

AI per Professionisti: la guida pratica che ti fa risparmiare ore ogni settimana

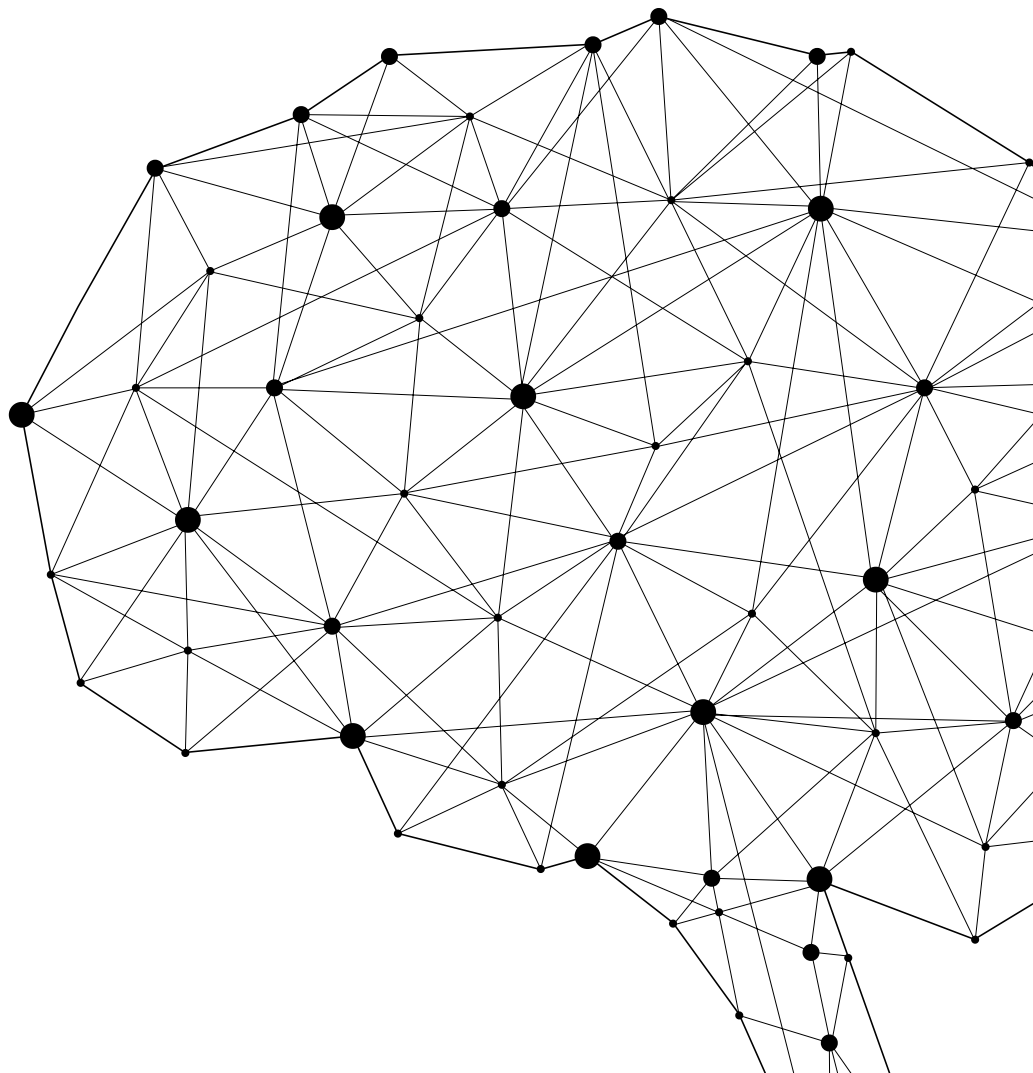
Prompt pronti all'uso, esempi reali e strumenti semplici per velocizzare il lavoro in studio.



26 PAGINE
3 PROMPT

BDM ASSOCIATI
WWW.BDMASSOCIATI.IT

DOTT. LUCA TARABELLA

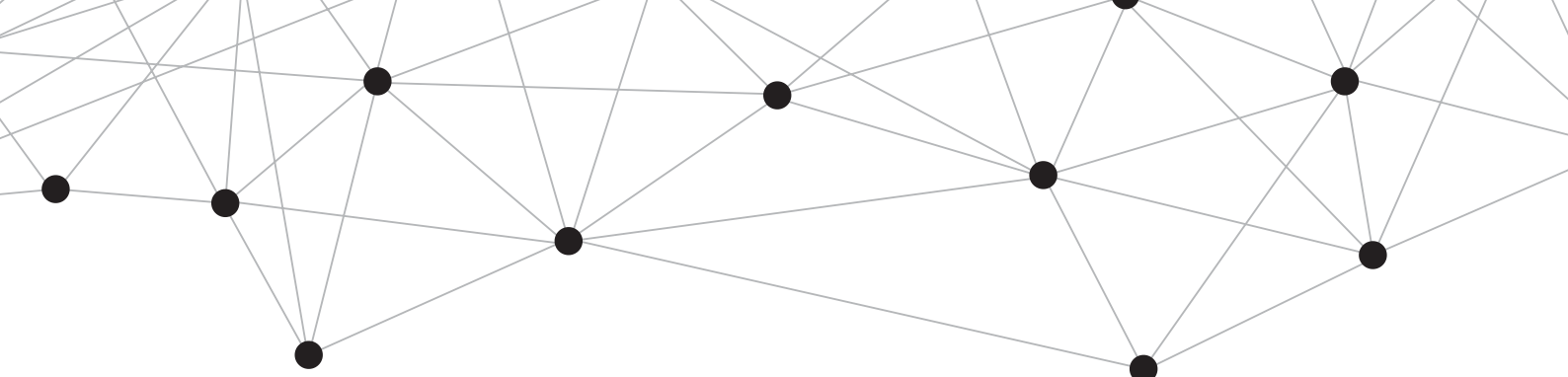




CAPITOLO 1

Iniziamo con una
verità semplice:
**non sapere nulla
di intelligenza
artificiale è
normale.**





Prima di iniziare...

Molti commercialisti — anche quelli bravi, con anni di esperienza — oggi non hanno mai aperto ChatGPT, non sanno cosa sia un “prompt” e magari si sentono quasi in colpa per questo o addirittura provano vergogna ad ammettere di utilizzare IA.

Ecco perché questo ebook esiste: per accompagnarti passo passo, con un linguaggio semplice, zero tecnicismi, e soprattutto con strumenti pratici che puoi iniziare a usare già oggi, senza cambiare nulla nel tuo studio, senza dover fare corsi complicati o acquistare software costosi.

Nel prossimo capitolo ti darò 3 prompt già pronti da copiare e incollare, ma prima voglio farti capire perché vale la pena provarci.



AUTORI:

Luca Tarabella

Dottore Commercialista e Revisore
Contabile

BDM Associati

Consulenza organizzativa
e gestionale per studi professionali



1.1

Perché oggi i commercialisti non possono più ignorare l'AI

Negli ultimi anni, la professione del commercialista si è trasformata in modo silenzioso ma profondo.

Se un tempo bastava essere precisi, aggiornati e rispettare le scadenze, oggi questi requisiti — pur restando fondamentali — non sono più sufficienti per restare competitivi.

Il contesto attuale è fatto di:

- ✓ **CLIENTI CHE VOGLIONO RISPOSTE RAPIDE E CONSULENZE PERSONALIZZATE;**
- ✓ **UNA MOLE CRESCENTE DI ADEMPIMENTI, NORMATIVE, SCADENZE E AGGIORNAMENTI;**
- ✓ **MARGINI ECONOMICI SEMPRE PIÙ STRETTI SULLE ATTIVITÀ "STANDARD" (DICHIARAZIONI, INVII TELEMATICI, BILANCI);**
- ✓ **PRESSIONI CRESCENTI DA PARTE DELLA TECNOLOGIA E DEI NUOVI OPERATORI DIGITALI.**

In mezzo a tutto questo, è comprensibile che l'AI sembri una complicazione in più. Ma in realtà, è proprio l'AI che può aiutarti a riprendere il controllo. L'intelligenza artificiale è uno strumento, non un fine. È come l'automobile rispetto al cavallo: non devi sapere come funziona il motore, ti basta sapere che ti porta più lontano, più in fretta e con meno fatica.

Chi la sta già usando negli studi — anche piccoli — sta ottenendo **risultati concreti:**

01

**MENO TEMPO PERSO SU
ATTIVITÀ RIPETITIVE E
MANUALI**

02

**PIÙ EFFICIENZA NELLA
GESTIONE DELLE URGENZE
E DELLE RICHIESTE DEI
CLIENTI**

03

**PIÙ TEMPO DA DEDICARE
ALLA CONSULENZA E ALLO
SVILUPPO DEL PROPRIO
STUDIO**

E la buona notizia è che non serve essere esperti di tecnologia. Serve solo la volontà di iniziare.

Nel resto di questo capitolo, ti mostrerò esempi concreti di cosa può fare l'AI per uno studio professionale come il tuo.

Con parole semplici. E con strumenti che puoi usare già domani mattina.



1.2

Cosa può fare l'AI nello studio: 4 esempi pratici

Ora che abbiamo chiarito perché l'AI sta diventando sempre più centrale nel lavoro del commercialista, vediamo insieme **cosa può fare realmente, nella pratica quotidiana del tuo studio.**

Niente teoria, niente promesse vaghe. Solo casi reali in cui l'uso dell'AI ti aiuta a lavorare meglio.

01 HAI UNA NUOVA CIRCOLARE DA LEGGERE, MA HAI POCO TEMPO?

Arriva una nuova circolare dell'Agenzia delle Entrate. Magari è lunga 10 pagine, scritta in modo tecnico. Sai che è importante, ma oggi hai una giornata piena. Con uno strumento AI come ChatGPT puoi semplicemente copiare il testo e scrivere: *"Riepilogami i punti chiave di questa circolare in 5 frasi chiare."*

Risultato? In pochi secondi ottieni un riassunto leggibile, su cui puoi poi fare le tue verifiche con più calma. Ma intanto hai risparmiato 20 minuti.

02 IL CLIENTE FA UNA DOMANDA RICORRENTE, MA SERVE UNA RISPOSTA PRECISA?

Un cliente ti scrive: *"Devo aprire partita IVA per vendere su Etsy, quale regime mi conviene?"*. Invece di cercare tra note, PDF, risposte date in passato, puoi chiedere all'AI: *"Quale regime fiscale è consigliato per una nuova attività di e-commerce in Italia nel 2025?"*. Puoi anche aggiungere: *"Riscrivilo in modo semplice da mandare via mail al cliente."* Hai la risposta pronta in 1 minuto, scritta in un linguaggio comprensibile.

03 DEVI SCRIVERE UNA MAIL O UN TESTO E NON SAI DA DOVE PARTIRE?

Hai bisogno di mandare una comunicazione su una scadenza o un aggiornamento normativo. Puoi chiedere: *"Scrivi una mail per ricordare al cliente la scadenza del secondo acconto."* Oppure: *"Prepara un testo da inviare su WhatsApp per spiegare le novità del nuovo quadro T."* L'AI ti propone un testo, tu lo adatti in 1 minuto e lo invii. Niente fogli bianchi, niente perdite di tempo.

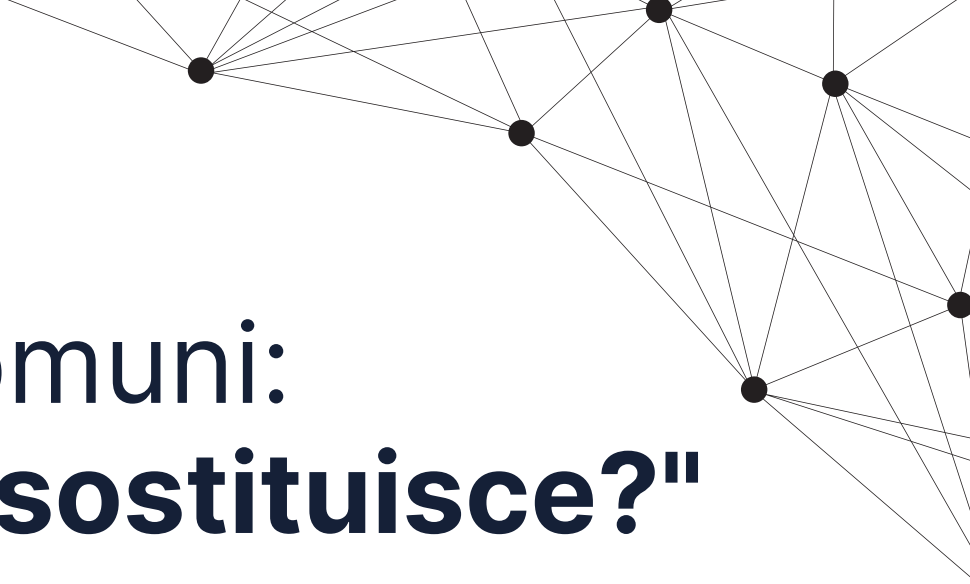
04 VUOI SEMPLIFICARE UN'ATTIVITÀ RIPETITIVA MA IMPORTANTE?

Alcuni strumenti AI permettono di automatizzare anche piccoli flussi di lavoro:

- leggere e classificare documenti;
- estrarre dati da fatture;
- suggerire scritture contabili;
- fare check-up di bilancio;
- sintetizzare report di Business Intelligence.

Non devi usarli tutti insieme. Ma anche solo automatizzare un piccolo passaggio ti fa risparmiare ore ogni settimana.





1.3

Paure comuni: "E se mi sostituisce?"

È una domanda che prima o poi tutti ci poniamo.

Se una macchina è in grado di scrivere testi, riassumere normative, proporre soluzioni fiscali, che bisogno ci sarà ancora del professionista?

Ecco, questa è forse la preoccupazione più diffusa, ma anche la più fraintesa. **L'AI non è progettata per sostituire il professionista. È progettata per supportarlo.**

Pensa all'AI come a un assistente che lavora 24 ore su 24, instancabile, senza pause, e che svolge solo le attività più noiose e ripetitive. Ma quando si tratta di:

- valutare un contesto reale,
- scegliere la strada migliore in una consulenza,
- relazionarsi con il cliente,
- assumersi una responsabilità,

allora il ruolo del professionista diventa insostituibile.

L'AI può suggerire. Ma non può decidere. Può scrivere. Ma non può firmare. Può calcolare. Ma non può assumersi responsabilità.

Anzi, se vogliamo dirla tutta: **chi non userà questi strumenti rischia davvero di essere sostituito. Non dalla tecnologia, ma da un altro collega che l'ha saputa usare.**

Il tuo valore non sta nel "fare i conti", ma nel capire cosa farne.

L'AI non ti rimpiazza. Ti libera tempo per fare ciò che davvero conta: pensare, decidere, guidare, creare valore.

1.4

Fare le domande giuste

Se c'è un aspetto che fa davvero la differenza nell'uso dell'intelligenza artificiale, è questo: **il modo in cui le parli.**

L'AI non è magica. È potente, sì, ma risponde in base a quello che le chiedi. Ed è proprio per questo che il linguaggio che usi cambia completamente la qualità della risposta. **Un prompt generico genera una risposta superficiale. Un prompt preciso, ben formulato, porta risultati sorprendenti, spesso pronti all'uso.**

Se scrivi: "Spiegami le criptovalute" → ricevi un testo vago, scolastico, magari anche troppo tecnico.

Se invece scrivi: "Agisci come un Dottore Commercialista esperto di Criptovalute e spiegami le novità fiscali 2025 sulle criptovalute in Italia, con un esempio numerico delle attività che deve fare una persona che ha venduto ETH nel 2024. Usa un linguaggio tecnico ma comprensibile per il cliente" → ottieni una risposta chiara, centrata e rilevante.

CAPITOLO 2

Troverai 3 prompt già scritti e testati, pensati per situazioni comuni nello studio: dal riassunto normativo alla comunicazione con il cliente. Ti basterà copiarli, incollarli e modificarli leggermente per adattarli al tuo caso.

BONUS

Scopri il **primo corso di AI** pensato solo per commercialisti e consulenti del lavoro

- ✓ 4 lezioni base per partire con sicurezza
- ✓ 1 lezione live al mese con esercitazioni pratiche
- ✓ 1 prompt operativo al mese, già pronto per il tuo studio
- ✓ 1 news mensile con aggiornamenti e casi reali

Trasforma l'AI in uno strumento di lavoro, non in una complicazione.

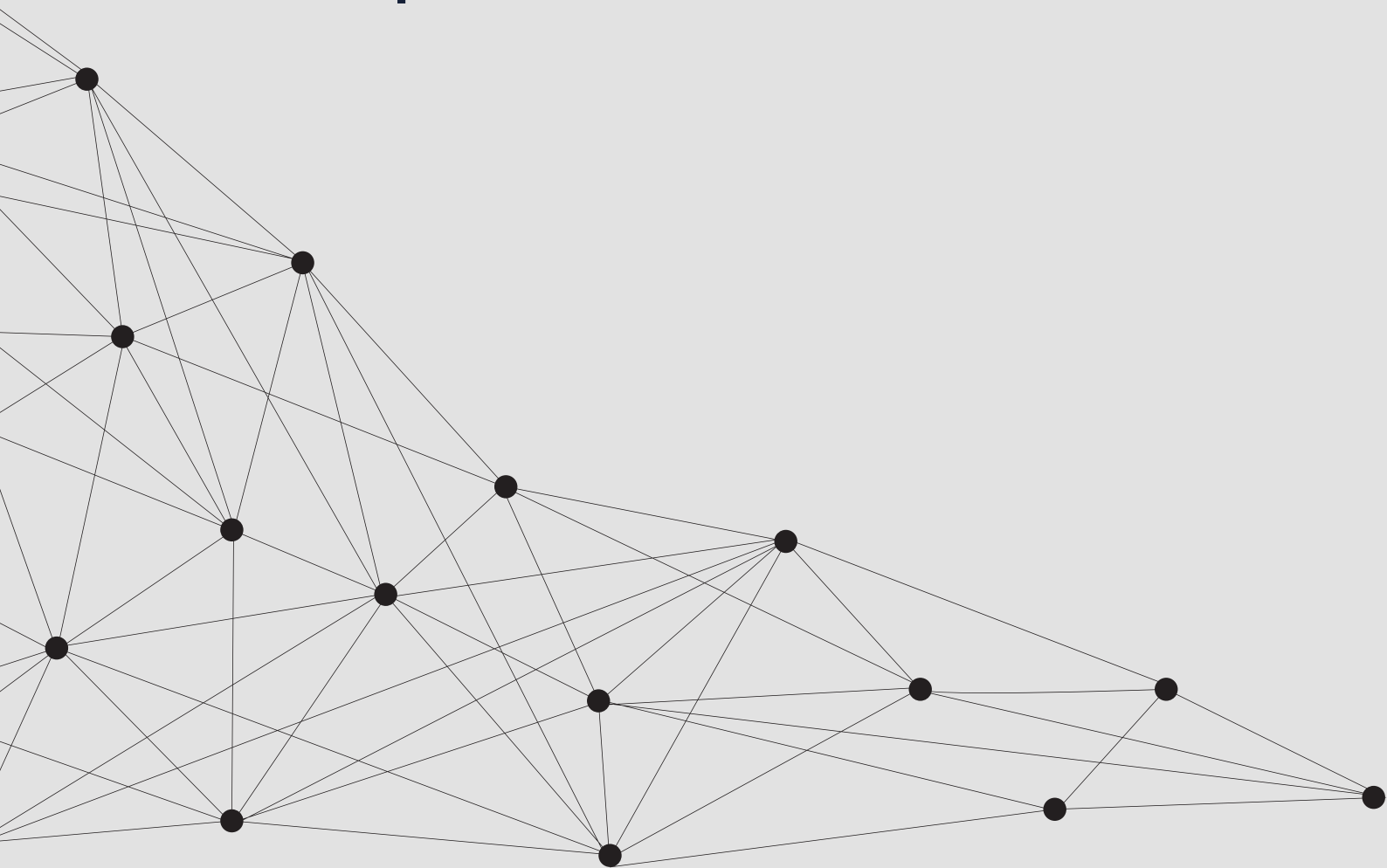
SCOPRI TUTTE LE INFORMAZIONI
SUL PERCORSO AI 2026





CAPITOLO 2

3 prompt concreti per usare subito l'AI nello studio professionale



PROMPT 1

Rispondere via mail a un chiarimento di un cliente

STRUMENTO: CHAT GPT

**Tempo stimato risparmiato
da un commercialista grazie
a ChatGPT**

Circa 30-45 minuti rispetto alla
redazione manuale, tenendo
conto:

- analisi della richiesta,
- stesura del testo con tono coerente,
- organizzazione delle informazioni in forma chiara e strutturata.

✓ CONTESTO REALE

Un cliente ti scrive:
*"Gentile Studio, vorrei iniziare
con il mio negozio di
abbigliamento a vendere anche
online, sia in Italia che all'estero.
Mi potete spiegare cosa devo
fare per essere in regola?"*

✓ STRATEGIA CONSIGLIATA

Per ottenere una risposta
perfetta, è utile usare ChatGPT
con il prompt giusto. Meglio
ancora, si può creare un GPT
personalizzato per il tuo studio,
fornendo:

- le informazioni dello studio
- il tono da usare
- il tipo di clienti
- i riferimenti normativi preferiti

✓ BENEFICI

- Risposte rapide e di qualità
- Uniformità nel tono dello studio
- Puoi formare anche i collaboratori

✓ QUANDO USARLO

- FAQ dei clienti
- Risposte tecniche
- Comunicazione post-consulenza



PROMPT DA USARE

“Agisci come un Dottore Commercialista, specializzato in consulenza aziendale, innovazione e fiscalità per attività digitali.

Obiettivo: rispondi all'email di un cliente, proprietario di un negozio di abbigliamento fisico, che desidera iniziare a vendere i suoi prodotti online (e-commerce B2C) sia in Italia che, in particolare, all'estero (Unione Europea ed extra-UE).

Tono e Stile: mantieni un tono professionale, proattivo, pratico e rassicurante. La risposta deve essere chiara e mirata a semplificare la complessità per il cliente, in linea con la missione dello studio di fornire un supporto personalizzato.

Contenuto Richiesto: 1. Introduzione: Conferma di aver compreso la richiesta e valorizza l'opportunità dell'e-commerce. 2. Punti di Conformità (Usa un elenco puntato chiaro e conciso): Elenca le aree principali di conformità che il cliente dovrà affrontare. Non scendere in dettagli tecnici eccessivi, ma usa un linguaggio che apra il dialogo. Adempimenti Amministrativi: Cenno alla necessità di variazione (es. CCIAA/SCIA) e aggiornamento dei dati. Aspetti Fiscali e IVA (UE):Menziona esplicitamente il regime OSS (One Stop Shop) come strumento per la gestione semplificata dell'IVA sulle vendite a distanza nell'UE.

Concludi ribadendo che la complessità si gestisce con una pianificazione personalizzata. Proponi un incontro di consulenza dedicato (check-up), sottolineando che solo con un'analisi approfondita si possono stabilire i passi esatti per la sua specifica attività, mantenendo un dialogo intenso con il cliente.”

Oggetto ESEMPIO DI OUTPUT

Gentile [Nome del Cliente],

grazie per averci scritto e per aver condiviso con noi il Suo progetto: estendere l'attività del Suo negozio di abbigliamento anche all'e-commerce, sia in Italia che all'estero, è una scelta strategica importante, che può offrire grandi opportunità di crescita e visibilità.

Abbiamo compreso l'obiettivo: avviare vendite online B2C (Business to Consumer) verso clienti italiani, europei e di Paesi extra-UE, restando pienamente in regola sotto il profilo fiscale e amministrativo. Per accompagnarLa al meglio, di seguito Le riassumo i principali aspetti da considerare per un avvio corretto e strutturato:

Aree principali di conformità per l'e-commerce

Adempimenti amministrativi iniziali

- Con la Sua **ditta individuale già attiva**, è perfettamente possibile **svolgere contemporaneamente** l'attività di vendita nel negozio fisico e quella online.
- Sarà sufficiente presentare una **comunicazione di variazione dell'attività** alla Camera di Commercio e all'Agenzia delle Entrate, per integrare il codice ATECO specifico per il commercio elettronico (es. 47.91.10 - Commercio al dettaglio di qualsiasi tipo di prodotto effettuato via internet).
- In alcuni casi, potrebbe essere necessario aggiornare anche la SCIA presso il SUAP del Comune, in base ai regolamenti locali, ma si tratta di un adempimento semplice e gestibile.

Aspetti fiscali e contabili

Sarà importante verificare se l'attuale **regime contabile** resta adatto anche con l'attività online, considerando:

- volumi di vendita previsti
- mercati esteri coinvolti
- eventuali investimenti o costi pubblicitari da sostenere.

In alcuni casi, il passaggio a un regime più strutturato può permettere di dedurre i costi e recuperare l'IVA, migliorando la sostenibilità fiscale dell'attività.

Gestione dei corrispettivi e fatturazione

La vendita online ai privati comporta l'obbligo di:

- emissione dei corrispettivi telematici (tramite registratore di cassa o sistema gestionale) oppure
- fattura elettronica, se richiesta dal cliente o in caso di vendita a soggetti con partita IVA.

Va garantita la corretta tracciabilità delle vendite, anche attraverso le piattaforme e-commerce, i marketplace (es. Shopify, WooCommerce, ecc.) o i sistemi di pagamento (es. PayPal, Stripe, carte).

Tenuta della contabilità e gestione per centri di costo

La contabilità dovrà essere in grado di distinguere chiaramente i ricavi provenienti dal negozio fisico e quelli derivanti dall'online, sia per fini gestionali che fiscali. Questo consente un monitoraggio più preciso dell'andamento delle vendite e facilita la compilazione delle dichiarazioni fiscali, oltre a fornire una base solida per eventuali strategie di crescita.

Gestione IVA per vendite all'estero (UE ed extra-UE)

Per le vendite a privati consumatori in altri Paesi UE, è fondamentale valutare l'adesione al regime OSS (One Stop Shop):

- Quando vendi beni o servizi a privati (non soggetti IVA) residenti in altri Stati membri dell'UE, sei tenuto ad applicare l'IVA del Paese del cliente, una volta superata una soglia comune di 10.000 euro annui.
- Senza OSS, dovresti registrarti ai fini IVA in ciascun Paese UE in cui vendi e presentare le relative dichiarazioni, con evidenti complessità amministrative e costi.
- Il regime OSS permette invece di gestire tutte le vendite B2C intra-UE con una sola dichiarazione IVA trimestrale, inviata all'Agenzia delle Entrate italiana.
- Nella dichiarazione OSS indichi l'ammontare delle vendite e l'IVA dovuta nei vari Paesi: sarà poi l'Agenzia a ridistribuire l'imposta alle autorità estere competenti.
- Si tratta di una soluzione altamente consigliata per chi fa e-commerce o servizi digitali verso consumatori europei, perché semplifica la gestione dell'IVA e ti mantiene in regola con le normative UE.

Per le vendite extra-UE, è necessario gestire con attenzione dogane, documentazione e IVA:

- Le vendite di beni verso Paesi extra-UE sono classificate come esportazioni e sono generalmente non imponibili IVA (art. 8 del DPR 633/72).
- Attenzione però: l'assenza di IVA è subordinata al fatto che l'operazione sia correttamente documentata, ad esempio tramite la bolla doganale di esportazione.
- In assenza di tali prove, l'Agenzia delle Entrate potrebbe contestare l'operazione e richiedere l'IVA ordinaria con sanzioni.
- Per i servizi resi a clienti extra-UE, in molti casi si applica il principio di territorialità fuori campo IVA, ma è sempre necessario valutare il tipo di servizio e la posizione del committente.
- È quindi importante avere un processo strutturato per gestire queste vendite, collaborare con spedizionieri affidabili e mantenere una corretta archiviazione dei documenti.

Aspetti legali e privacy

- Predisposizione di un sito conforme alla normativa sul commercio elettronico (informative legali, condizioni di vendita, gestione della privacy e cookie). Possiamo eventualmente metterLa in contatto con professionisti dedicati.

Logistica e gestione spedizioni

- Verifica dei flussi di spedizione e della documentazione necessaria per l'estero (in particolare per Paesi extra-UE). È importante che ogni fase sia documentata correttamente anche ai fini fiscali.

Qualora desideri ulteriori approfondimenti ti proporrei di fissare un incontro dedicato così da definire insieme i passi successivi da fare.

Un cordiale saluto,
NOME COGNOME

↶ ↷ Sans Serif ▾ ↕ ▴ ▴ ▴ B I U A ▾ ≡ ▾ 1 2 3 ≡ ≡ ≡ ≡

Invia ▾



PROMPT 2

Creare una circolare da più fonti

STRUMENTO: CHAT GPT

Tempo stimato risparmiato da un commercialista grazie a ChatGPT

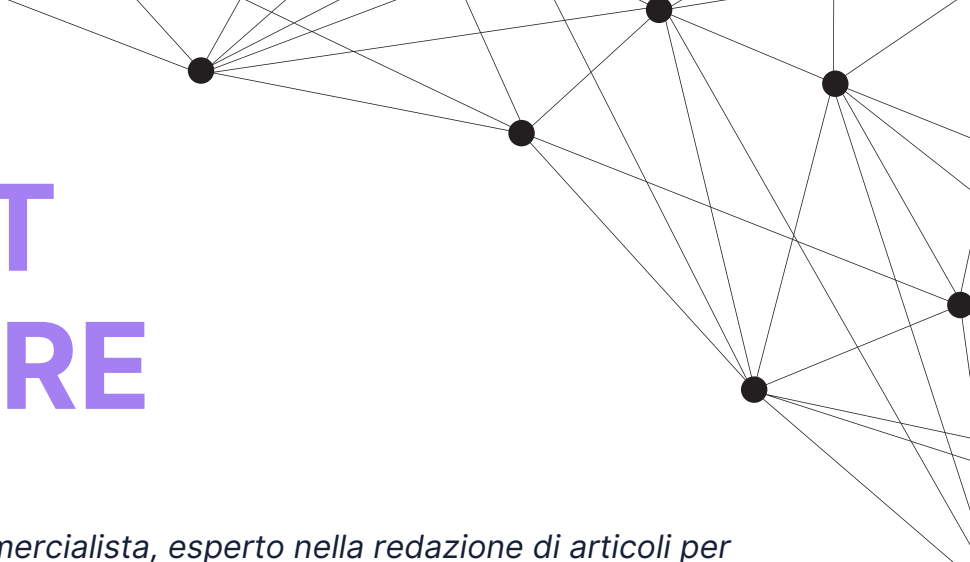
✓ BENEFICI

- Redazione automatica ma professionale di contenuti da inviare alla clientela.
- Riutilizzo rapido di fonti diverse, anche non strutturate.
- Risparmio di ore su attività di sintesi, mantenendo un alto livello qualitativo.

✓ QUANDO USARLO

- Dopo un aggiornamento normativo che coinvolge più fonti.
- Quando vuoi informare i clienti con tempestività e chiarezza.
- Per redigere circolari, comunicati, memo interni o articoli per il sito dello studio.

Fase del Lavoro	Metodo Tradizionale	Metodo con AI (Prompt)	Note
1. Studio della Norma	30 - 60 min	30 - 60 min	Imprescindibile. L'IA non sostituisce
2. Strutturazione	15 - 20 min	< 1 min	L'IA organizza istantaneamente i
3. Prima Stesura	60 - 90 min	< 2 min	Qui avviene il risparmio
4. Adattamento Tono	30 min	0 min	Il prompt imposta già lo stile
5. Revisione Finale	15 min	15 - 20 min	La revisione umana è sempre
TOTALE STIMATO	~ 2.5 - 3.5 Ore	~ 45 min - 1.5 Ore	Risparmio netto di circa 2 ore per



PROMPT DA USARE

“Agisci come un Dottore Commercialista, esperto nella redazione di articoli per giornali e blog di settore. Il tuo stile di scrittura deve riflettere l'identità ed il tuo posizionamento: [da personalizzare].

OBIETTIVO: Analizza i documenti tecnici/normativi che caricherò a breve. Sulla base di questi, redigi una Circolare Informativa per i clienti dello studio [da personalizzare in base ai clienti a cui mi rivolgo]

LINEE GUIDA DI STILE E TONO (Brand Voice):

- Tono: Professionale, empatico, rassicurante ma diretto. Evita il "burocratese" complesso; traduci i tecnicismi in vantaggi (Gain Point) o soluzioni a problemi (Pain Point).*
- Approccio: Dimostra ascolto e vicinanza. Usa un linguaggio moderno, ma al tempore stesso professionale.*
- Focus: Non limitarti a elencare le norme. Spiega "cosa cambia concretamente" e come lo Studio può supportare i clienti.*

STRUTTURA DELLA CIRCOLARE

- 1. Oggetto: Un titolo accattivante e chiaro che anticipi il valore (es. "Novità Fiscali: come ottimizzare...").*
- 2. Introduzione: Un saluto cordiale che contestualizza la novità normativa con un approccio proattivo.*
- 3. Punti Chiave (Sintesi): Usa elenchi puntati per spiegare le novità principali. Per ogni punto, specifica chiaramente l'impatto pratico per l'imprenditore.*
- 4. L'Opinione dello Studio: Un breve paragrafo in cui offri una chiave di lettura strategica (es. "Questa norma rappresenta un'opportunità per...").*
- 5. Call to Action (CTA): Invita a contattare lo studio per una consulenza personalizzata o un check-up, ribadendo la disponibilità al dialogo.*

ISTRUZIONI DI INPUT

Attendi che io carichi i documenti o il testo della normativa. Una volta ricevuti, elabora la circolare seguendo rigorosamente questa struttura.

Se hai capito le istruzioni, rispondimi solo con: "Sono pronto. Carica i documenti per la circolare."

Oggetto **ESEMPIO DI OUTPUT**

Circolare informativa – Registratori di cassa e POS integrati dal 2026: cosa cambia e cosa devo fare?

Dal 1° gennaio 2026 entra in vigore un nuovo obbligo che riguarda moltissime microimprese e piccoli imprenditori: l'integrazione tra il Registratore Telematico (RT) e il POS. Un cambiamento che punta a semplificare la trasmissione dei dati fiscali e a rendere più trasparenti gli incassi elettronici. Ma cosa significa, in concreto, e cosa devono fare gli esercenti per mettersi in regola?

Cosa prevede il nuovo obbligo

La Legge di Bilancio 2025 ha stabilito che, a partire dal 2026, RT e POS dovranno essere "collegati" tra loro. Non si tratta di un collegamento fisico, ma di un abbinamento digitale tramite un servizio web dell'Agenzia delle Entrate. In pratica:

- ogni Registratore Telematico (RT) dovrà essere associato al POS (o ai POS) utilizzati per ricevere pagamenti elettronici;
- i dati degli incassi via POS saranno memorizzati e trasmessi insieme ai corrispettivi giornalieri.

Chi riguarda questo obbligo

L'integrazione riguarda tutti i soggetti che emettono scontrini tramite RT e accettano pagamenti elettronici (bancomat, carte, app). Quindi, sono coinvolti:

- negozianti,
- artigiani,
- piccole attività commerciali,
- liberi professionisti con punto vendita o studio che utilizzano un registratore di cassa.

Cosa bisogna fare (e quando)

Il collegamento tra RT e POS si fa online, accedendo all'area riservata del sito "Fatture e Corrispettivi" dell'Agenzia delle Entrate. Ci sono due scenari:

1. POS già attivo al 1° gennaio 2026
 - a. Hai già un POS in uso a quella data?
 - b. Hai 45 giorni di tempo dalla data in cui sarà attivato il servizio web dell'Agenzia delle Entrate (sarà comunicata ufficialmente) per collegarlo al tuo RT.
2. POS attivato dopo il 1° febbraio 2026

Hai attivato il POS in un secondo momento?

In questo caso, il collegamento andrà fatto entro la fine del secondo mese successivo alla messa in funzione del POS.

NOTE BENE: In caso di cambio RT o POS, il collegamento va aggiornato tempestivamente.

Serve cambiare il registratore o il POS? No, non serve comprare nuovi dispositivi.

Il collegamento è digitale, e si fa indicando:

- il codice identificativo del POS,
- il registratore a cui è associato,
- e l'indirizzo dell'unità locale dove si trovano.

Come verranno trasmessi i dati

Il RT dovrà:

- *memorizzare al momento dell'operazione la modalità di pagamento usata (es. carta, app, contanti),*
- *trasmettere ogni giorno i dati in forma aggregata, insieme ai corrispettivi.*

Se il tuo registratore non distingue ancora le modalità di pagamento, potrebbe essere necessario aggiornare il software.

E la privacy dei clienti? Nessun problema: i dati trasmessi sono anonimi e aggregati.

L'Agenzia delle Entrate non riceverà mai i dati personali del cliente che ha pagato con carta o app.

Riepilogo: cosa devi fare entro il 2026

- Controlla se il tuo POS è già attivo o se lo attiverai dopo gennaio
- Accedi al portale "Fatture e Corrispettivi"
- Collega il tuo POS al RT tramite il servizio web (quando sarà attivo)
- Verifica che il tuo RT possa distinguere le modalità di pagamento
- Aggiorna il collegamento se cambi RT o POS

Lo Studio è al fianco delle microimprese e dei piccoli imprenditori per affrontare al meglio ogni novità fiscale, senza stress e senza perdite di tempo.

Se vuoi capire come gestire questa novità, contattaci o prenota una consulenza online.

BONUS

Scopri il **primo corso di AI** pensato solo per commercialisti e consulenti del lavoro

- ✓ 4 lezioni base per partire con sicurezza
- ✓ 1 lezione live al mese con esercitazioni pratiche
- ✓ 1 prompt operativo al mese, già pronto per il tuo studio
- ✓ 1 news mensile con aggiornamenti e casi reali

Trasforma l'AI in uno strumento di lavoro, non in una complicazione.

SCOPRI TUTTE LE INFORMAZIONI
SUL PERCORSO AI 2026



PROMPT 3

Fare un'analisi comparata di bilancio

STRUMENTO: CHAT GPT

Tempo stimato risparmiato da un commercialista grazie a ChatGPT

Fase del lavoro	Tempo senza AI	Tempo con AI	Risparmio
Raccolta e pulizia dati	30-45 min	10-15 min	20-30 min
Analisi numerica e riclassificazione	30-45 min	5-10 min	25-35 min
Simulazioni fiscali	20-30 min	5 min	15-25 min
Stesura del report discorsivo	45-60 min	10-15 min	35-45 min
Revisione e impaginazione finale	20-30 min	5-10 min	15-20 min
Totale complessivo	2h 20' - 3h	35' - 45'	≈ 1h 45' - 2h risparmiate

✓ BENEFICI

- Aumenti il valore percepito del servizio.
- Proponi consulenza evoluta anche su base contabile.
- Offri insight strategici anche a clienti piccoli o artigiani.

✓ QUANDO USARLO

- In fase di bilancio e valutazione annuale.
- Per proporre il passaggio a SRL o riorganizzazione societaria.
- Per affiancare la contabilità a una consulenza concreta.

PROMPT DA USARE

“Ruolo: Agisci come Dottore Commercialista e Revisore Legale dei Conti, con 30 anni di esperienza in consulenza ed analisi di bilancio. La tua missione è fornire strumenti pratici e una consulenza personalizzata per aiutare le PMI a trasformare le idee in business solido.

Contesto: Ti fornirò i dati del conto economico (2023, 2024, 2025) di una PMI artigiana (settore installazione portoni). Il cliente vorrebbe un'analisi con pro e contro di passare da ditta individuale ad SRL.

Task: Esegui un Check-up Fiscale e Gestionale completo seguendo questi step:

- 1. Analisi Quantitativa (Tabella): analizza la tabella 2023-2025 alla fine del terzo trimestre evidenziando: Fatturato, Costi Variabili, Margine di Contribuzione, Costi Fissi, EBITDA e Utile Netto.*
- 2. Analisi dei Trend: Commenta l'andamento evidenziando non solo i numeri, ma le implicazioni operative (es. efficienza operativa, pressione fiscale). Se i dati lo permettono, confrontali con i benchmark del settore "Artigiani che lavorano in ambito di installazione portoni"*
- 3. Valutazione Strategica (Passaggio a SRL):*
 - a. Analizza la convenienza fiscale (risparmio imposte/contributi INPS).*
 - b. Analizza la protezione patrimoniale (rischio d'impresa).*
 - c. Valuta i costi di gestione maggiori della SRL.*
- 4. Parere Professionale: Concludi con un consiglio diretto e trasparente, in stile "dialogo bidirezionale", spiegando se il passaggio a SRL è giustificato dai volumi d'affari e dalla necessità di pianificazione fiscale o se è prematuro.*

Tono e Stile: Usa un linguaggio professionale ma chiaro e trasparente. Sii empatico verso le sfide delle PMI (es. gestione del tempo, complessità burocratica) e focalizzati sui risultati concreti.

CONTINUA



Dati di Input:

Sezione	Codice	Descrizione	2025	2024	2023
COSTI	801100	ACQUISTI DI MATERIE PRIME	4.866,79	4.382,46	3.486,11
COSTI	801300	ACQUISTO DI MATERIALE DI CONSUMO	3.093,05	2.275,50	1.131,76
COSTI	801310	ACQ. MAT. DI CONSUMO 100% 0,00	-	723,64	364,43
COSTI	801320	ACQ. MAT. DI CONSUMO 80% DED.	18,92	0,00	0,00
COSTI	801400	ACQUISTO BENI E SERVIZI DESTINATI ALL	67.377,12	40.931,64	23.281,14
COSTI	801600	ACQUISTO BENI STRUM.LI 1.000.000 138,78	-	1.185,67	224,42
COSTI	804100	COSTO LAVORAZIONI C/TERZI 6.304,50	-	9.155,00	5.902,00
COSTI	804101	TRASPORTI SU ACQUISTI	4.122,31	2.770,48	1.575,00
COSTI	804102	ACQUISTI DI OMAGGI PROMOZIONALI	600,00	0,00	0,00
COSTI	804120	MANUT./RIP. AUTO 100%	247,97	137,50	0,00
COSTI	804150	MANUT. E RIPARAZ. BENI PROPRI 0,00	0,0	-	174,00
COSTI	804156	SERVIZI SICUREZZA SUL LAVORO L. 626 1.095,00	-	1.600,00	0,00
COSTI	804158	VISITE MEDICHE DIPENDENTI	296,00	0,00	0,00
COSTI	804299	DIRITTI CAMERALI 0,00	-	53,00	53,00
COSTI	804301	SPESE AMMINISTRATIVE 80,38	-	95,00	0,00
COSTI	804311	SPESE AMMIN. AUTO 100% 0,00	-	4,70	0,00
COSTI	804313	COMPENSI CONSULENZA CONTABILE/FISCALE	3.451,80	2.619,76	2.182,96
COSTI	804345	INAIL AMMINISTRATORI COLLABORATORI 0,00	-	577,50	501,33
COSTI	804411	CARB. E LUBR. AUTO 100% 3.326,91	-	3.582,94	2.393,47
COSTI	804509	SPESE TELEF. 80%	485,98	399,62	257,54
COSTI	804511	ASSICURAZ. AUTO 100%	655,00	609,00	126,00
COSTI	804600	SPESE DI PUBBLICITA' 0,00	0,0	-	597,33
COSTI	804602	CORSI DI AGGIORNAMENTO 0,00	-	180,00	0,00
COSTI	804613	TESSERE ADESIONE 100%	15,49	15,49	0,00
COSTI	804701	SPESE DI CANCELLERIA 8,93	-	141,39	0,00
COSTI	804703	SPESE VARIE	202,48	0,00	0,00
COSTI	804709	ACQUISTI DI LIBRI E RIVISTE E ABBONAM	49,00	0,00	0,00
COSTI	804721	SPESE DI RAPPRESENTANZA DED.75%	136,39	29,76	0,00
COSTI	804724	RISTORANTI E ALBERGHI DED. 75%	152,58	18,63	0,00
COSTI	805300	CANONI DI NOLEGGIO	1.332,00	280,00	0,00
COSTI	805320	PED. AUTOST. AUTO 100%	476,89	266,87	0,00
COSTI	810000	COSTO SALARI E STIPENDI	18.240,57	11.216,26	0,00
COSTI	811000	COSTO CONTRIBUTI I.N.P.S.	5.035,58	2.919,56	0,00
COSTI	811003	COSTO CONTRIBUTI CASSA EDILE	64,59	20,64	0,00
COSTI	811008	CONTRIBUTI ENTE BILATERALE 0,00	-	20,41	0,00
COSTI	814004	CONTRIBUTI SAN. ARTI 0,00	-	10,42	0,00
COSTI	821500	AMMOR.TO ATTREZZATURE	372,22	0,00	0,00
COSTI	835120	BOLLO AUTO 100% 0,00	-	400,21	0,00
COSTI	843100	INTERESSI PASSIVI SU FINANZIAMENTI 9,07 -	76,6	-	54,20
COSTI	843105	INTERESSI PASSIVI SU ENTI PUBBLICI 0,00	-	12,50	2,09
COSTI	843110	BOLLI E SPESE ACCESSORIE 82,03	446,9	-	26,00
COSTI	843120	INT. PASS. FINAN. AUTO 100% 0,00	0,0	-	120,31
COSTI	871011	COSTI FISCALMENTE INDEDUCIBILI	0,00	0,00	0,00
COSTI	871018	MAGGIORAZIONE INTERESSI EX ART. 66 D.	0,00	0,00	0,00
RICAVI	901100	RICAVI VENDITE ITALIA 57.773,50	221,7	-	37.588,00
RICAVI	901101	PROVENTI VARI	192,00	0,00	0,00
RICAVI	901127	PROVENTI DA PRESTAZIONI	106.868,00	104.386,54	66.733,00
RICAVI	901406	PROVENTI DA RIPARAZIONI 17.575,90	469,4	-	4.380,00

ESEMPIO DI OUTPUT

Il 2025 si conferma un anno molto positivo per l'attività, con un utile al 30/09 che raggiunge €60.071, superiore sia al dato 2024 (€40.094) che pienamente in linea con gli anni migliori della serie storica (2023: €66.247).

Rispetto al semestre, l'azienda ha recuperato margine, grazie a:

- incremento dei ricavi complessivi,
- miglior gestione acquisti e lavori in corso,
- riduzione delle lavorazioni conto terzi,
- contenimento dei costi di struttura.
-

L'attività è solida, cresce e genera utili elevati.

Con questi volumi, la ditta individuale non è più sostenibile né fiscalmente né in termini di rischio operativo.

Ricavi al 30/09/2025

Tipologia	Importo 2025	Importo 2024	Var. %
Vendite Italia	€57.774	€17.961	+221%
Prestazioni	€106.868	€104.387	+2,4%
Riparazioni	€17.576	€3.087	+469%
Rimborsi spese	€0	€1.350	-100%
Totale ricavi	€182.409	€126.784	+44%

- Le vendite di beni triplicano rispetto al 2024 → segno di maggiori forniture di portoni, automazioni e accessori.
- Le prestazioni tecniche sono stabili.
- Le riparazioni crescono fortemente, migliorando la marginalità (è il servizio con ricarico più alto).
- Il mix ricavi è molto buono: più vendita + più assistenza = più margine.

Il 2025 è netto miglioramento rispetto al semestre: i lavori in corso identificati a giugno sono stati fatturati nel Q3.

Costi al 30/09/2025

Voce	2025	2024	Var. %
Materie prime	€4.867	€4.382	+11%
Materiali di consumo	€3.093	€2.276	+36%
Beni destinati alla rivendita	€67.377	€40.932	+64%
Beni strumentali	€139	€1.186	-88%
Totale area acquisti	€75.476	€48.776	+55%

Con questo livello di fatturato e utili, la ditta individuale NON è più sostenibile.

Commento ai KPI: cosa significano e perché servono

I KPI (Key Performance Indicators) sono indicatori che ti aiutano a capire davvero come sta andando la tua attività, al di là di quanto “giri il cantiere”. Ti permettono di sapere dove stai guadagnando e dove stai spendendo troppo, così da fare scelte più consapevoli — come assumere, investire o passare a SRL.

Ecco quelli che abbiamo calcolato:

- Margine di Contribuzione %: è la percentuale di ricavo che ti resta dopo aver pagato materiali, trasporti, carburanti, lavorazioni esterne. Più è alto, più valore crei col tuo lavoro. Il tuo margine è tra il 51% e il 70%, molto sopra la media del settore (40-50%).
- EBITDA % (guadagno operativo): è quello che ti resta dopo aver coperto tutte le spese fisse (INPS, dipendenti, consulenza, telefono, ecc.), ma prima delle tasse. Serve a capire se la tua impresa regge da sola. Tu hai valori tra 13% e 33%, mentre nel settore edile/impiantistico il tipico è 10-15% (Fonte: [BibLus ACCA](#)).
- Utile Netto %: è il vero “profitto pulito” che ti porti a casa a fine anno, dopo tutto. Sei spesso sopra il 30%, contro una media tra 5% e 15% per piccole imprese edili (Fonte: [Astrid](#)).

Tabella KPI

Anno	Fatturato (€)	Costi Variabili* (€)	Margine di Contribuzione (€)	Margine di Contribuzione %	Costi Fissi (€)	EBITDA %	Utile Netto (€)	Utile Netto %
2023	108.701	~ 33.089	~ 75.612	~ 69,5 %	~ 60.553	~ 13,8 %	66.248	~ 60,9 %
2024	126.784	~ 52.806	~ 73.978	~ 58,4 %	~ 33.884	~ 31,6 %	40.095	~ 31,6 %
2025	182.409	~ 89.262	~ 93.147	~ 51,1 %	~ 33.076	~ 32,9 %	60.071	~ 32,9 %

* I “Costi Variabili” sono una stima aggregata che comprende acquisti materiali, consumabili, trasporti, carburante, lavorazioni esterne, etc.

Perché è necessario valutare il passaggio ad SRL entro la fine dell'anno.

1) Fiscalità

Con un utile che si avvicina agli 85–90 mila euro, la ditta individuale arriva rapidamente agli scaglioni IRPEF più alti (fino al 43%) e applica i contributi INPS sul 100% dell'utile, generando una pressione fiscale complessiva che può superare il 50%. La SRL consente una gestione molto più flessibile: puoi introdurre un compenso amministratore, che diventa fiscalmente deducibile per la società e permette di modulare il reddito imponibile personale. Inoltre, diventano possibili strumenti ulteriori come rimborsi per trasferte fuori comune, indennità e welfare, che riducono il carico fiscale complessivo.

È però importante chiarire un punto: se il socio è lavoratore, l'INPS artigiani resta dovuto sull' "utile fiscale" anche se non distribuito. Nonostante ciò, la tassazione societaria al 24% (IRES) rimane molto più efficiente degli scaglioni IRPEF elevati, e l'adozione del compenso amministratore permette comunque una pianificazione fiscale più efficace. Risultato: nella maggior parte dei casi, il passaggio a SRL comporta un risparmio fiscale annuo significativo, spesso nell'ordine dei 10–12 mila euro.

2) Responsabilità civile

Installazione portoni, automazioni, motorizzazioni = rischio elevato verso terzi.

La ditta individuale espone tutto il patrimonio personale.

Con la SRL proteggiamo la persona.

3) Tempistica

Costituire la SRL entro Natale 2025 permette:

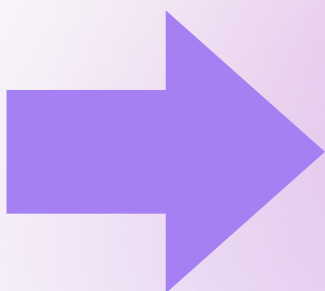
- di evitare il doppio acconto IRPEF 2026,
- di partire il 1° gennaio 2026 con un sistema fiscale più leggero,
- continuità nei cantieri senza problemi di fatturazione.

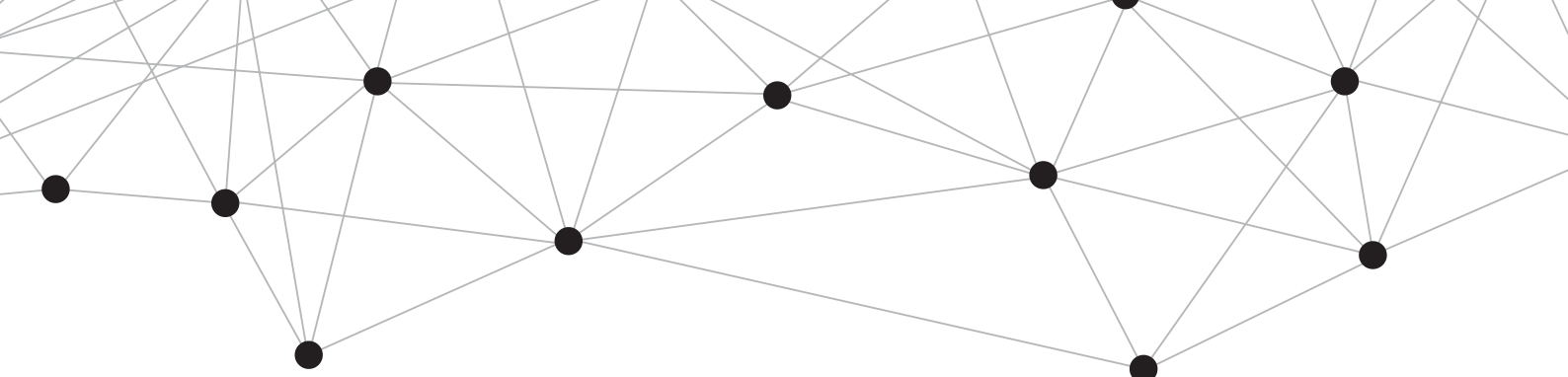
CORSO AI 2026

**È il momento di fare un
salto in avanti:
porta l'AI nel tuo studio
con metodo.**

**Ogni mese: 1 live, 1 prompt pronto, 1 news operativa.
Zero teoria inutile. Solo cose che puoi usare domani.**

LEGGI QUI





Perché questo corso può fare davvero la differenza per te

Mi chiamo Luca Tarabella, sono un Dottore Commercialista e Revisore Legale e, soprattutto, un collega con le mani in pasta ogni giorno, proprio come te.

In collaborazione con **BDM Associati**, realtà di consulenza di riferimento per la formazione e l'organizzazione degli studi professionali in Italia, ho realizzato questo corso.

Un percorso **pensato per chi:**

- **ha uno studio attivo e poco tempo;**
- **ha curiosità, ma non vuole "giocare con l'AI", vuole usarla bene;**
- **è stanco di slide teoriche e vuole vedere come si fa.**

Insieme esploreremo strumenti concreti, prompt collaudati, esempi reali. Ti farò vedere come lavoro io, ogni giorno.

Non c'è niente di complicato, serve solo metodo, visione e un pizzico di coraggio.

DOCENTE: Luca Tarabella

Dottore commercialista specializzato in consulenza aziendale e digitalizzazione, con una lunga esperienza nell'affiancare le PMI nel percorso verso l'innovazione. La sua missione è fornire strumenti pratici per migliorare l'efficienza operativa e promuovere un uso consapevole dell'Intelligenza Artificiale (AI).

Il suo studio è stato selezionato tra i 100 Best in Class in ambito innovazione digitale nel 2024 e 2025.

È membro di AICOMTEC – Associazione Italiana Commercialisti Informatici e Tecnologici – e di Evoluzione.pro, community professionale dedicata all'innovazione e alla transizione digitale del professionista.





L'AI ti può far risparmiare ore ogni settimana. Ma solo se sai davvero come usarla.

Il Corso AI 2026 ti guida passo passo:

- Che cos'è l'AI e quali strumenti servono davvero
- Come scrivere prompt efficaci
- Quali attività puoi già automatizzare nel tuo studio
- Come gestire privacy, clienti e responsabilità professionali

Ogni mese: 1 live, 1 prompt pronto, 1 news operativa.

Zero teoria inutile. Solo cose che puoi usare domani.

**SCOPRI TUTTE LE INFORMAZIONI
SUL PERCORSO AI 2026**

