

**ORGANIZZARE,
PIANIFICARE,
COMUNICARE E
CRESCERE
LO STUDIO
PROFESSIONALE**

Dall'ottobre 2013

ACEF promuove nuovi

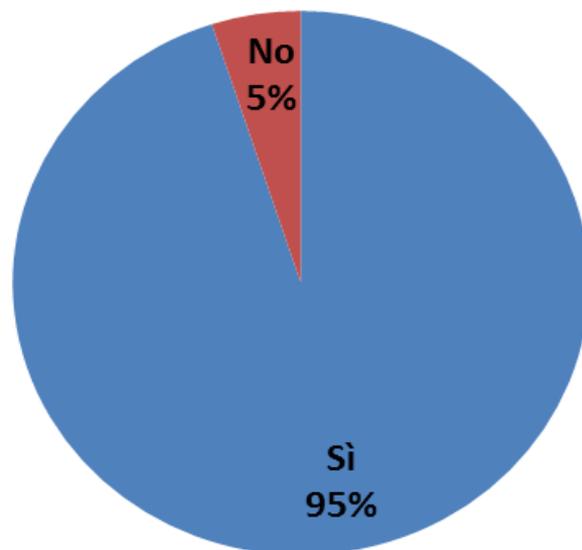
incontri formativi

dedicati ai temi trattati

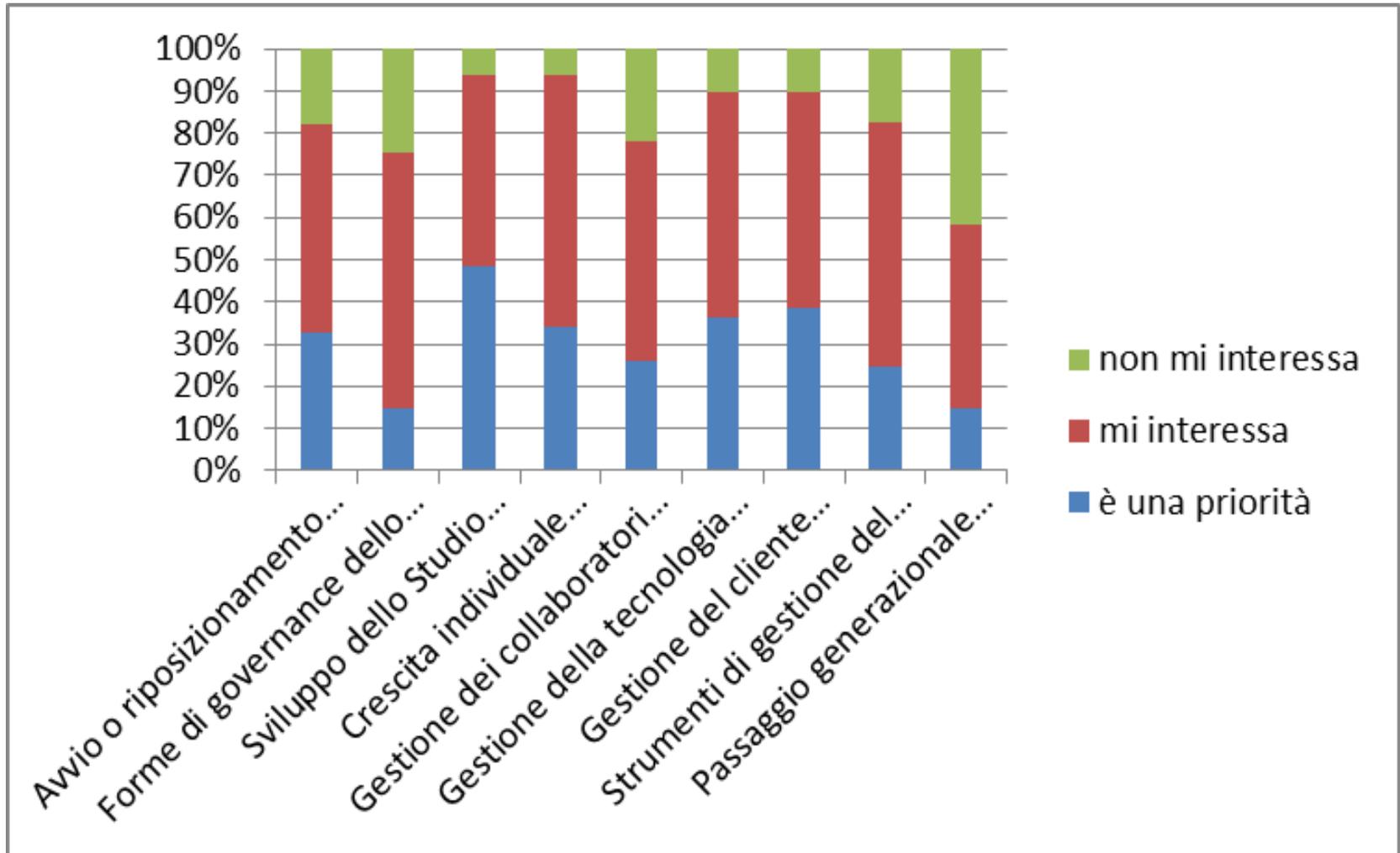
dalla Guida IFAC

DAL QUESTIONARIO PROPOSTO DALL'ODCEC DI BOLOGNA

Sei interessato e disponibile ad avviare un dialogo con le Commissioni di studio del nostro Ordine per orientarne l'attività attraverso specifici questionari di approfondimento?



DAL QUESTIONARIO PROPOSTO DALL'ODCEC DI BOLOGNA



COSA E' EMERSO?

Dai dati si può individuare **un Collega che vuole crescere, e che è consapevole che per farlo deve puntare su una gestione più attenta del cliente, sull'uso di strumenti tecnologici all'avanguardia e naturalmente sulla propria preparazione professionale.** I temi che hanno riscosso maggior interesse sono infatti lo **sviluppo dello studio**, la **gestione del cliente**, la **gestione della tecnologia**, la **crescita individuale**. Nell'ambito di questi quattro, è interessante osservare come la crescita individuale sia l'obiettivo maggiormente "programmatico", con un 60% di interesse ed un 34% di "priorità", mentre lo sviluppo dello studio sia il tema in assoluto prioritario (48% delle risposte).

PASSAGGIO GENERAZIONALE

È il tema che ha raccolto il maggior numero di "non mi interessa". Varrebbe la pena approfondire se sono risposte di chi non ha per il momento intenzione di abbandonare l'attività o all'opposto di chi si sente ancora troppo giovane per rilevare lo Studio di un Collega anziano. In ogni caso si potrebbe concludere che non ci sono segnali che nel breve periodo lascino presagire una riduzione significativa del numero di Studi attivi.

GOVERNANCE

Nonostante la recente introduzione delle stp e l'individuazione da più parti dell'aggregazione tra Colleghi come via per superare la crisi, l'approfondimento delle **forme di governance dello Studio** interessa il 60% dei colleghi, ma è una priorità solamente per il 15%. Si tratta quindi di un tema che la generalità dei Colleghi vuole conoscere, ma che al contempo ritiene ancora prematuro o inadatto alla propria realtà attuale.

COSA E' EMERSO?

- [...] **un Collega che vuole crescere, e che è consapevole che per farlo deve puntare su**
- **una gestione più attenta del cliente,**
 - **sull'uso di strumenti tecnologici all'avanguardia e, naturalmente,**
 - **sulla propria preparazione professionale.**

I temi che hanno riscosso maggior interesse sono infatti lo ***sviluppo dello studio***, la ***gestione del cliente***, la ***gestione della tecnologia***, la ***crescita individuale***. [...]



Ecco i temi che A.C.E.F., anche avvalendosi dell'analisi e delle proposte della GUIDA I.F.A.C. per la gestione dei Piccoli Medi Studi, presenta negli eventi TOUR 2014 presso gli Ordini professionali per offrire ai Colleghi strumenti di interpretazione a proprio vantaggio del cambiamento da tempo in atto nel mondo delle professioni ed in particolare in quella del commercialista



- **PIANIFICAZIONE STRATEGICA, QUALITA', CONTROLLO DI GESTIONE, E RIPOSIZIONAMENTO DELLO STUDIO PROFESSIONALE**
- **RELAZIONE CON IL CLIENTE, RISORSE UMANE, E STRATEGIE PER LA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO**
- **EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE, NUOVE SOCIETA' PROFESSIONALI, FORME DI AGGREGAZIONE E CRESCITA DELLO STUDIO PROFESSIONALE**



- **SISTEMA INFORMATIVO, SISTEMA INFORMATICO, TECNOLOGIE, E NUOVE FORME DI FUNZIONAMENTO E DI GOVERNO DELLO STUDIO PROFESSIONALE**
- **MARKETING E PUBBLICITA' DELLO STUDIO PROFESSIONALE, E REGOLE E STRUMENTI DI COMUNICAZIONE**
- **QUALITA' E STRUMENTI DI CONTROLLO DI GESTIONE PER LO STUDIO PROFESSIONALE: IMPLEMENTAZIONE DEL MODELLO**



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

“Guida IFAC alla Gestione dello Studio professionale”
EVOLUZIONE DELLA
PROFESSIONE, NUOVE
SOCIETA' PROFESSIONALI,
FORME DI AGGREGAZIONE E
CRESCITA DELLO STUDIO

Genova – 10 aprile 2014



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014



ASSOCIAZIONE
NATIONALE
DEI
DOTTORI
COMMERCIALISTI
E
DEGLI
ESPERTI
CONTABILISTICI



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova



Gianfranco Barbieri

Partner di Barbieri & Associati Dottori Commercialisti
Presidente di ACEF

gianfranco.barbieri@barbierieassociati.it

Alessandra Damiani

Managing Partner di Barbieri & Associati
Dottori Commercialisti

alessandra.damiani@barbierieassociati.it



Giacomo Barbieri

Partner di Barbieri & Associati
Dottori Commercialisti

giacomo.barbieri@barbierieassociati.it

Alessandro Mattioli

Consulente per la Comunicazione di
Barbieri & Associati Dottori Commercialisti

alessandro.mattioli@barbierieassociati.it



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014



ASSOCIAZIONE
NATIONALE
DOTTORI COMMERCIALISTI
E ESPERTI CONTABILI



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

II

cambiamento

© ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza
Riproduzione vietata - Tutti i diritti riservati



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014





Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova





Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

**«...la cura passa per
la consapevolezza
della malattia...»**

© ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza
Riproduzione vietata - Tutti i diritti riservati



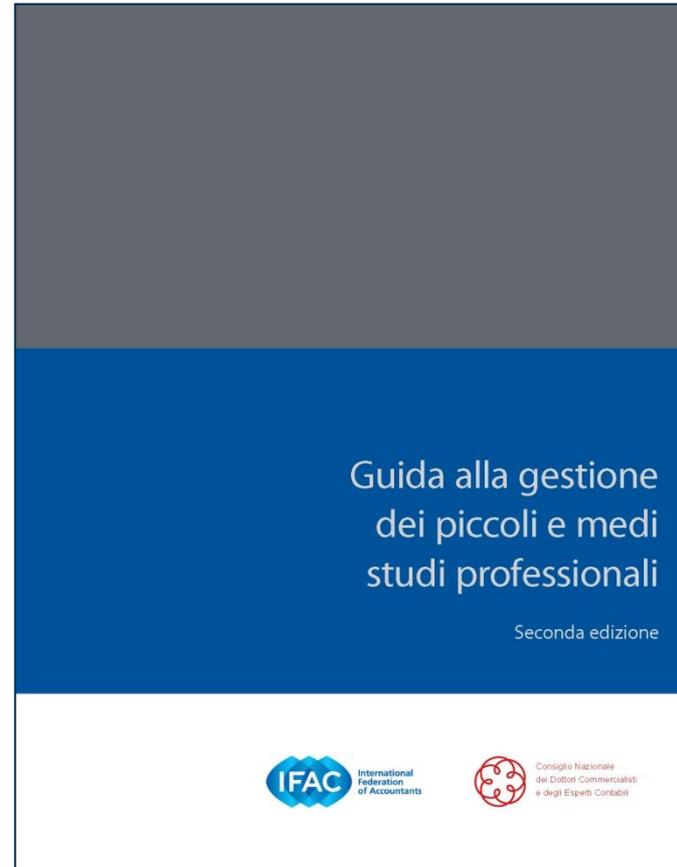
International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014





Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova



Guida alla gestione dei piccoli e medi studi professionali

Seconda edizione



www.press-store.it



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014





Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

COMITATO PER I PICCOLI E MEDI STUDI DI IFAC – Staff

Paul Thompson

Paul Harrison

Sylvia Tsen

**COMITATO ITALIANO DI ESPERTI PER LA REVISIONE DELLA PRACTICE MANAGEMENT
GUIDE**

Giancarlo Attolini

(Consigliere CNDCEC delegato alle Attività Internazionali)

Corrado Baldini

Gianfranco Barbieri

Michele D'Agnolo

Franco Marchini

Chiara Mio

Lorenzo Magrassi

Noemi Di Segni

Mariarita Cafulli

SUPERVISIONE DELLA BIBLIOGRAFIA DELL'EDIZIONE ORIGINALE IN LINGUA INGLESE

Loredana Colecchia (CNDCEC)

**SUPERVISIONE DELLA TRADUZIONE ITALIANA A CURA DELL'UFFICIO TRADUZIONI
CNDCEC**

Mariarita Cafulli

Elena Florimo

SUPERVISIONE SCIENTIFICA DELL'EDIZIONE ITALIANA

Giancarlo Attolini

Corrado Baldini

Gianfranco Barbieri

Michele D'Agnolo

Franco Marchini

Chiara Mio

Noemi Di Segni



Modulo 1: Pianificazione strategica per gli studi professionali

Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

Modulo 3: Creazione e sviluppo dello studio professionale

Modulo 4: "People power": strategie per le risorse umane

Modulo 5: Tecnologie ed e-business

Modulo 6: Gestione della relazione con il cliente

Modulo 7: Gestione del rischio

Modulo 8: Pianificazione della successione



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

Evoluzione della Professione

© ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza
Riproduzione vietata - Tutti i diritti riservati



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014





Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

Nuove società professionali e forme di aggregazione

© ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza
Riproduzione vietata - Tutti i diritti riservati



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014





Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

Modulo 2:

Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

© ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza
Riproduzione vietata - Tutti i diritti riservati



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014





MODULO 2: MODELLI ORGANIZZATIVI PER GLI STUDI PROFESSIONALI E NETWORK

2.1 Introduzione

2.2 Quale modello di Studio fa al caso vostro?

2.3 Conduzione dello Studio

2.4 L'utilizzo dei network per creare valore aggiunto

2.5 Evoluzione dello Studio: esigenza di una valutazione periodica



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.2 Quale modello di studio fa al caso vostro?

2.2.1 Lo Studio professionale individuale

2.2.2 Accordo di ripartizione dei costi

2.2.3 L'associazione professionale (partnership) tra associati con pari diritti e pari doveri

2.2.4 L'associazione professionale tra associati con diritti e doveri differenziati

2.2.5 Il modello dello Studio aggregato

2.2.6 Gli Studi multidisciplinari



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.2 Quale modello di studio fa al caso vostro?

2.2.1 Lo Studio professionale individuale

2.2.2 Accordo di ripartizione dei costi

2.2.3 L'associazione professionale (partnership) tra associati con pari
diritti e pari doveri

2.2.4 L'associazione professionale tra associati con diritti e doveri
differenziati

2.2.5 Il modello dello Studio aggregato

2.2.6 Gli Studi multidisciplinari



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.2 Quale modello di studio fa al caso vostro?

2.2.1 Lo Studio professionale individuale

2.2.2 Accordo di ripartizione dei costi

2.2.3 L'associazione professionale (partnership) tra associati con pari diritti e pari doveri

2.2.4 L'associazione professionale tra associati con diritti e doveri differenziati

2.2.5 Il modello dello Studio aggregato

2.2.6 Gli Studi multidisciplinari



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.2 Quale modello di studio fa al caso vostro?

2.2.1 Lo Studio professionale individuale

2.2.2 Accordo di ripartizione dei costi

2.2.3 L'associazione professionale

(partnership) tra associati con

pari diritti e pari doveri

**2.2.4 L'associazione professionale tra associati con diritti e doveri
differenziati**

2.2.5 Il modello dello Studio aggregato

2.2.6 Gli Studi multidisciplinari



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.2 Quale modello di studio fa al caso vostro?

2.2.1 Lo Studio professionale individuale

2.2.2 Accordo di ripartizione dei costi

2.2.3 L'associazione professionale (partnership) tra associati con pari
diritti e pari doveri

**2.2.4 L'associazione professionale tra
associati con diritti e doveri
differenziati**

2.2.5 Il modello dello Studio aggregato

2.2.6 Gli Studi multidisciplinari



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.2 Quale modello di studio fa al caso vostro?

2.2.1 Lo Studio professionale individuale

2.2.2 Accordo di ripartizione dei costi

2.2.3 L'associazione professionale (partnership) tra associati con pari
diritti e pari doveri

2.2.4 L'associazione professionale tra associati con diritti e doveri
differenziati

2.2.5 Il modello dello Studio aggregato

2.2.6 Gli Studi multidisciplinari



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.2 Quale modello di studio fa al caso vostro?

2.2.1 Lo Studio professionale individuale

2.2.2 Accordo di ripartizione dei costi

2.2.3 L'associazione professionale (partnership) tra associati con pari
diritti e pari doveri

2.2.4 L'associazione professionale tra associati con diritti e doveri
differenziati

2.2.5 Il modello dello Studio aggregato

2.2.6 Gli Studi multidisciplinari



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.3 Conduzione dello Studio

2.3.1 Familiari che lavorano nello Studio

2.3.2 Processi decisionali

2.3.3 Aspetti da considerare quando si decide di organizzare o riorganizzare lo Studio professionale

2.3.4 L'accordo associativo

2.3.5 Remunerazione e ripartizione degli utili



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.3 Conduzione dello Studio

2.3.1 Familiari che lavorano nello Studio

2.3.2 Processi decisionali

2.3.3 Aspetti da considerare quando si decide di organizzare o riorganizzare lo Studio professionale

2.3.4 L'accordo associativo

2.3.5 Remunerazione e ripartizione degli utili



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.3 Conduzione dello Studio

2.3.1 Familiari che lavorano nello Studio

2.3.2 Processi decisionali

2.3.3 Aspetti da considerare quando si decide di organizzare o riorganizzare lo Studio professionale

2.3.4 L'accordo associativo

2.3.5 Remunerazione e ripartizione degli utili



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.3 Conduzione dello Studio

2.3.1 Familiari che lavorano nello Studio

2.3.2 Processi decisionali

2.3.3 Aspetti da considerare quando si decide di organizzare o riorganizzare lo Studio professionale

2.3.4 L'accordo associativo

2.3.5 Remunerazione e ripartizione degli utili



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.3 Conduzione dello Studio

2.3.1 Familiari che lavorano nello Studio

2.3.2 Processi decisionali

2.3.3 Aspetti da considerare quando si decide di organizzare o riorganizzare lo Studio professionale

2.3.4 L'accordo associativo

2.3.5 Remunerazione e ripartizione degli utili



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.3 Conduzione dello Studio

2.3.1 Familiari che lavorano nello Studio

2.3.2 Processi decisionali

2.3.3 Aspetti da considerare quando si decide di organizzare o
riorganizzare lo Studio professionale

2.3.4 L'accordo associativo

2.3.5 Remunerazione e ripartizione degli utili



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.4 L'utilizzo dei network per creare valore

aggiunto

2.4.1 Vantaggi e svantaggi di un network di Studi professionali

2.4.2 Il network per la segnalazione di clienti

2.4.3 Network professionali

2.4.4 Network che forniscono servizi di supporto gestionale



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.4 L'utilizzo dei network per creare valore

aggiunto

2.4.1 Vantaggi e svantaggi di un network di Studi professionali

2.4.2 Il network per la segnalazione di clienti

2.4.3 Network professionali

2.4.4 Network che forniscono servizi di supporto gestionale



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.4 L'utilizzo dei network per creare valore

aggiunto

2.4.1 Vantaggi e svantaggi di un network di Studi professionali

2.4.2 Il network per la segnalazione di clienti

2.4.3 Network professionali

2.4.4 Network che forniscono servizi di supporto gestionale



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.4 L'utilizzo dei network per creare valore

aggiunto

2.4.1 Vantaggi e svantaggi di un network di Studi professionali

2.4.2 Il network per la segnalazione di clienti

2.4.3 Network professionali

2.4.4 Network che forniscono servizi di supporto gestionale



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.4 L'utilizzo dei network per creare valore

aggiunto

2.4.1 Vantaggi e svantaggi di un network di Studi professionali

2.4.2 Il network per la segnalazione di clienti

2.4.3 Network professionali

2.4.4 Network che forniscono

servizi di supporto gestionale



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

2.5 Evoluzione dello Studio: **esigenza di una valutazione periodica**



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

La crescita dello Studio Professionale

© ACEF Associazione Culturale Economia e Finanza
Riproduzione vietata - Tutti i diritti riservati



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014





***... è bene quindi.....
avviare una pianificazione
strategica e seguirne lo
sviluppo per beneficiare
dei cambiamenti in atto,
tenendo conto***



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

Modulo 1: Pianificazione strategica per gli studi professionali

***... DI PROGETTARE BENE
PER AVERE EQUILIBRIO ...***



Modulo 2: Modelli organizzativi per gli studi professionali e network

***... CHE NON ESISTE
IL VESTITO «GIUSTO»
MA SOLO
QUELLO ADATTO ...***



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

Modulo 3: Creazione e sviluppo dello studio professionale

***... CHE CRESCERE
NON DIPENDE DAL CASO ...***



Modulo 4: "People power": strategie per le risorse umane

***... CHE DIETRO OGNI
RISULTATO SOSTENIBILE
C'E' UNA SQUADRA:
VAI DA SOLO
PER ANDARE VELOCE,
VAI INSIEME
PER ANDARE LONTANO ...***



Modulo 5: Tecnologie ed e-business

***... DI UN USO
CONSAPEVOLE E
SELETTIVO DEGLI
STRUMENTI TECNOLOGICI
DA PARTE DI TUTTI ...***



Modulo 6: Gestione della relazione con il cliente

***... CHE PER CONQUISTARE
UN CLIENTE NON BASTA
LAVORARE BENE ...***



Modulo 7: Gestione del rischio

***... CHE PER RISPONDERE
ALLE ASPETTATIVE DEI
CLIENTI SERVE UN METODO
DI LAVORO CHE
GARANTISCA AFFIDABILITA'
E QUALITA' ...***



Modulo 8: Pianificazione della successione

***... CHE PERCHE'
LO STUDIO SOPRAVVIVA
AI SUOI FONDATORI
E' NECESSARIO
UN LAVORO DI ANNI ...***



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

Grazie dell'attenzione



Gianfranco Barbieri

Presidente della Commissione Evoluzione della
Professione, Società tra Professionisti e Aggregazioni
ODCEC di Bologna
Presidente di A.C.E.F

Facciamo programmi per il vostro futuro



SISTEMI ha un **obiettivo chiaro**: garantire ai propri Utenti soluzioni software e applicazioni affidabili, integrate, aggiornate e supportate da servizi di qualità.

SISTEMI nasce nel 1976 per **soddisfare le esigenze informatiche dei Professionisti e delle Imprese**. Nel tempo Sistemi ha realizzato una sinergia efficace tra capacità tecnologiche, qualità dei prodotti e dei servizi e focalizzazione sul cliente.



Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli
Esperti Contabili di Genova

**Per approfondimenti, materiale e per proseguire
il dibattito online vi rimandiamo ai siti:**

www.guidaifac.it

www.economiaefinanza.org

www.barbieri.it

Si ringrazia

 **sistemi**[®]
Professione Informatica



International
Federation
of Accountants

Tour Organizzazione ACEF 2014 – Evoluzione della professione, aggregazione e crescita dello Studio
Genova – 10 aprile 2014



ASSOCIAZIONE
NACIONALE
DEI
DOTTORI
COMMERCIALISTI
E
DEGLI
ESPERTI
CONTABILI