RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

ECONOMIA

di EMANUELA BARRERI

Il ruolo sociale del commercialista

Un meccanismo di "trasferimento" delle preoccupazioni del cliente che tende a riversarle sul professionista, caricandolo di fardelli emotivi faticosi.

Spesso ce ne dimentichiamo. Il commercialista non è solo colui che calcola le tasse e consegna F24 da pagare, ma svolge un ruolo sociale di assoluto rilievo.

Il commercialista è innanzitutto il **traduttore per i singoli e per la collettività di linguaggi fiscali e giuridici complessi** . La terminologia tributaria è piena di sigle, parole e meccanismi che pochi conoscono e men che meno padroneggiano. Per fare un esempio noto a tutti, la maggior parte delle persone non conosce il meccanismo del calcolo dell'Irpef né tantomeno del versamento dell'Iva. Sono molti coloro che non sanno neppure che cosa sia l'Irpef e che magari si trovano a dover compilare l'ISEE, che di nuovo non sanno cosa sia. La maggior parte delle volte non ci si preoccupa del significato delle parole e ci si affida al commercialista che capisce questo linguaggio complicato e astruso. Come fosse una lingua straniera, difficile da apprendere se non addirittura impossibile da imparare.

E poi c'è il problema dell' **ansia del pagare le tasse** , quella preoccupazione non meglio definita che viene spesso e volentieri" *ceduta* " al commercialista. Anche in questo caso il commercialista ha un ruolo sociale importante, di cuscinetto e di contenimento. Le tasse sono denaro, e tutto ciò che è legato al denaro crea ansia perché il denaro è necessario per la nostra sopravvivenza. Le tasse creano inevitabilmente ansia, soprattutto in un Paese come l'Italia dove il calcolo è complicato, non c'è mai certezza di quanto si pagherà: saldo, 1° acconto, 2° acconto, Irpef, addizionali, imposta sostitutiva, Imu, ecc. Non c'è mai certezza dell'importo da versare, le scadenze vengono sempre cambiate e gli importi da pagare variano sempre. Non sapere quanto e quando pagherò genera ansia che il commercialista ha il compito di contenere. Il rischio per il commercialista è però quello di assorbire l'ansia del cliente e farla propria, diventando sicuramente socialmente utile ma caricandosi di fardelli emotivi faticosi. Perché il commercialista ha anche le proprie tasse da pagare, che di solito sono le ultime a venire calcolate perché i clienti passano davanti.

E poi c'è il ruolo di **mediatore con la Pubblica Amministrazione** , che al di là del nome impersonale, è a sua volta costituita da persone che cercano di dare il meglio, ma non sempre possono farlo, la normativa complicata imbriglia anche loro.
Il ruolo sociale del commercialista è inoltre fondamentale in tutti quei momenti legati alla **vita delle imprese** e alle attività lavorative in generale, alla loro ideazione e creazione, al supporto consulenziale durante la loro vita e anche all'assistenza nel momento della loro chiusura. Il commercialista accompagna le persone nella loro vita imprenditoriale, professionale e lavorativa, in particolar modo quando si tratta di creare una nuova attività. Stiamo vivendo un momento di grande cambiamento, la digitalizzazione e il Covid-19 hanno modificato gli scenari e ci stiamo reinventando un po' tutti. Non sempre il cambiamento è voluto o è gradito, per cui è importante avere accanto un commercialista che sappia indirizzare e sostenere le persone in questi percorsi di cambiamento.

E sì, è anche importante avere accanto il commercialista nei momenti in cui si deve chiudere l'azienda e affrontare la fatica del capire che magari si è sbagliato. O anche se non si è sbagliato, il momento è comunque difficile. Chiudere un periodo della propria vita richiede forza e capacità di cambiamento che non è facile vivere da soli.

Riproduzione vietata - mercoledì 10 novembre 2021