

Alleanza dei Commercialisti Slow Finance

Il nuovo ruolo del commercialista
nell'economia del futuro

Matteo Basei Fantolino

Lorenzo Calcia

Luca Peroglio Longhin

Alessandro Immobile Molaro

INTRODUZIONE

Perché nasce l'Alleanza

Il mondo dell'impresa sta cambiando rapidamente. Intelligenza artificiale, digitalizzazione, transizione energetica, nuovi modelli finanziari, cambiamenti demografici e passaggi generazionali stanno modificando il modo di fare impresa. In questo scenario cambia anche il ruolo dei professionisti che accompagnano quotidianamente gli imprenditori.

Tra questi, il commercialista occupa una posizione particolare. È uno dei pochi professionisti che segue l'impresa nel tempo e che ne conosce contemporaneamente numeri, struttura societaria, investimenti, rapporti finanziari e storia imprenditoriale. Per questo può svolgere una funzione che va oltre l'adempimento: aiutare l'imprenditore a comprendere le conseguenze delle proprie decisioni e a preparare il futuro dell'azienda.

L'Alleanza dei Commercialisti Slow Finance, promossa da Matteo Basei Fantolino, Lorenzo Calcia, Luca Peroglio Longhin e Alessandro Immobile Molaro, nasce da questa intuizione. L'obiettivo è creare una comunità professionale che metta in relazione commercialisti, imprese, formazione, innovazione, tecnologia, finanza e territorio. Non una nuova professione, ma una nuova evoluzione della professione.

1. DAL BILANCIO AL VALORE

Il bilancio rimane uno degli strumenti fondamentali per comprendere un'impresa. Ma non è l'impresa. Un bilancio può raccontare risultati economici, patrimonio e indebitamento. Non racconta completamente la qualità delle persone, la solidità della leadership, la capacità di innovare, la reputazione, il rapporto con il territorio o la preparazione di un passaggio generazionale.

L'impresa è un sistema. Il valore economico nasce dall'interazione tra capitale, persone, conoscenza, tecnologia, organizzazione, clienti e territorio. Per questo il Commercialista Slow Finance amplia il proprio sguardo. Continua a leggere i numeri, ma impara a interpretarli dentro il sistema che li produce. La domanda non è più soltanto: "Quanto vale questa azienda?" Diventa: "Da dove nasce il suo valore e quanto è capace di durare?"

2. CHE COSA SIGNIFICA SLOW FINANCE

Slow Finance non significa rallentare. Significa comprendere il tempo. Ci sono processi che devono essere veloci: innovazione, sperimentazione, tecnologia, risposta al mercato. Ce ne sono altri che hanno bisogno di maturare: competenze, fiducia, reputazione, organizzazione, successione e cultura.

La sfida è quindi costruire una relazione intelligente tra FAST e SLOW. L'innovazione può correre. L'impresa deve essere capace di assorbirla. Il capitale può essere veloce. La strategia deve guardare lontano. La tecnologia può cambiare in pochi mesi. Le persone hanno bisogno di tempo per imparare. Slow Finance è quindi una cultura della durata del valore.

Il profitto rimane necessario, ma viene inserito dentro una concezione più ampia nella quale contano anche capitale umano, conoscenza, territorio, reputazione e capacità di futuro.

3. PERCHÉ I COMMERCIALISTI

Il commercialista è già dentro l'economia reale. Non deve essere portato verso l'impresa: ci è già. È presente nelle piccole aziende e nelle PMI, nelle imprese familiari, nelle società professionali e nelle realtà industriali. Spesso conosce l'azienda da molti anni e accompagna più generazioni della stessa famiglia.

Questa relazione rappresenta un patrimonio. L'Alleanza vuole trasformare questo patrimonio relazionale in una piattaforma di sviluppo. Il commercialista rimane il riferimento dell'imprenditore, ma può aprire l'accesso a competenze e opportunità che singolarmente sarebbe difficile costruire.

La rete diventa quindi una moltiplicazione delle capacità del singolo studio.

4. L'ALLEANZA

L'Alleanza è una comunità di professionisti che condividono i principi Slow Finance e decidono di offrire ai propri clienti un percorso più ampio rispetto alla consulenza tradizionale.

Non è un franchising. Non sostituisce gli studi. Non uniforma le loro identità. Crea invece un linguaggio comune, un sistema di formazione, una rete di partner e una serie di servizi che gli studi possono mettere a disposizione delle imprese.

La forza dell'Alleanza non sarà quindi soltanto nel numero degli aderenti, ma nella qualità delle relazioni che riuscirà a generare. Meglio pochi ma buoni, meglio crescere SLOW.

5. LA CERTIFICAZIONE DELLO STUDIO

Uno studio può entrare nell'Alleanza attraverso un percorso di certificazione. La certificazione rappresenta l'impegno dello studio a conoscere e promuovere i principi Slow Finance, a mantenere adeguata formazione e a rendere disponibili ai propri clienti le opportunità dell'Alleanza.

Il marchio deve essere una promessa di qualità, non un semplice elemento grafico. Per questo la certificazione dovrebbe essere collegata a requisiti chiari: formazione, conoscenza del modello, rispetto dei principi dell'Alleanza, aggiornamento e comportamento professionale coerente.

Il valore di un marchio dipende dal comportamento di chi lo porta.

6. DALLO STUDIO AL PRESIDIO

Il secondo livello riguarda le imprese. Uno Studio certificato può proporre ai propri clienti il percorso per diventare Presidio Slow Finance. Il Presidio non deve essere presentato come un premio alla perfezione.

È un percorso di consapevolezza.

L'impresa decide di confrontarsi con il proprio modello gestionale, con le persone, con l'innovazione, con la propria capacità finanziaria e con la prospettiva di lungo periodo. La certificazione può essere a pagamento perché comporta attività, formazione, accompagnamento e mantenimento. Ma il suo valore deve essere soprattutto culturale.

Non certificare che un'impresa è perfetta. Certificare che ha scelto di lavorare sulla qualità del proprio futuro.

7. IL PRESIDIO COME RELAZIONE CONTINUA

Il Presidio non dovrebbe terminare con la consegna di un certificato.

L'obiettivo è costruire una relazione annuale. Ogni anno l'impresa può verificare ciò che è cambiato, le competenze sviluppate, le iniziative avviate e le nuove priorità.

Il rinnovo annuale della certificazione ed appartenenza alla rete delle Imprese – Presidio Slow Finance diventa così un momento di continuità e non un semplice adempimento. La certificazione genera quindi una comunità di imprese.

8. LA GESTIONE AZIENDALE

Uno dei servizi centrali dell'Alleanza sarà il corso di formazione sulla Gestione Aziendale. L'obiettivo è aumentare la capacità dell'imprenditore di leggere la propria azienda e prendere decisioni consapevoli.

Gestire significa comprendere. Comprendere il modello economico. La struttura finanziaria. Le persone. I processi. Il mercato. Gli investimenti. I rischi. La successione. La tecnologia.

Il corso diventa quindi contemporaneamente uno strumento formativo e un servizio professionale. Per lo studio rappresenta una nuova opportunità di ricavo. Per l'impresa rappresenta un investimento nella propria capacità decisionale e una nuova opportunità di fidelizzazione dei clienti finali, e nuove opportunità di ricavo.

9. IL COMMERCIALISTA COME ORCHESTRATORE

Nessun commercialista può essere esperto di tutto. Il futuro della professione non richiede quindi un professionista che sappia fare ogni cosa, ma un professionista che sappia costruire il sistema giusto attorno all'impresa.

Tecnologi. Avvocati. Manager. Università. Investitori. Formatori. Designer. Esperti di comunicazione. Notai.

L'Alleanza può mettere queste competenze in relazione. Il commercialista diventa così un orchestratore dell'ecosistema. La sua forza non consiste nel sostituire tutti gli altri professionisti. Consiste nel sapere quando coinvolgerli.

10. SLOW FINANCE UNICO INTERNATIONAL CAMPUS

La formazione dell'Alleanza non deve rimanere confinata nello studio. I Commercialisti Slow Finance potranno frequentare lo Slow Finance UNICO International Campus nelle Langhe.

Il Campus rappresenta uno spazio di incontro tra professionisti, imprenditori, ricercatori, studenti e innovatori. La sua funzione è creare contaminazione. Per questo l'opportunità più interessante riguarda anche i clienti.

Il commercialista può permettere ai propri clienti imprenditori di frequentare il Campus, trasformando una relazione professionale in una relazione di comunità. Il cliente non rimane soltanto cliente. Può diventare parte di un ecosistema. Può portare i propri figli, parenti, collaboratori e soprattutto i professionisti che seguono l'azienda che troppo spesso neanche si conoscono e lavorano per compartimenti stagni.

11. MAESTRI DELL'IMPRESA

L'Alleanza deve anche contribuire a raccontare l'imprenditoria. Da qui nasce Maestri dell'Impresa, progetto da sviluppare in collaborazione con il "Circolo dell'Innovazione" e, in prospettiva, con i BAC (Business Angel Club) e la Camera di Commercio di Torino.

L'obiettivo è valorizzare gli imprenditori che hanno costruito valore nel tempo. Non soltanto per fatturato o notorietà. Ma per innovazione, continuità, formazione, capacità di trasformazione, rapporto con il territorio e trasmissione generazionale. Una società ha bisogno di esempi.

Raccontare i Maestri dell'Impresa significa costruire una narrazione positiva dell'imprenditorialità e creare nuovi modelli di riferimento per le generazioni future.

12. SLOW-WEB - METODO C.R.E.A.M.

La trasformazione dell'impresa passa anche dalla sua presenza digitale. Per questo l'Alleanza può sviluppare una partnership con Slow-Web per offrire ai clienti degli studi un servizio dedicato alla costruzione e alla gestione del sito aziendale.

Il sito deve essere considerato una vera casa digitale dell'impresa. Deve presentare correttamente l'identità societaria, le informazioni essenziali, le persone, le attività e gli elementi che permettono a clienti, fornitori, partner e stakeholder di comprendere l'azienda. Il sito web infatti è sempre di più un luogo in cui si devono pubblicare periodicamente dei dati che possono essere molto sensibili per il mercato e che la normativa inizia a vincolare. Se ci pensa il commercialista, con la sua perizia, a farlo, sei in una botte di ferro. Non più dipendere da tecnici informatici che non capiscono cosa fanno a livello giuridico o da agenzie della comunicazione che pensano all'aspetto marketing ma che non possono essere consapevoli degli adempimenti legali e di quali dati veicolare a chi, tramite il sito web. Il modello economico è semplice: un servizio iniziale di realizzazione; un servizio

annuale di aggiornamento e mantenimento. Anche in questo caso, il valore non è soltanto commerciale.

Il servizio permette allo studio di accompagnare l'impresa in una dimensione nuova senza dover trasformare internamente la propria organizzazione.

13. IL NUOVO MODELLO ECONOMICO DELLO STUDIO

L'Alleanza introduce una prospettiva importante: passare dalla sola logica della prestazione alla logica della relazione continuativa. Il modello iniziale comprende cinque fonti di ricavo:

1. Sito web una tantum

Realizzazione e configurazione della presenza digitale dell'impresa.

2. Rinnovo annuale del sito

Aggiornamento e mantenimento.

3. Corso di Gestione Aziendale

Formazione per imprenditori e manager.

4. Certificazione Presidio Slow Finance

Percorso di certificazione dell'impresa.

5. Rinnovo annuale dell'associazione Impresa – Presidio Slow Finance

Partecipazione continuativa alla comunità.

Il modello può essere successivamente ampliato con ulteriori servizi. Ma deve rispettare una regola: ogni ricavo deve corrispondere a valore reale per il cliente.

14. DALLA PARCELLA ALLA RELAZIONE

La trasformazione economica dello studio può essere rappresentata attraverso un passaggio molto semplice.

Prima: prestazione → parcella.

Dopo: relazione → servizi → formazione → certificazione → comunità → continuità.

Non significa vendere di più a ogni costo. Significa costruire un'offerta più ampia attorno ai bisogni reali dell'impresa. Il commercialista può così creare nuove entrate senza perdere la propria identità professionale. Anzi, può aumentare il valore percepito della relazione. Occuparsi dei bandi a fondo perduto o contributi per l'innovazione, di fungere da giunto di collegamento con la Banca della Gratitude, con le reti di Business Angels e Club degli Investitori. Italian Tech Partners. La redazione del bilancio di impatto sociale, le relazioni non finanziarie. Le società Benefit, il programma ELITE di Borsa Italiana ecc. Il controllo di gestione e i periodici confronti interni ed esterni con tutti gli stakeholder sensibili. Anche parenti, figli e famigliari, ex mogli o ex mariti. Il commercialista può essere figura imparziale e di fiducia per tutti, dipendenti compresi.

15. LA REGOLA WIN-WIN

L'economia dell'Alleanza deve essere costruita su un principio semplice: se il cliente non crea valore, il sistema non può durare. L'impresa deve ricevere servizi utili. Lo studio deve generare nuove opportunità professionali.

Slow Finance deve diffondere la propria cultura. I partner devono creare valore attraverso le proprie competenze. Il territorio deve beneficiare di imprese più solide e consapevoli. La rete deve quindi funzionare come un sistema nel quale la crescita di un soggetto rafforza gli altri.

16. FORMAZIONE CONTINUA

Un Commercialista Slow Finance deve continuare a formarsi. L'Alleanza vuole favorire la partecipazione ai corsi di aggiornamento Slow Finance riconosciuti dall'Ordine, secondo le modalità previste dagli organismi competenti. La formazione deve riguardare non soltanto gli aspetti finanziari, ma anche le trasformazioni che stanno modificando l'impresa: tecnologia; intelligenza artificiale; innovazione; organizzazione; leadership; finanza; sostenibilità; passaggi generazionali.

Il professionista non deve diventare esperto di ogni materia.

Deve essere capace di comprendere il cambiamento e di costruire attorno ad esso la rete di competenze necessaria. Si possono erogare corsi di Leadership Adattiva per gestire i periodi di transizione più complessi, o avviare dei protocolli di Slow co-ching per i dipendenti.

17. TORINO COME LABORATORIO

L'Alleanza può partire da Torino e dal Piemonte. Non soltanto per una ragione geografica. Torino è una città nella quale industria, tecnologia, design, università, finanza e cultura imprenditoriale hanno costruito nel tempo un ecosistema particolare.

È un territorio abituato alla trasformazione. L'obiettivo è utilizzare questo patrimonio per sperimentare un nuovo rapporto tra professionisti e imprese. Radicamento locale, apertura internazionale.

Questo può diventare uno dei tratti distintivi dell'Alleanza dei Commercialisti Slow Finance.

18. DALLA COMUNITÀ LOCALE ALLA RETE EUROPEA

Una volta validato il modello, l'Alleanza potrà essere estesa ad altri territori. La crescita, tuttavia, dovrà essere governata. La qualità deve precedere la quantità. Ogni nuovo studio deve portare competenza, reputazione e relazioni. Ramificazione territoriale.

Ogni nuova impresa deve entrare nella comunità con un significato reale. L'ambizione può essere nazionale e successivamente europea. Non per esportare semplicemente un marchio, ma per costruire un linguaggio comune sul rapporto tra professione, impresa e valore.

19. IL COMMERCIALISTA COME HUB

A regime possiamo immaginare una nuova figura professionale. Al centro c'è lo studio. Attorno ad esso: l'impresa; Slow Finance; la formazione; il Campus; Slow-Web; il Circolo dell'Innovazione; Italian Tech Partners; Maestri dell'Impresa; università; investitori; istituzioni; altri professionisti.

Il commercialista non deve possedere tutto questo sistema. Deve saperlo attivare. È questo che trasforma uno studio professionale in un hub.

20. IL PATTO DELL'ALLEANZA

Entrare nell'Alleanza significa condividere alcuni principi. Crediamo che l'impresa sia più grande del suo bilancio. Crediamo che il profitto sia necessario, ma non sufficiente. Crediamo che il capitale umano, la conoscenza e la reputazione siano forme di capitale. Crediamo che la tecnologia debba essere orientata al valore. Crediamo che il territorio faccia parte dell'identità dell'impresa. Crediamo che la formazione sia un investimento. Crediamo nella collaborazione tra professionisti. Crediamo che il commercialista possa avere un ruolo centrale nella costruzione del futuro dell'impresa. Crediamo che la crescita debba essere governabile.

E crediamo che la fiducia sia uno degli asset più importanti di qualsiasi sistema economico.

CONCLUSIONE

Dal professionista dei numeri al professionista del futuro. L'Alleanza dei Commercialisti Slow Finance nasce da una constatazione semplice. Il commercialista possiede già una delle risorse più importanti dell'economia italiana: la relazione con l'impresa. Quello che manca, spesso, non è la conoscenza. È un'infrastruttura capace di trasformare quella conoscenza in nuove opportunità. Ma anche metodo, disciplina, rigore. In una parola, più margini per tutti.

L'Alleanza vuole costruirla. Uno studio entra nella comunità. Si forma. Si certifica. Accompagna i propri clienti. Propone il Presidio. Offre formazione. Porta gli imprenditori al Campus. Attiva servizi digitali. Partecipa a Maestri dell'Impresa. Costruisce relazioni. E genera nuove fonti di ricavo. Ma il modello economico è soltanto una parte del progetto. La vera ambizione è culturale. Cambiare il modo nel quale il commercialista guarda l'impresa.

Non soltanto come una società da amministrare. Ma come un sistema da comprendere e accompagnare. Non soltanto come un insieme di numeri. Ma come una comunità di persone, capitale, conoscenza e relazioni. Non soltanto come un risultato annuale. Ma come una storia che deve poter continuare. In questo senso, il Commercialista Slow Finance non è una nuova professione. È un'evoluzione della professione. Il suo compito non è prevedere il futuro. È aiutare l'imprenditore a prepararlo.

Ed è proprio qui che l'Alleanza trova la propria ragione d'essere: trasformare la relazione tra commercialista e impresa in una relazione capace di generare più valore, più conoscenza e più futuro.

MODELLO OPERATIVO DELL'ALLEANZA

Il percorso dello Studio

1. Conoscenza, candidatura

Presentazione del modello Slow Finance.

2. Formazione

Partecipazione ai percorsi previsti.

3. Certificazione

Ingresso ufficiale nell'Alleanza.

4. Attivazione

Presentazione dei servizi ai clienti.

5. Presidi

Accompagnamento delle imprese alla certificazione.

6. Community

Partecipazione a Campus, eventi e iniziative.

7. Servizi

Formazione, Slow-Web e altri servizi dell'ecosistema.

8. Continuità

Aggiornamento e rinnovo annuale.

Il percorso dell'Impresa

Scoperta → Formazione → Analisi → Percorso → Certificazione → Community → Rinnovo

Il Presidio Slow Finance diventa così non il punto di arrivo, ma l'inizio di una relazione continuativa.

Il modello economico

Servizio	Modello
Realizzazione sito web	Una tantum
Rinnovo sito web	Annuale
Corso Gestione Aziendale	Per percorso / partecipante
Certificazione Presidio Slow Finance	A pagamento
Associazione Impresa – Presidio	Annuale

Il modello potrà essere progressivamente ampliato con nuove partnership e servizi, mantenendo un principio fondamentale: la crescita economica dell'Alleanza deve essere la conseguenza della crescita del valore offerto alle imprese.

MANIFESTO FINALE

Il commercialista conosce i numeri. Noi vogliamo aiutarlo a leggere ciò che c'è dietro i numeri. Conosce il passato. Vogliamo aiutarlo a costruire il futuro. Conosce l'impresa. Vogliamo metterlo in relazione con l'ecosistema che può farla crescere. Perché il vero valore di un'impresa non è soltanto ciò che produce oggi. È ciò che è capace di costruire e trasmettere domani.

Gruppo di acquisto, efficienza ed efficacia dell'ufficio acquisti.