



Egregio Avv.
Giuseppe Conte
Presidente del Consiglio dei Ministri

p.c.

Egr. Dr.
Roberto Gualtieri
Ministro dell'Economia e delle Finanze

Egr. Sen.
Stefano Patuanelli
Ministro dello Sviluppo Economico

Lettera Aperta del Settore dei Servizi Professionali all'Impresa

Egregio Presidente,

La Federazione che mi onoro di Rappresentare, **ASSEPRIM**, aggrega aziende di SERVIZI PROFESSIONALI ALLE IMPRESE in seno a **CONFCOMMERCIO**.

Il fattore comune a tutte le aziende di Servizi Professionali è quello della CONSULENZA, ovvero di un approccio al cliente basato prima di tutto sull'ascolto delle reali necessità per comprendere quali strumenti o servizi "cucire su misura".

La crisi che stiamo attraversando sta obbligando le aziende a ripensare se non a stravolgere i modelli di business; in questo senso diventa fondamentale avere al fianco consulenti, **Guide capaci e preparate**, per affrontare le continue sfide a cui le aziende devono e dovranno far fronte.

Guide capaci di usare la scienza del tempo per suggerire decisioni più intelligenti, per aumentare la produttività e potenziare le performance delle aziende in un periodo di cambiamento e incertezza. Ecco il ruolo importantissimo delle **Ricerche di mercato**.

Guide capaci di trasferire le chiavi per organizzarsi ed adattarsi con successo ai nuovi modelli nelle nostre vite professionali in un momento in cui l'innovazione digitale, la sostenibilità ambientale e non ultimo il tema sanitario legato al Covid, impongono forti cambiamenti: in sintesi tutta la **Consulenza aziendale**.

Guide capaci di innescare la motivazione, migliorare e rinnovare l'esperienza del cliente e intensificare il significato e l'obiettivo nel posto di lavoro, si tratta di **Risorse umane e formazione**.

Guide capaci di interpretare e trasferire le corrette linee di sviluppo, tutela e promozione del brand e di tutti i valori, i prodotti ed i servizi che ne fanno parte. Questa è tutta l'area della **Comunicazione, del marketing, dell'organizzazione eventi e della produzione di audiovisivi**.

Guide capaci di suggerire soluzioni per prevenire rischi con i corretti strumenti assicurativi e di coadiuvare nelle scelte fondamentali per una sana e corretta gestione finanziaria, dalla liquidità, alle linee di credito, dalla gestione dei costi, ai crediti, agli investimenti. Quasi superfluo segnalare la fondamentale importanza dei **Servizi finanziari e assicurativi**.

Come in ogni crisi puntualmente sono arrivate le richieste di assistenza e consulenza, **ma il punto è che per una volta questa crisi ha colpito e colpito molto duro anche noi, tutto il comparto**.

Il lockdown ha fermato quasi tutte le catene produttive; chi ha potuto, magari perché già attrezzato per farlo, ha continuato la propria attività in modalità smart-working, perché è nel DNA di chi fa consulenza, essere pronto ad innovare e adattarsi a situazioni sempre nuove e imprevedibili. Richieste di consulenza sono anche arrivate ma evidentemente senza la possibilità di monetizzazione, registrando inevitabilmente CALI DI FATTURATO che sono risultati PESANTISSIMI, per molti difficili da sopportare.

Non solo. Per molti il business non sarà più lo stesso: penso in particolare alle attività CREATIVE, di COMUNICAZIONE, di CONSULENZA e di RICERCHE DI MERCATO; alle attività di SELEZIONE E FORMAZIONE, all'ORGANIZZAZIONE DI EVENTI, che fondano la propria attività sulla RELAZIONE DIRETTA.

Non vogliamo piangerci addosso, tantomeno alzare gli scudi per rivendicare attenzione.

Ma oggi di fronte a questa crisi è necessario un ATTO DI RESPONSABILITÀ.

Dove può andare il Paese se anche il settore che guida le aziende nelle proprie scelte va in crisi?

Il pericolo serio, enorme, è quello di un impoverimento del mercato, nei prezzi e nei contenuti.

Se è vero che siamo consulenti e guidiamo gli imprenditori nelle loro scelte significa che il nostro lavoro, oggi più che mai cruciale nelle scelte di rilancio del paese, **deve essere sostenuto.**

Con spirito propositivo, chiediamo dunque con forza misure immediate ed efficaci a sostegno della **liquidità per garantire continuità aziendale**; misure per **limitare il peso delle imposte (tramite differimenti delle scadenze e rateizzazioni).**

Tutto questo **oltre ovviamente alla richiesta di meno burocrazia** a partire da una maggior chiarezza nelle normative e nei decreti attuativi.

Ma soprattutto, per ripartire veramente **occorre uno sforzo nella divulgazione culturale rispetto all'importanza strategica che rivestono i servizi professionali**, inserendo **misure impattanti in forma di incentivi a fondo perduto o di Credito d'imposta** per chi utilizza tali servizi; siano essi servizi di consulenza strategica o di formazione, servizi di consulenza finanziaria/assicurativa, di comunicazione strategica o di ricerche di mercato.

Con buone *Guide*, la ripresa potrà essere più rapida e di valore!

Umberto Bellini
Presidente Asseprim-Confcommercio