

A portrait of a man with short brown hair and a beard, wearing a dark blue suit, white shirt, and blue tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a solid dark blue.

Dal creatore di
**ESCAPOLOGIA
FISCALE**

GIANLUCA MASSINI ROSATI
PAGARE MENO
TASSE SI PUÒ

**TUTTI I CONSIGLI PER ALLEGGERIRE
IL TUO CARICO FISCALE**

Gianluca Massini Rosati

PAGARE MENO TASSE SI PUÒ

Tutti i consigli per alleggerire
il tuo carico fiscale

Proprietà letteraria riservata
© 2017 Rizzoli Libri S.p.A. / BUR Rizzoli

ISBN 978-88-17-09621-8

Prima edizione BUR Varia settembre 2017

Progetto grafico: Fregi e Majuscole s.r.l

Seguici su:

Twitter: @BUR_Rizzoli

www.bur.eu

Facebook: /RizzoliLibri

Alla serenità fiscale dei contribuenti

NOTA: le testimonianze e le case history presenti in questo libro sono tutte vere; per tutelare la privacy i nomi sono modificati o coperti. È possibile visionare i documenti originali, a fine di verifica e previa motivata richiesta.

PREFAZIONI

PREFAZIONE ONESTA, PER IL LETTORE ONESTO

Ciao e grazie per aver preso in mano questo libro fra tanti. Lo so, la scelta non è facile, e certamente ci sono letture più «leggere» che potresti fare. Quella che hai in mano, infatti, è **una «rieducazione» alla fiscalità nella quale la parte del cattivo non la fanno né il commercialista né lo Stato, bensì la burocrazia e l'ignoranza fiscale.**

In realtà i titoli provocatori che trovi nell'indice assumono un significato più profondo, che va al di là del loro impatto iniziale. «Il commercialista non basta più» perché non si può scaricare tutta la colpa sulle sue spalle: il contribuente deve assumersi la responsabilità della propria situazione fiscale. Analogamente, «Ciò che il commercialista non ti dice» è anche quello che tu non hai la voglia di domandare o di approfondire, e che sarebbe troppo complicato e a volte infruttuoso per lui spiegarti se non hai una solida competenza fiscale. E quella competenza non può dartela lui, perché non ne ha il tempo: che tu ci creda o meno, gli adempimenti burocratici che «mangiano» gran parte delle tue giornate di imprenditore sono nulla, in confronto a quelli che deve affrontare il tuo commercialista. Per fortuna, la soluzione c'è. **Grazie a questo libro avrai la conoscenza che ti occorre per poter parlare in modo «fiscalmente intelligente» e produttivo col tuo commercialista, trasformandolo così da costo necessario a business partner.**

Tuttavia, questa è una prefazione onesta, e onestamente devo anche dirti che questo libro *non ti aiuterà* se sei un dipendente, se

sei nel regime dei minimi o in quello forfettario. Mi spiace. Ad essere sinceri, sei fregato.¹ Come spiegherò più approfonditamente, un dipendente non può decidere come essere pagato, come gestire il proprio denaro, come ripartire le proprie spese e, di conseguenza, come pagare le tasse, che gli vengono trattenute alla fonte. Posso aiutarti solo se scegli di prendere il controllo della tua situazione finanziaria. Ma, per farlo, devi rinunciare alla sicurezza di uno stipendio fisso. O almeno scegliere di crearti una alternativa.

PREFAZIONE PER IL COMMERCIALISTA «ANTIESCAPOLOGO»

Parliamoci chiaro: tu mi odi. Soprattutto perché non hai capito il lavoro che faccio e pensi sia «contro» i commercialisti. E dal momento che filtri tutto attraverso questa tua visione, proprio non comprendi come la gente possa decidere di affidarsi a un «ciarlatano» come me.

Eppure, io vendo un corso «soddisfatti o rimborsati»: come mai, dopo aver visto che è tutta una farsa, non chiedono il rimborso in massa? Come mai giornali e tv continuano a darmi credito, e vengo persino invitato a intervenire in Senato? Può davvero essere solo merito della mia bravura nel fare marketing? Forse, in realtà, il punto è un altro: non riesci ad accettare che qualcuno faccia educazione fiscale spiegando le norme in modo semplice, «pane e salame», senza commettere alcun reato. E siccome questa cosa ti fa arrabbiare, non ti rendi nemmeno conto che in realtà *ti sto facendo un favore*:

¹ La redazione fa pressioni affinché io modifichi il termine in «spacciato»; ma, dopo aver spiegato la cosa a migliaia di dipendenti che mi facevano tutti la stessa domanda, ho appurato che non si sentono «spacciati» e che il termine utilizzato, seppur poco elegante, è il più consono a descrivere lo stato d'animo di chi non può decidere il proprio destino fiscale.

io insegno ai miei clienti a valorizzare il proprio commercialista e diffidare degli abusivi. Ma tu preferisci accusare me di «abuso della professione», pensando che il mio intento sia rubarti i clienti.

Mi spiace darti questa triste notizia, ma io *non faccio* il commercialista. Mi affido invece a una rete di stimati professionisti, tutti iscritti all'albo, che lavorano con standard diversi dai tuoi. Non migliori, per carità, solo differenti. Si focalizzano sul controllo di gestione e sul far risparmiare le tasse ai propri clienti, adottando metodologie di lavoro studiate dal sottoscritto proprio a questo scopo. Le spiego nel quinto capitolo, se sei curioso. Più che avercela con me, quindi, dovresti domandarti come mai dei seri commercialisti, dopo aver acquistato il mio corso di Escapologia Fiscale per trovarvi delle falle, siano ora diventati miei stretti collaboratori.

La verità sai qual è? Che sei sotto attacco. E non certo da parte mia, di questo libro o dell'Escapologia Fiscale. Il tuo lavoro di commercialista, così come lo hai sempre concepito, è destinato a sparire. Facci caso: ti stanno facendo diventare sempre più sostituibile; tra documenti precompilati, sportelli online, Caf, concorrenti abusivi e continui adempimenti che stanno di fatto trasformando la tua professione in quella di un impiegato non pagato, ti impediscono di dedicarti a ciò che davvero sai e ti piace fare: il consulente. **Devi ribellarti, re-innamorarti della tua professione, specializzarti ed essere per il tuo cliente «l'uomo delle soluzioni» piuttosto che l'uomo del «non si può fare».** Perché magari tu non sei così, per carità, ma è così che la tua categoria *viene percepita*. Devi diventare prezioso *nella mente* del tuo cliente; devi fargli desiderare di pagarti di più, e in anticipo. E lui deve arrivare a consegnarti la documentazione giusta – e nei tempi giusti – non perché gliela richiedi, ma perché lo hai educato e gli hai fatto capire che *gli conviene* metterti

in condizione di lavorare bene, considerandoti come un alleato anziché una noiosa voce di costo. Per i commercialisti che collaborano con me questa è la norma, grazie a uno standard di lavoro che ho concepito appositamente per loro e che illustro approfonditamente nel quinto capitolo. Tu puoi copiarlo, e farmi davvero concorrenza, oppure attaccarmi sui social e amplificare la portata del mio messaggio, facendolo arrivare a un pubblico che altrimenti faticherei a raggiungere: i tuoi clienti.

Lo dico contro i miei interessi, quindi: leggi questo libro e cerca di comprendere perché l'Escapologia Fiscale ha un simile seguito. Poi, se ti va, modifica la tua offerta professionale di conseguenza... Sono certo che potrai trarne dei benefici, così come i clienti che si affidano a te.

PREFAZIONE PER IL COMMERCIALISTA CHE HA CAPITO L'ESCAPOLOGIA FISCALE

Ti sei già fatto un'idea, e ormai l'hai capito: l'Escapologia Fiscale non va *contro* i commercialisti, e Gianluca Massini Rosati non è «il male». È solo un imprenditore che conosce il marketing e il fisco meglio della media. Magari sarò anche un po' sfrontato, ma i risultati che sto ottenendo sono innegabili, e mi impegno con serietà a fornire ai lettori solide competenze e una visione del fisco finalmente comprensibile. Lo ha affermato anche l'istituto di ricerca Index Research nell'indagine «La rinuncia dei redditi. Come resistere alla pressione fiscale», svolta per conto della rivista «Economy». Trovi la citazione esatta a pag. 14, se sei curioso.

Certo, questo volume non è indirizzato ai professionisti che preferiscono proporre soluzioni standard a tutti i propri clienti; ma se,

invece, sei un commercialista che vuole offrire ai propri clienti il miglior servizio possibile, che crede nell'importanza della propria professione e che è disposto a studiare anche per ore il caso di ogni singolo cliente per garantire a quest'ultimo di non pagare più tasse del dovuto, allora hai preso in mano il libro giusto. A testimoniarlo c'è il team di tuoi colleghi che collabora con me su tutto il territorio nazionale. Io sono una risorsa per loro e loro lo sono per me; facciamo squadra per trovare soluzioni lecite, legali e inattaccabili con cui abbattere il carico fiscale dei clienti.

Purtroppo, per molti tuoi colleghi io sono «il nemico», e chi collabora con me è un mio «alleato»; ecco perché non posso dare il riconoscimento che meritano a quei professionisti. Eppure essi sono parte di questa realtà. E spero che, leggendo questo libro, anche tu possa comprendere come la via che stiamo tracciando insieme è il futuro della vostra professione.

Il tuo escapologo fiscale,
Gianluca Massini Rosati