

Sommario n. 6/2025



Nuove aree di sviluppo

L'evoluzione del ruolo del professionista attraverso la finanza innovativa	4
Rating di legalità: vantaggi e ruolo del commercialista	9



Primo piano

Per i professionisti nuove chance quali ausiliari del giudice	12
Per la dichiarazione di successione, online il modello 2025	16



Consulenza strategica

Controllo di gestione: il business plan per studi associati e STP	21
UE: programma LIFE dedicato a progetti ambientali, climatici ed energetici	25
Con i finanziamenti "smart & start" incentivi alle startup	27



Transizione digitale

Consegna documenti e istanze all'Agenzia Entrate	31
Nuova classificazione ATECO 2025 per i datori di lavoro	33



Sviluppo commerciale e marketing

Professionisti: spazio all'intelligenza artificiale generativa	36
Promuovere la propria attività con Whatsapp marketing	40

L'evoluzione del ruolo del professionista attraverso la finanza innovativa

Vantaggi per lo studio

Opportunità per i professionisti dal mondo della finanza innovativa. Per consulenti, commercialisti, avvocati, integrare la finanza innovativa significa rispondere in modo efficace alle richieste delle imprese clienti fornendo soluzioni agili, personalizzabili e digitalizzate.

In un contesto economico sempre più complesso e in rapida trasformazione, la finanza innovativa si afferma come un fattore chiave nell'evoluzione del ruolo del professionista. Non si tratta soltanto di supportare imprese e clienti con soluzioni tradizionali, ma di assumere un ruolo proattivo, capace di guidare percorsi di crescita attraverso strumenti finanziari alternativi e modelli operativi evoluti.

Per consulenti, commercialisti, avvocati, imprenditori e titolari di PMI o studi strutturati, integrare la finanza innovativa significa rispondere in modo efficace alle limitazioni dell'accesso al credito convenzionale, accedendo a soluzioni più agili, personalizzabili e digitalizzate.

Questa nuova visione professionale si fonda sull'uso di tecnologie abilitanti, piattaforme digitali e strumenti alternativi di raccolta e gestione del capitale, ponendo al centro efficienza operativa, inclusione finanziaria e sostenibilità. Il professionista che adotta questi strumenti evolve in una figura multidisciplinare e strategica, in grado di affiancare imprese, enti pubblici e realtà del terzo settore in processi di trasformazione economica e digitale, contribuendo attivamente alla creazione di valore in un'economia sempre più orientata all'innovazione e alla resilienza.

CROWDFUNDING

- ⇒ Consente di accedere a capitali diffusi, provenienti da una pluralità di soggetti, evitando di ricorrere a un unico interlocutore finanziario.
- ⇒ I "backers", ovvero i finanziatori, non sono semplici donatori, ma veri e propri co-partecipi al successo del progetto, con un ritorno economico proporzionato all'investimento.
- ⇒ Nascita della figura del *crowdfunding manager*, ruolo che i commercialisti possono assumere per gestire la pianificazione, l'organizzazione e la comunicazione della campagna.

VENDOR LOAN

- ⇒ Finanziamento concesso dal venditore all'acquirente per facilitare la cessione di partecipazioni o aziende, riducendo l'esigenza di ricorrere al credito bancario.
- ⇒ Se ne fa ricorso per operazioni di passaggio generazionale o riorganizzazione interna, operazioni di acquisizione, operazioni di fusioni.
- ⇒ I consulenti legali assicurano che tutti gli aspetti contrattuali siano gestiti correttamente, mentre i consulenti finanziari valutano la fattibilità economica dell'operazione.

SEARCH FUND

- ⇒ Permette a talentuosi giovani di cimentarsi nella gestione di un'azienda matura, stabile e con margini di crescita ancora inespressi, tramite un *pool* di investitori.
- ⇒ Coinvolgimento di advisor esperti - quali commercialisti e avvocati - sia a supporto del *search fund* che dell'azienda *target* nelle fasi di valutazione, gestione e negoziazione.

STRUMENTI FINANZIARI PARTECIPATIVI (SFP)

- ⇒ Le aziende possono emettere SFP dotati di diritti patrimoniali e, in alcuni casi, anche amministrativi, per rafforzare la propria struttura finanziaria.
- ⇒ L'*advisor* legale assiste l'impresa nella modifica dello statuto, nella redazione della delibera assembleare, del regolamento di emissione e degli atti societari correlati. L'*advisor* finanziario, invece, si occupa della definizione del piano economico-finanziario e nel monitoraggio degli SFP.

INTRODUZIONE DELLA FINANZA INNOVATIVA

In un contesto economico reso complesso da eventi globali avversi, l'accesso ai finanziamenti tradizionali si è fatto più difficile per le idee imprenditoriali: molte banche e istituti di credito hanno adottato **politiche più restrittive** in merito all'erogazione di prestiti e, di conseguenza, molte realtà si sono trovate a dover cercare **soluzioni alternative** di raccolta fondi. In un siffatto quadro, emerge la **finanza innovativa** come una leva strategica per il rafforzamento e l'evoluzione non solo delle aziende, ma anche dell'attività professionale.

La finanza innovativa si configura, in sostanza, come un'opportunità trasversale, applicabile tanto alle professioni libere quanto alle attività imprenditoriali e agli studi professionali strutturati: infatti, che si tratti di un consulente, di un commercialista, di un avvocato, o del titolare di una piccola o media impresa, l'integrazione di soluzioni finanziarie alternative e digitali consente di affrontare nuove sfide, sfruttare opportunità di **sviluppo**, migliorare la capacità di risposta al **mercato** e ampliare la gamma dei **servizi** offerti alla clientela.

Diversamente dalla finanza tradizionale, che si fonda su canali convenzionali come il credito bancario o il capitale di rischio classico, la finanza innovativa propone soluzioni più agili, personalizzabili e spesso più accessibili, anche per soggetti che operano al di fuori dei grandi circuiti finanziari. Essa si avvale dell'uso intensivo delle **tecnologie digitali**, di **piattaforme collaborative** e di **modelli economico-finanziari emergenti**, ponendo al centro principi di efficienza operativa, sostenibilità e inclusione.

Integrare la finanza innovativa nella pratica professionale non significa solo disporre di nuove fonti di finanziamento per sé o per i propri clienti, ma implica un cambio di paradigma: il professionista non si limita più a operare nel solco delle soluzioni esistenti, bensì diventa promotore di strategie di crescita alternative, più dinamiche e coerenti con le esigenze di un'economia digitale, interconnessa e orientata al cambiamento. Un esperto che conosce e applica strumenti innovativi può proporsi come **figura evoluta e multidisciplinare**, in grado di guidare imprese, enti del terzo settore, pubbliche amministrazioni o il suo stesso *business* lungo percorsi di sviluppo che valorizzano la creatività imprenditoriale, la sostenibilità ambientale e l'innovazione tecnologica.

Oltre alla componente economico-finanziaria, un ruolo sempre più centrale è assunto dalla **finanza sostenibile**, che integra considerazioni ambientali, sociali e di *governance* (i cosiddetti criteri ESG), a testimonianza della crescente sensibilità collettiva verso i temi della responsabilità sociale e ambientale.

STRUMENTI PRINCIPALI DELLA FINANZA INNOVATIVA

Di seguito vengono analizzati alcuni tra i principali strumenti di finanza innovativa a disposizione delle imprese, il cui utilizzo può essere efficacemente supportato dai liberi professionisti, quali i dottori commercialisti. Questi ultimi, in qualità di *advisor*, possono affiancare le aziende nell'individuazione, strutturazione e implementazione delle soluzioni più adatte,

contribuendo a rafforzarne la capacità finanziaria e a sostenere percorsi di crescita e trasformazione.

1. Crowdfunding

Nel panorama contemporaneo, il *crowdfunding* si afferma come un mezzo innovativo per sostenere lo sviluppo e la crescita di attività imprenditoriali. Originariamente concepito per finanziare progetti imprenditoriali e *start-up*, questo strumento si è progressivamente adattato alle esigenze anche dei professionisti e agli studi più strutturati. Tra le diverse forme di *crowdfunding*, l'**equity crowdfunding** è una forma innovativa di finanziamento che, oltre a supportare *start-up* e PMI, si sta affermando anche per lo sviluppo di attività professionali, consente ai liberi professionisti organizzati in forma societaria di raccogliere capitali da investitori in cambio di quote o diritti economici, per sostenere progetti di crescita, innovazione o riorganizzazione. Il processo di *equity crowdfunding* si articola in 3 fasi fondamentali:

- una **fase preparatoria**, in cui si definiscono gli obiettivi della campagna, il piano di comunicazione e i documenti informativi da presentare agli investitori;
- una **fase attiva** di raccolta fondi, durante la quale la campagna viene promossa attraverso piattaforme *online* specializzate, con il coinvolgimento diretto del pubblico;
- una **fase successiva alla chiusura della raccolta**, che include la gestione dei rapporti con i nuovi soci finanziatori e il monitoraggio dei risultati.

Questa modalità di raccolta si configura come un'alternativa concreta ai tradizionali canali di finanziamento e presenta numerosi vantaggi. Innanzitutto, consente di accedere a **capitali diffusi**, anche di entità contenuta, provenienti da una pluralità di soggetti, evitando così di ricorrere a un unico interlocutore finanziario. In secondo luogo, favorisce un processo di **disintermediazione**, basato sulla trasparenza delle informazioni e sulla partecipazione diretta di chi decide di sostenere economicamente l'iniziativa.

Dunque, l'*equity crowdfunding* si presenta come uno strumento utile per rafforzare la struttura economico-finanziaria dell'attività, coinvolgendo attivamente una comunità di sostenitori e generare valore condiviso. I cosiddetti "**backers**", ovvero i finanziatori, non sono semplici donatori, ma veri e propri co-partecipanti al successo del progetto, con un ritorno economico proporzionato all'investimento.

Tra le principali modalità di *crowdfunding*, si segnalano le seguenti:

- **pre-ordering**: i beneficiari offrono ai sostenitori la possibilità di pre-acquistare un servizio o un prodotto in cambio di un finanziamento, per permettergli di beneficiarne a condizioni economiche vantaggiose;
- **profit sharing**: i beneficiari offrono quote societarie o una partecipazione ai profitti futuri in cambio del capitale raccolto.

Tale distinzione può essere ulteriormente articolata in:

- **1. donation crowdfunding**: consente a privati e/o organizza-

zioni di raccogliere fondi per cause specifiche, senza alcuna aspettativa di ritorno economico per i donatori;

2. **reward crowdfunding**: offre ricompense non monetarie, come servizi o prodotti, in cambio del supporto finanziario degli investitori;
3. **lending crowdfunding**: consente ai sostenitori di concedere prestiti, con una remunerazione sotto forma di interessi;
4. **equity crowdfunding**: gli investitori sottoscrivono partecipazioni societarie, acquisendo i correlati diritti patrimoniali e amministrativi.

Ai modelli appena introdotti è possibile, infine, affiancare un modello emergente, il **royalty crowdfunding**, il quale offre agli investitori una quota dei profitti generati dall'iniziativa finanziata, senza però conferire diritti di proprietà sul progetto. Negli ultimi 10 anni, il mercato dell'*equity crowdfunding* ha conosciuto una rapida **espansione a livello internazionale**, accompagnata da un progressivo consolidamento normativo. L'Italia si è distinta come uno dei Paesi pionieri in Europa, introducendo per prima una normativa organica sul tema attraverso il **D.L. 179/2012**. Tale iniziativa legislativa ha posto le basi per uno sviluppo ordinato del settore, prevedendo regole precise per le campagne di *equity crowdfunding* e istituendo, per il tramite della Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (CONSOB), un **registro nazionale delle piattaforme autorizzate** a operare in questo ambito. Ad oggi, l'Italia si colloca tra i Paesi Europei più avanzati per infrastrutture normative e operative dedicate al *crowdfunding*, con un numero significativo di piattaforme attive, secondo solo alla Francia.

La figura del **commercialista** è senza dubbio un interlocutore privilegiato per supportare *startup*, PMI e attività professionali nella pianificazione, strutturazione e gestione di un'operazione di *equity crowdfunding*. Il suo apporto è fondamentale fin dalle fasi preliminari, per la valutazione delle esigenze finanziarie, l'analisi di fattibilità, la predisposizione del *business plan* e dei prospetti economico-finanziari, la definizione dell'assetto societario e la determinazione delle quote di capitale da offrire al mercato. In tale scenario, si sta delineando la figura del **crowdfunding manager**, ruolo che i commercialisti possono assumere gestendo la pianificazione, l'organizzazione e la comunicazione della campagna. Trattandosi di un'attività fortemente personalizzata, il tempo e le risorse necessarie variano in base alla complessità del progetto.

È importante sottolineare che anche i liberi professionisti, in qualità di **titolari di attività professionali** o **promotori di iniziative organizzate in forma aggregata**, possono ricorrere direttamente all'*equity crowdfunding* per finanziare progetti innovativi, percorsi di digitalizzazione, crescita o ampliamento dei servizi offerti. Ciò apre nuove prospettive per la professione, valorizzando il ruolo attivo dei professionisti non solo come consulenti, ma anche come imprenditori.

2. Il vendor loan

Nel contesto della finanza innovativa, si sta consolidando anche il ricorso al **vendor loan** (o *vendor financing*) come strumento

di finanza alternativa, particolarmente rilevante in operazioni di acquisizione societaria. In un periodo di rialzo dei tassi di interesse, questa soluzione rappresenta un'opportunità concreta per affiancare o sostituire il credito bancario tradizionale. Tradizionalmente impiegato nell'ambito delle operazioni di M&A (*Merger & Acquisition*), il **vendor loan** consiste in un finanziamento concesso dal venditore all'acquirente per facilitare la **cessione di partecipazioni o aziende**, riducendo l'esigenza di ricorrere al credito bancario. Sebbene i commercialisti abbiano un ruolo consolidato come consulenti tecnici in tali operazioni - supportando la definizione dell'accordo, la valutazione economica, gli aspetti societari e fiscali - è fondamentale riconoscere che essi, come gli altri liberi professionisti, possono essere direttamente beneficiari di questo strumento. Infatti, il **vendor loan** può rappresentare un'opportunità concreta di accesso alla proprietà di studi professionali o partecipazioni societarie. Tale strumento di finanza innovativa può essere utilizzato per:

- operazioni di **passaggio generazionale o riorganizzazione interna**;
- operazioni di **acquisizione**;
- operazioni di **fusioni**.

I principali soggetti coinvolti nelle operazioni di *vendor loan* sono:

- **il venditore** (*vendor*), ossia la parte che cede la proprietà dell'azienda o di una parte di essa e che accetta di finanziare parte del prezzo di acquisto, diventando di fatto un creditore dell'acquirente;
- **l'acquirente** (*buyer*), colui che acquista la società o una parte di essa (può essere un singolo, un gruppo di manager, un'altra società o un investitore finanziario);
- **le istituzioni finanziarie**, le quali possono essere coinvolte nell'operazione, per fornire finanziamenti complementari o fungere da *advisor*, allo scopo di facilitare la strutturazione dell'accordo di cessione delle quote societarie;
- **i consulenti legali e finanziari**, ossia 2 categorie di professionisti che rivestono un ruolo essenziale nel facilitare l'operazione di finanza straordinaria; i consulenti legali assicurano che tutti gli aspetti contrattuali siano gestiti correttamente, mentre ai consulenti finanziari è richiesto di valutare la fattibilità economica dell'operazione e assistere le parti nella negoziazione delle condizioni del *vendor loan*;
- **i managers**, ossia i principali beneficiari del *vendor loan*, con l'obiettivo di ottenere il controllo dell'azienda in cui già lavorano, sfruttando la loro conoscenza interna e la fiducia che il venditore ha nella loro capacità di gestire l'azienda con successo;
- **gli eredi**, qualora solo alcuni degli stessi continuino l'attività di *business*, gli altri possono posticipare la loro liquidazione finanziando i successori.

3. Il search fund

Lo strumento del *search fund* permette a **talentuosi studenti** di prestigiose scuole di *management* di cimentarsi nella gestione di un'azienda, senza sopportarne la fase di *start-up* e

facendo leva su un pool di investitori che fornisce le risorse necessarie per acquisirla. Il modello del *search fund* punta a massimizzare l'interesse di tutti gli attori coinvolti. Nella sua connotazione attuale, è promosso da un *manager*, ancora giovane ma altamente qualificato, che intende mettere a frutto la sua competenza ed esperienza rilevando un'azienda preesistente per farla espandere sotto la sua diretta gestione. Se la sua candidatura ottiene l'appoggio di investitori disponibili a supportarne il programma, viene costituita una **società veicolo** con un apporto iniziale di capitale che serve unicamente a sostenere la prima fase di attività, vale a dire la ricerca dell'azienda da comprare. Solo quando l'azienda è stata individuata e validata dagli investitori, viene effettuato un aumento di capitale del veicolo per finanziare e finalizzare l'acquisizione. A questo punto il *manager* assume la gestione dell'azienda per mettere in pratica il piano industriale orientato allo sviluppo del *business*, previo gradimento degli investitori (che lo supportano tramite il loro *network*). Dopo qualche anno, di norma, viene presa in considerazione una *exit strategy* per consentire a tutti una presa di beneficio.

Si tratta, dunque, di un modello fortemente orientato alla **cultura del merito**, diretto a premiare *manager* (che assumono inizialmente il ruolo di **Searcher**) e aziende di valore (le cd. **Società Target**). Eppure, nonostante il contesto favorevole sopra descritto, il *search fund* continua a suscitare una certa diffidenza, tanto tra gli imprenditori quanto tra i consulenti chiamati ad affiancarli, in particolare i commercialisti di fiducia. Tale **reticenza** è verosimilmente attribuibile sia alla scarsa conoscenza dello strumento - ancora poco diffuso - sia alla percezione di inaffidabilità che accompagna le società a responsabilità limitata di recente costituzione, prive di iscrizione ad albi o elenchi, con capitale minimo, nessuna partecipazione in portafoglio e spesso guidate da un giovane *manager*, talvolta unico amministratore.

Per comprendere appieno le potenzialità del *search fund* e le modalità di utilizzo, è essenziale individuare le caratteristiche delle imprese che meglio si prestano a diventare *target*. La società ideale è solitamente una **PMI matura, stabile sul mercato, ma con margini di crescita ancora inespressi** sotto il profilo commerciale, produttivo o tecnologico. I *searcher*, infatti, evitano le *start-up*, che non hanno ancora dimostrato solidità operativa. Diversamente dai fondi di *venture capital*, il *search fund* concentra le proprie risorse su un'unica azienda, che deve quindi avere una comprovata redditività e resilienza. Dal punto di vista del modello di *business*, si privilegiano le realtà B2B, ritenute più stabili e meno soggette a dinamiche imprevedibili rispetto al B2C, dove il *marketing* ha un peso preponderante. Inoltre, dal punto di vista del governo aziendale, è importante evidenziare che tipicamente un *searcher* è interessato a ricoprire ruoli esecutivi (collegiali o, meglio, monocratici) nell'azienda *target* perché molto spesso si tratta di un *manager* o di un professionista dal *track-record* di eccellenza che intende intraprendere un percorso da imprenditore vero e proprio.

È fondamentale, in operazioni di questo tipo, prevedere il coinvolgimento di **advisor esperti**, sia dal lato **buy-side** (a supporto del *search fund*), sia dal lato **sell-side** (a supporto dell'azienda *target*). Infatti, la complessità delle fasi di valutazione, gestione e negoziazione rende indispensabile l'apporto di professionisti qualificati, in grado di affiancare le parti lungo tutto il processo. In particolare, si tratta di **consulenti finanziari e fiscali** - come studi di dottori commercialisti con comprovata esperienza in operazioni straordinarie, oppure *boutique* specializzate in M&A nonché di **studi legali** - con competenze specifiche in materia societaria e contrattuale. Il loro contributo risulta essenziale per garantire la correttezza dell'operazione sotto tutti i profili tecnici e normativi.

4. Gli Strumenti Finanziari Partecipativi (SFP)

Gli Strumenti Finanziari Partecipativi (SFP) sono una recente introduzione nell'ordinamento italiano. Le aziende possono emettere SFP dotati di **diritti patrimoniali** e, in alcuni casi, anche amministrativi, con l'esclusione del diritto di voto nell'assemblea generale. A seconda dei diritti associati, gli SFP possono assumere natura di strumenti di debito o di rischio; possono prevedere la restituzione del capitale o la sua conversione in *equity*. Gli stessi possono essere emessi a fronte di apporti da parte di soci o terzi, anche sotto forma di opere o servizi, purché abbiano un valore economico per la società. Una caratteristica rilevante degli SFP è che **non vengono imputati a capitale**: il legislatore li ha concepiti come strumento per rafforzare la struttura finanziaria delle società, offrendo un canale alternativo di raccolta che può coinvolgere investitori di **private equity**, in grado di apportare non solo risorse, ma anche competenze utili, specialmente in fasi di transizione o ristrutturazione.

L'emissione degli SFP, se connessa a operazioni di regolazione della crisi o di ristrutturazione del debito, coinvolge una pluralità di attori: soci, organi amministrativi e di controllo, sia interni che esterni alla società. I potenziali sottoscrittori di SFP includono banche, soci, dipendenti, investitori e *manager*. Nelle operazioni di ristrutturazione, l'**advisor** legale assiste l'impresa nella modifica dello statuto, nella redazione della delibera assembleare, del regolamento di emissione e degli atti societari correlati. L'**advisor finanziario**, invece, ha un ruolo cruciale nella definizione del piano economico-finanziario e nel monitoraggio degli SFP, soprattutto quando il loro utilizzo è legato a specifici indicatori di *performance*.

In passato poco utilizzati per scarsa conoscenza, gli Strumenti Finanziari Partecipativi (SFP) hanno trovato crescente applicazione nelle operazioni di **risanamento aziendale**, grazie alla possibilità di tutelare maggiormente i creditori e rafforzare il patrimonio dell'impresa tramite la conversione del debito in riserva. In questo contesto, il commercialista può assumere un ruolo chiave sia come *advisor* nella strutturazione del piano finanziario, sia come **Chief Risk Officer** (CRO), accompagnando l'azienda nell'attuazione concreta della strategia di rilancio.