

CONSULENZA AZIENDALE, COMMERCIALE E MARKETING

di ALESSANDRO VIANELLO

Cosa impedisce al commercialista di divenire un consulente ESG?

Evolvendosi in consulente ESG, il piccolo commercialista sposta la sua attenzione dalle materie tradizionali al processo di sviluppo aziendale sostenibile delle PMI. Per evolversi bisogna affrontare alcuni ostacoli: quali e come superarli.

Il passaggio da commercialista tradizionale a consulente ESG è un percorso affascinante ma impegnativo.

Quali sono le principali difficoltà che i professionisti incontrano e quali contromisure adottare?

Prendiamo in esame 5 difficoltà:

- mancanza di competenze tecniche specifiche che non rientrano nella formazione tradizionale dei commercialisti;
- familiarità scarsa o nulla con gli strumenti e le metodologie ESG, richiedenti anche valutazioni qualitative e l'utilizzo di strumenti di misurazione talora sofisticati;
- resistenza individuale al cambiamento, spesso determinata da abitudini consolidate (magari un tempo utili e ora dannose);
- carenza di tempo disponibile per la formazione e l'aggiornamento sulle tematiche ESG;
- scarsa capacità comunicativa del professionista, aggravata dalla necessità di spiegare ai clienti concetti di una materia sconosciuta e, soprattutto, di indicare, semplicemente e concretamente, l'impatto della sostenibilità sul loro business.

Note le difficoltà, esiste una serie estesa di **contromisure adottabili** quali: investire in corsi di formazione programmati e specifici su tematiche ESG; lanciare iniziative di networking, sapendo farlo in modo organizzato e finalizzato; creare partnership con consulenti ESG di altre categorie professionali; utilizzare gradualmente software e piattaforme specializzate per la gestione dei dati ESG e la creazione di report; sviluppare iniziative comunicative destinate a clienti con cui spiegare loro, chiaramente e semplicemente, i vantaggi dell'approccio ESG e le opportunità di business correlate; avvio di progetti pilota per sperimentare nuovi approcci e acquisire gradualmente le competenze necessarie; creazione di una rete interna, coinvolgendo i colleghi in un gruppo di lavoro dedicato all'ESG per condividere conoscenze e buone pratiche.

Non vanno dimenticate alcune **forme di integrazione** tra nuovi servizi e tradizionali: analisi ESG e consulenza fiscale (valutando le implicazioni fiscali delle scelte sostenibili e individuando incentivi fiscali per le imprese); assistenza alle aziende per il report di sostenibilità e intervento professionale nella stesura del bilancio d'esercizio; consulenza sulla finanza sostenibile e assistenza all'impresa nel rapporto con il mondo bancario (assistendo le imprese nella selezione di strumenti finanziari sostenibili e nell'accesso a fonti di finanziamento green).

Nulla dico circa le contromisure adottabili per superare le resistenze al cambiamento derivanti dalla presenza di *bias* cognitivi individuali e alla mancanza di tempo lamentata da molti professionisti, in quanto forte di 2 convinzioni assolute:

- il professionista non disposto a **cambiare per evolversi** (non solo in ambito ESG) è destinato a uscire dal mercato, magari non subito;
- la scarsità di tempo troppo spesso deriva da un suo cattivo utilizzo.

Concludendo, l'evoluzione ESG, pur richiedendo impegno e dedizione, offre ai commercialisti l'opportunità di acquisire nuove competenze, di ampliare il proprio raggio d'azione e la concreta possibilità, attraverso l'offerta di un servizio di consulenza ESG completo e integrato, di divenire partner strategici per le imprese nel portare avanti un processo di sviluppo sostenibile.