

SOMMARIO

1. Commercialista: una professione in evoluzione

1.1.	Il nuovo ordinamento per la professione.....	3
1.2.	Il tirocinio.....	8
1.3.	L'esame di Stato	9
1.4.	L'iscrizione all'ordine	12
1.5.	Il codice deontologico.....	14
1.6.	L'identità del commercialista.....	16
1.7.	Commercialisti e revisori legali	17
1.8.	L'opportunità economica	18
1.9.	Lo zoccolo duro: contabilità, fisco e bilanci	20
1.10.	I settori emergenti nella professione.....	22
1.11.	I rischi del mestiere.....	24

2. Le scelte di fondo

2.1.	I primi passi nella professione	31
2.2.	Collaboratore professionista o professionista individuale?	31
2.3.	Orientare le scelte	32
2.4.	Lo studio: sede e arredamento.....	33
2.5.	Risorse umane	33
2.6.	Strumenti di produttività individuale e di ufficio	34
2.7.	L'informatizzazione dell'attività.....	36
2.8.	La conservazione sostitutiva	40
2.9.	I mezzi finanziari per avviare lo studio.....	41
2.10.	Dalla formazione continua alla specializzazione.....	44

3. Strumenti e strategie

3.1.	Studio individuale – Studio associato – Società tra professionisti.....	51
3.1.1.	Differenze ed opportunità.....	51
3.1.2.	Studio associato e società professionale.....	53
3.1.3.	Professionisti in cooperativa?.....	56
3.2.	Organizzazione, marketing e comunicazione	57
3.2.1.	<i>Management</i> e modelli organizzativi.....	57
3.2.2.	La buona organizzazione: tanto tempo, ma ben speso	57
3.2.3.	Gestire se stessi	58
3.2.4.	Organizzare il lavoro con successo	58
3.2.5.	Marketing	59
3.3.	Il quadro complessivo	60
3.4.	<i>Vision</i> e <i>mission</i>	62

3.5.	Definire la strategia.....	63
3.6.	Le caratteristiche dei servizi erogati.....	64
3.7.	Come migliorare i servizi erogati.....	65
3.7.1.	Chi sa ascoltare vince.....	66
3.7.2.	Perché vale così tanto capire e farsi capire?.....	67
3.8.	I fattori motivazionali.....	68
3.9.	Le relazioni.....	68
3.10.	Come comunicare.....	70
3.11.	Spirito di <i>corporate</i>	71
3.12.	I fattori distintivi.....	72
3.13.	La <i>brochure</i>	73
3.14.	A portata di <i>click</i>	74
3.15.	Gli eventi.....	75
3.16.	I <i>media</i>	75
3.17.	La pubblicità.....	76
3.18.	Suggerimenti comportamentali.....	78
3.19.	L'armonia nello studio professionale.....	79
3.20.	<i>Focus</i> sul cliente.....	81
3.21.	La lettera d'incarico.....	83
3.22.	La certificazione nello studio professionale.....	85

4. Verso il fisco del futuro

4.1.	Sopravvivere al legislatore.....	101
4.2.	I rapporti con l'agenzia delle entrate.....	106
4.2.1.	Gli sportelli di Milano, Roma e Napoli.....	107
4.2.2.	Il Canale Civis.....	108
4.2.3.	I protocolli d'intesa sulla mediazione tributaria e i servizi on line.....	111
4.3.	Difficoltà e incertezze del quotidiano.....	112
4.3.1.	Studi di settore applicabili al professionista.....	113
4.3.2.	L'abuso di diritto.....	114
4.3.3.	Elusione e simulazione.....	115
4.3.4.	Elusione e indebito risparmio d'imposta.....	115
4.3.5.	Elusione e compensi agli amministratori.....	116
4.3.6.	Trasferimento di capitali all'estero.....	117
4.3.7.	<i>Transfer pricing</i>	118
4.4.	In difesa del contribuente.....	119
4.4.1.	Il contenzioso tributario e gli istituti deflattivi.....	119
4.4.2.	Acquiescenza.....	120
4.4.3.	Accertamento con adesione.....	121

4.4.4.	Autotutela.....	121
4.4.5.	Il ricorso tributario.....	122
4.5.	La mediazione tributaria	125
4.5.1.	Le controversie oggetto di mediazione tributaria	125
4.5.2.	Come funziona il tentativo di mediazione tributaria	127
4.5.3.	Gli effetti della mancata mediazione.....	128
4.6.	La gestione del rischio fiscale: dal “vecchio” <i>tax planning</i> verso la <i>compliance</i> avanzata	129
4.6.1.	Il mutato contesto internazionale: lo scambio di informazioni	129
4.6.2.	L’approccio collaborativo premia.....	131
5.	Gestione consapevole, aspetti finanziari, operazioni straordinarie e risk assessment	
5.1.	La gestione consapevole	137
5.2.	L’utilità di una consulenza professionale.....	138
5.3.	Processi di declino e crisi.....	140
5.3.1.	Fattori esterni ed interni.....	140
5.3.2.	La componente umana.....	141
5.3.3.	La fase ricognitiva	141
5.4.	Il sovra indebitamento e gli organismi di composizione della crisi..	142
5.4.1.	I ruoli del commercialista.....	144
5.5.	Piccole e medie imprese: progetto pilota sul credito.....	145
5.5.1.	L’assistenza nei finanziamenti.....	146
5.5.2.	Una boccata di ossigeno	147
5.5.3.	La gestione del rischio di “ <i>credit crunch</i> ”	148
5.5.4.	Quello che i bilanci non dicono.....	149
5.6.	L’accesso al mercato del debito: nuovi strumenti di finanziamento	150
5.6.1.	Le cambiali finanziarie.....	150
5.6.2.	I mini-bond.....	152
5.7.	Il passaggio generazionale	154
5.8.	L’assistenza sulla “231”.....	155
6.	Il controllo legale dei conti	
6.1.	La nuova revisione legale dei conti: un puzzle da comporre	165
6.2.	Il nuovo registro dei revisori.....	167
6.3.	Deontologia professionale, riservatezza e segreto professionale.....	167
6.4.	La relazione di revisione e il giudizio sul bilancio.....	169
6.5.	La responsabilità	170
6.6.	Il controllo di qualità.....	171

6.7.	La scelta dei revisori negli enti locali	173
6.8.	L'opportunità economica per i commercialisti	174
7.	Procedure concorsuali	
7.1.	Il contesto: una drammatica escalation di fallimenti	179
7.2.	Il ruolo del commercialista nelle nuove procedure concorsuali	180
7.3.	I piani di risanamento	182
7.4.	Gli accordi di ristrutturazione dei debiti	184
7.5.	Il concordato preventivo e quello con riserva.....	186
7.6.	La novità: il concordato in bianco	187
7.7.	Il commissario giudiziale ed un esempio di relazione	189
7.8.	Il concordato con continuità aziendale ed un esempio di piano	195
7.9.	La transazione fiscale	198
7.10.	Il commercialista e l'imprenditore in crisi.....	199
7.11.	Il curatore fallimentare.....	200
7.12.	L'albo degli amministratori giudiziari	202
8.	Il non profit	
8.1.	Un settore in forte crescita.....	207
8.2.	Cosa significa non profit?.....	209
8.3.	Un obiettivo, tante forme giuridiche	210
8.4.	L'importanza della consulenza professionale	211
8.5.	Il 5 per mille	211
8.6.	L'assistenza legale-statutaria: un esempio di controllo	214
8.7.	Il controllo sull'attività di gestione.....	216
8.8.	La verifica della regolarità fiscale.....	217
8.9.	Il controllo del bilancio: un esempio di relazione.....	219
8.10.	Il bilancio sociale	222
9.	La risoluzione delle controversie	
9.1.	La giustizia lenta.....	227
9.2.	La mediazione civile e commerciale	228
9.2.1.	Un iter travagliato	228
9.2.2.	I tempi e i costi.....	231
9.2.3.	Il commercialista-mediatore.....	233
9.2.4.	I requisiti	234
9.2.5.	Il codice etico	236
9.3.	L'arbitrato	240
9.3.1.	Definizione e compromettibilità	240
9.3.2.	L'arbitrato rituale	241

9.3.3.	L'arbitrato irrituale.....	242
9.3.4.	La convenzione arbitrale.....	242
9.3.5.	Gli arbitrati societari.....	243
9.4.	La conciliazione.....	243

10. La previdenza

10.1.	Una professione, tre gestioni distinte	249
10.2.	Dottore commercialista	250
10.2.1.	La pre-iscrizione.....	250
10.2.2.	La comunicazione dei dati reddituali	250
10.2.3.	Il contributo soggettivo.....	251
10.2.4.	Il contributo integrativo.....	252
10.2.5.	Il riscatto del tirocinio, del corso legale di laurea e del servizio militare	252
10.3.	Ragioniere commercialista.....	254
10.3.1.	La pre-iscrizione.....	254
10.3.2.	La comunicazione dei dati reddituali	255
10.3.3.	Il contributo soggettivo.....	256
10.3.4.	Il contributo integrativo.....	256
10.3.5.	Il riscatto del tirocinio, del corso legale di laurea e del servizio militare	257
10.4.	Esperto contabile.....	258
10.4.1.	La gestione separata Inps.....	258
10.4.2.	Il contributo soggettivo.....	258
10.4.3.	Il contributo integrativo.....	259