all'albo ha dovuto compiere un percorso formativo ben preciso: una laurea!
- L'iscritto all'ordine ha dovuto compiere un congruo periodo di tirocinio per imparare il mestiere! Anche se il mestiere non si impara neanche dopo 40 anni di professione.
- L'iscritto all'albo è obbligato (anche se prima che un obbligo è un dovere) alla formazione continua! Questo aspetto è fondamentale!!! Le normative cambiano dalla sera alla mattina e la formazione è **ESSENZIALE!**
- L'iscritto all'albo è obbligato (ma anche qui è un dovere morale) ad avere una assicurazione professionale a tutela dei propri clienti.
- L'iscritto è obbligato a rispettare un codice deontologico che offre numerose garanzie che i clienti dovrebbero conoscere e far valere.

Un professionista iscritto che non rispetta quanto sopra può essere sottoposto a procedura disciplinare che può portare, nei casi più gravi, alla radiazione dall'albo.

In sintesi vi fareste curare da una persona senza avere la certezza che costui sia realmente un medico??

In internet potete comodamente verificare che il professionista al quale avete scelto di affidarvi sia regolarmente iscritto all'albo di appartenenza.

Riassumendo non fatevi scrupoli nel fare colloqui, nel chiedere e nel verificare.

Durante lo svolgimento dell'incarico voi dovrete essere trasparenti per farvi assistere al meglio, ma prima di scegliere il commercialista dovrà essere lui stesso e fin dall'inizio trasparente nel mostrarsi a voi per quello che è, e per ciò che di buono ha da offrire alla vostra azienda.

Una scelta ben ponderata tramuterà il costo del commercialista in una grande opportunità per l'azienda.

Buona scelta!

Dott. Giovanni Adamo
Studio ADAMO
www.studioadamo.info