



**Edizione di giovedì 9 Ottobre 2025**

## **CASI OPERATIVI**

**Credito d'imposta riacquisto prima casa: il beneficio spetta anche nel caso di cessione entro 2 anni della precedente abitazione**

di **Euroconference Centro Studi Tributari**

## **GUIDA AGLI ADEMPIMENTI**

**La costituzione del diritto di usufrutto non "spezza" il nesso tra contribuente e immobile**

di **Laura Mazzola**

## **IMPOSTE SUL REDDITO**

**Cessione del contratto di leasing nel reddito di lavoro autonomo**

di **Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari**

## **REDDITO IMPRESA E IRAP**

**L'efficacia vincolante della certificazione delle attività di R&S**

di **Luigi Scappini**

## **DIGITALIZZAZIONE**

**Trasparenza verso il cliente (L. n. 132/2025): come adeguare lettere d'incarico e mandati**

di **Luigi Ferrajoli**

## **PROFESSIONISTI**

**LinkedIn per professionisti: strategie per attrarre clienti e opportunità**

di **Francesca Fusi - Consulente di BDM Associati SRL**

**CASI OPERATIVI**

---

***Credito d'imposta riacquisto prima casa: il beneficio spetta anche nel caso di cessione entro 2 anni della precedente abitazione***

di Euroconference Centro Studi Tributari

**NormAI in Pratica**La soluzione integrata con l'AI  
per consultare la **normativa**  
[scopri di più >](#)

Mario Rossi, per mutate esigenze familiari, ha la necessità di acquistare una nuova abitazione principale.

Recentemente è stato prorogato, a 2 anni, il termine entro il quale vendere la precedente abitazione. E' possibile fruire del credito d'imposta per il riacquisto se la cessione della prima casa avviene successivamente all'acquisto della precedente, nello stesso termine di 2 anni dal primo acquisto?

[\*\*LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU FISCOPRATICO...\*\*](#)

**FiscoPratico**

I "casi operativi" sono esclusi dall'abbonamento Euroconference News e consultabili solo dagli abbonati di FiscoPratico.

## ***La costituzione del diritto di usufrutto non “spezza” il nesso tra contribuente e immobile***

di Laura Mazzola

OneDay Master

### **Strumenti per la gestione del patrimonio immobiliare**

Scopri di più

La Corte di Cassazione, con l'[ordinanza n. 25863/2025](#), ha affermato che **la costituzione di un diritto di usufrutto su un immobile acquistato con i benefici “prima casa” non determina la decadenza dalle agevolazioni fiscali**, in quanto il trasferimento rilevante, ai sensi della [nota 2-bis, del comma 4, dell’art. 1 della Tariffa, Parte I, allegata al D.P.R. n. 131/1986](#), deve riguardare la **titolarità del diritto di proprietà** e non un mero diritto reale di godimento.

Nel dettaglio la Suprema Corte è stata chiamata a pronunciarsi in ultima istanza in merito al caso di un contribuente che aveva acquistato, nell’anno 2011, un’abitazione usufruendo delle agevolazioni fiscali “prima casa” e, l’anno successivo (ossia nell’anno 2012), aveva **donato ai propri genitori l’usufrutto** sul medesimo immobile, **conservando la nuda proprietà**.

L’Agenzia delle Entrate, ritenendo che tale atto costituisse un trasferimento rilevante ai fini dell’[art. 1, comma 4, nota 2-bis, Tariffa Parte I, D.P.R. n. 131/1986](#), notificava **avviso di liquidazione per revoca delle agevolazioni e recupero dell’imposta di registro, ipotecaria e catastale**.

La CTP di Roma accoglieva il ricorso del contribuente, ritenendo non integrata la fattispecie di decadenza; successivamente la CTR del Lazio confermava tale decisione, **compensando però le spese di entrambi i gradi di merito**.

L’Agenzia proponeva, infine, ricorso incidentale per Cassazione, mentre il contribuente impugnava la statuizione sulle spese.

Tutto ciò premesso, la Suprema Corte ha rigettato il ricorso incidentale dell’Agenzia delle Entrate e **accolto quello principale del contribuente**, cassando la sentenza della CTR limitatamente alle spese.

Sul **profilo sostanziale**, i giudici di legittimità hanno affermato che la **decadenza dai benefici “prima casa”** può verificarsi soltanto in caso di **trasferimento del diritto di proprietà, totale o parziale**, dell’immobile acquistato con le agevolazioni. La **mera costituzione di un usufrutto**

**non determina, invece, un trasferimento del bene**, ma solo la **separazione temporanea dei poteri di godimento e disposizione**.

Richiamando precedenti conformi (Cass., n. 9648/1999, n. 3248/1996 e n. 2071/2008), gli Ermellini hanno riaffermato che anche il **nudo proprietario** può beneficiare delle agevolazioni **per l'acquisto della prima casa**, purché l'**immobile** sia **effettivamente destinato a propria abitazione al momento della consolidazione della piena proprietà**. Ne consegue che **l'eventuale donazione dell'usufrutto non incide sull'agevolazione** già concessa.

La Corte di Cassazione ha, quindi, enunciato il **seguente principio**: *«In tema di agevolazioni per l'acquisto della prima casa, il quarto comma della nota II-bis dell'art. 1 della Tariffa, Parte Prima, allegata al D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, stabilisce la **decadenza solo in caso di trasferimento degli immobili acquistati con i benefici e non anche in caso di costituzione del diritto di usufrutto sugli immobili stessi in favore di terzi**»*.

Il principio chiarisce che la donazione, o concessione dell'usufrutto, **non costituisce causa di revoca dell'agevolazione**, in quanto non incide sulla titolarità del bene, né altera la finalità abitativa sottesa al beneficio fiscale.

L'[\*\*ordinanza n. 25863/2025\*\*](#) introduce un indirizzo che valorizza la *ratio* dell'agevolazione "prima casa" come strumento di sostegno alla **proprietà abitativa**, piuttosto che come rigido incentivo al **mero possesso materiale del bene**.

**L'atto di costituzione di un usufrutto**, infatti, pur determinando una limitazione del godimento, **non "spezza" il nesso funzionale tra il contribuente e l'immobile, che rimane nella sfera giuridica del contribuente stesso**.

Da un punto di vista sistematico, la pronuncia, pur rappresentando un'apertura verso una maggiore tutela del contribuente, potrebbe costituire **oggetto di discussione e creare dubbi interpretativi**.

## IMPOSTE SUL REDDITO

**Cessione del contratto di leasing nel reddito di lavoro autonomo**

di Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributarî

Convegno di aggiornamento

**Reddito di lavoro autonomo: novità e conferme**

Scopri di più

La **Riforma fiscale**, attuata tra gli altri tramite il D.Lgs. n. 192/2024, ha apportato significative **modifiche alla determinazione del reddito di lavoro autonomo**, introducendo disposizioni che mirano a colmare lacune normative e ad **armonizzare**, in parte, il **regime dei professionisti con quello delle imprese**. Un punto di particolare interesse e dibattito, ora esplicitamente normato, riguarda il **trattamento fiscale dei corrispettivi derivanti dalla cessione del contratto di leasing** da parte **dell'esercente arte o professione**.

Prima dell'entrata in vigore del D.Lgs. n. 192/2024, la rilevanza fiscale della cessione di un contratto di leasing nell'ambito del lavoro autonomo **era oggetto di incertezza interpretativa**. In assenza di una norma specifica, la prassi dell'Amministrazione finanziaria aveva già riconosciuto **l'imponibilità di tali corrispettivi**.

L'Agenzia delle Entrate, attraverso la [risposta a interpello n. 209/E/2020](#), aveva, infatti, stabilito che i proventi percepiti per la **cessione di un contratto di leasing** dovessero considerarsi **imponibili in capo al cedente** ai sensi dell'[art. 54, comma 1-quater, TUIR](#) (allora vigente). Tuttavia, va sottolineato che questa posizione dell'Amministrazione finanziaria non era largamente condivisa dalla dottrina maggioritaria, che tendeva a **escludere la tassazione di tali cessioni per i professionisti**.

La Riforma ha posto fine a tale incertezza introducendo l'[art. 54-bis, comma 3, TUIR](#). Questa nuova disposizione riconduce esplicitamente, tra **le fattispecie imponibili**, ai fini della formazione del reddito di lavoro autonomo, anche la **cessione del contratto di leasing**. La norma stabilisce chiaramente **l'ambito oggettivo dei contratti** la cui cessione genera reddito di lavoro autonomo imponibile, definendo con precisione i **criteri per la determinazione dell'ammontare tassabile**. Per espressa previsione, la disposizione si applica unicamente ai **contratti di leasing** che hanno per oggetto **beni immobili e beni mobili strumentali**. Sono esclusi dall'ambito di applicazione gli oggetti d'arte, di antiquariato o da collezione. La somma che concorre a formare il reddito di lavoro autonomo a seguito della cessione del contratto di leasing è determinata come la **differenza tra 2 elementi**: il **valore normale del bene** e la **somma del prezzo stabilito per il riscatto** (opzione di acquisto finale) e dei **canoni relativi alla residua durata del contratto**, attualizzati alla data della cessione. Inoltre, nel caso specifico di

leasing avente a oggetto beni immobili, a tale somma si aggiunge la **quota capitale dei canoni già maturati che risulta indeducibile in quanto riferibile al terreno.**

Sebbene l'[art. 54-bis, comma 3, TUIR](#), non lo specifichi direttamente, in attesa di chiarimenti ufficiali, appare ragionevole ritenere che la **cessione di contratti di leasing**, che storicamente non hanno consentito la deduzione dei canoni dal reddito di lavoro autonomo, **non dovrebbe generare un provento imponibile.** Questa conclusione si basa sul principio di simmetria impositiva e sull'analogia con le plusvalenze relative ai beni immobili per i quali **non sono stati dedotti ammortamenti.**

Va ricordato che la Legge delega per la Riforma fiscale (Legge n. 111/2023) aveva previsto l'obiettivo di **eliminare la disparità di trattamento tra l'acquisto in proprietà e l'acquisizione in leasing** degli immobili strumentali e di quelli a uso promiscuo, **nell'ambito del reddito di lavoro autonomo.** Tuttavia, nonostante le aspettative e le previsioni nella Legge delega, questa eliminazione della disparità è **rimasta inattuata nel D.Lgs. n. 192/2024.** Se, in futuro, venisse introdotta la deducibilità delle **quote di ammortamento per gli immobili strumentali acquistati in proprietà** (come avviene per i canoni di leasing), si renderebbe necessario anche **estendere la rilevanza fiscale delle plusvalenze e minusvalenze relative a tali immobili**, per ragioni di simmetria.

Infine, per quanto riguarda gli adempimenti dichiarativi, se i corrispettivi derivanti dalla cessione di un contratto di leasing **sono stati incassati nel 2024**, l'ammontare imponibile, calcolato secondo la nuova disposizione dell'[art. 54-bis, comma 3, TUIR](#), deve essere indicato **nel rigo RE4 del modello REDDITI PF 2025.**

## ***L'efficacia vincolante della certificazione delle attività di R&S***

di Luigi Scappini

Seminario di specializzazione

### **Certificazione delle attività di ricerca e sviluppo, innovazione tecnologica e design**

Scopri di più

Per consentire alle imprese l'**applicazione della disciplina del credito d'imposta ricerca e sviluppo in condizioni di certezza operativa**, l'[art. 23, D.L. n. 73/2022](#), convertito in Legge n. 122/2022, ha introdotto la possibilità di richiedere una **certificazione attestante la qualificazione degli investimenti** già svolti, ancora in corso o da svolgere.

La procedura è esperibile sia in relazione ai **crediti d'imposta R&S maturati nei periodi dal 2015 al 2019**, di cui all'[art. 3, D.L. n. 145/2013](#), e s.m.i., sia in relazione ai crediti d'imposta R&S, IT e design di cui all'[art. 1, Legge n. 160/2019](#), e s.m.i., maturati dal 2020 al 2025 (fino al 2031 per le attività di R&S).

La certificazione, rilasciata dai **soggetti abilitati iscritti all'Albo MIMIT** (consultabile al seguente link <https://certificatoricreditors.mimit.gov.it/Consultazione>), esplica, in caso di esito positivo, "**effetti vincolanti**" nei confronti dell'Amministrazione finanziaria, in relazione **all'inquadramento delle attività**, già effettuate o da effettuare, fra quelle di ricerca e sviluppo, **innovazione tecnologica o design e ideazione estetica**.

Si tratta di un'ottima **opportunità per le imprese**, che possono scegliere di avvalersene, **per tutelarsi da eventuali contestazioni** sollevate in sede di controllo sui crediti d'imposta.

Tuttavia, questo strumento di tutela conosce delle **limitazioni di carattere oggettivo e temporale**.

Sotto il **profilo oggettivo**, la certificazione produce i suoi **effetti esclusivamente per quanto attiene la qualificazione tecnica degli investimenti**, restando impregiudicate le **ordinarie attività di controllo dell'Agenzia delle Entrate**.

A mero titolo esemplificativo e non esaustivo, resta **impregiudicata la possibilità di subire contestazioni in merito all'ammissibilità dei costi** rendicontati fra le fattispecie contemplate o alla **congruità delle spese**.

Inoltre, **l'efficacia vincolante non si produce qualora la certificazione venga rilasciata per**

**un'attività diversa da quella effettivamente realizzata.**

Sotto il profilo temporale, gli **effetti della certificazione non si verificano al momento della trasmissione al MIMIT.**

Esiste, infatti, un **lasso di tempo della durata di 90 giorni dalla data di ricezione** per l'avvio dell'esame delle certificazioni da **parte del MIMIT.**

Se l'impresa viene **selezionata per il controllo**, anche in relazione allo scambio di comunicazioni, informazioni e segnalazioni tra il MIMIT e l'Agenzia delle Entrate disciplinato dal D.D. del 22 luglio 2025, il Ministero richiede al **certificatore l'invio**, entro i successivi 15 giorni (prorogabili di ulteriori 15 in situazioni straordinarie), della documentazione tecnica, nonché **contrattuale e contabile rilevante ai fini della valutazione.**

Il MIMIT ha ulteriori **60 giorni di tempo per completare l'analisi**, potendosi esprimere negativamente con **provvedimento di diniego.**

**In caso di diniego o in caso di mancato invio nei termini della documentazione, la certificazione non produce effetti. Il provvedimento di diniego può essere impugnato dall'impresa tramite ricorso al TAR**, anche sulla base delle ampie motivazioni su cui si fonda la **sentenza del TAR del Lazio n. 15039 del 29 luglio 2025.**

Al contrario, **spirato il termine di 90 giorni dalla trasmissione senza richieste dal MIMIT, la certificazione produce i suoi "effetti vincolanti".**

La procedura può essere avviata anche **per attività effettuate**, purché le eventuali violazioni sull'utilizzo del credito d'imposta non siano già state constatate in un **processo verbale di constatazione.**

Tuttavia, secondo un filone giurisprudenziale in via di consolidamento (si cita, qui, la CGT di II grado della Lombardia, sentenza n. 883/2025 depositata il 4 aprile 2025), **la valutazione tecnica rilasciata da un certificatore iscritto all'Albo del MIMIT è comunque un dato indicativo della qualificazione delle attività, ancorché rilasciata post constatazione delle violazioni:** *«Sebbene la società allo stato non possa avvalersi compiutamente di tale procedura stante la previsione contenuta nel secondo comma, quarto periodo, del cennato art. 23 ("Le certificazioni di cui al primo, secondo e terzo periodo possono essere richieste a condizione che le violazioni relative all'utilizzo dei crediti d'imposta previsti dalle norme citate nei medesimi periodi non siano state già constatate con processo verbale di constatazione") il dato è comunque indicativo nella misura in cui si tratta di una valutazione tecnica offerta da un professionista qualificato e certamente competente del settore, che non ha trovato puntuale smentita da parte dell'ufficio».*

Qualora la procedura di certificazione **sia in corso all'avvio di accessi**, ispezioni e verifiche è buona prassi per il contribuente, come suggerisce il MEF nell'atto di indirizzo del 1° luglio 2025, **darne comunicazione all'Agenzia delle Entrate in ottica collaborativa.**





In tutti i casi in cui la **certificazione sia in grado di esplicitare i suoi “effetti vincolanti”** nei confronti dell'Agenzia delle Entrate, un eventuale atto che **contesti la fruizione del credito d'imposta** sotto l'unico profilo della qualificazione tecnica dell'investimento *«potrà essere censurato sotto il profilo della sua nullità, con tutte le relative possibili conseguenze sotto il piano giuridico, secondo i principi generali»*.

## ***Trasparenza verso il cliente (L. n. 132/2025): come adeguare lettere d'incarico e mandati***

di Luigi Ferrajoli

È stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 223 del 25 settembre 2025 la **Legge n. 132/2025**, recante: «*Disposizioni e deleghe al Governo in materia di **intelligenza artificiale***». La Legge n. 132/2025 **entra in vigore il 10 ottobre 2025** e si applica “in coerenza” con l’AI Act – Regolamento (UE) 2024/1689: quindi l’AI Act resta il quadro di riferimento e la legge appena varata, quale fonte nazionale, **si affianca al Regolamento (UE) 2024/1689** del Parlamento Europeo e del Consiglio del 13 Giugno 2024.

L'[art. 13, Legge n. 132/2025](#), contiene una **disciplina specifica in materia di professioni intellettuali**, stabilendo che «*L'utilizzo di sistemi di intelligenza artificiale nelle professioni intellettuali è finalizzato al solo esercizio delle attività strumentali e di supporto all'attività professionale e con prevalenza del lavoro intellettuale oggetto della prestazione d'opera. Per assicurare il rapporto fiduciario tra professionista e cliente, le informazioni relative ai sistemi di intelligenza artificiale utilizzati dal professionista sono comunicate al soggetto destinatario della prestazione intellettuale con linguaggio chiaro, semplice ed esaustivo*». Con l'inserimento della locuzione «è finalizzato al solo esercizio» si è inteso esplicitare i **limiti all'utilizzo dei sistemi di intelligenza artificiale nelle professioni intellettuali**. La disposizione è diretta a rendere più chiari i limiti all'uso dei sistemi di IA in materia di professioni intellettuali, precisando che l'utilizzo dei sistemi di intelligenza artificiale è **finalizzato al solo esercizio delle attività strumentali e di supporto all'attività professionale**.

L'[art. 13](#) limita alle **attività strumentali e di supporto** l'utilizzo dei sistemi di intelligenza artificiale nelle professioni intellettuali e richiede che **l'eventuale utilizzo dei medesimi sistemi** sia oggetto di **informativa ai clienti da parte dei professionisti** in esame. Più nel dettaglio, l'[art. 13](#) concerne l'utilizzo dei sistemi di intelligenza artificiale – come definiti dall'[art. 2, comma 1, lett. a\)](#) – nelle professioni intellettuali. Peraltro, le definizioni di “**sistema di IA**” e “**modelli di IA**” rinviano direttamente all'AI Act.

Il [comma 1, dell'art. 13](#), limita alle attività strumentali e di supporto la possibile finalità di utilizzo dei **sistemi di intelligenza artificiale** nelle professioni intellettuali e specifica che, nell'ambito di queste ultime, **l'attività professionale deve restare contraddistinta dalla prevalenza del lavoro intellettuale oggetto della prestazione d'opera**. Nella Relazione illustrativa viene osservato che, in base al comma in esame, **il pensiero critico umano deve sempre risultare prevalente** rispetto all'uso degli strumenti di intelligenza artificiale. Il requisito di prevalenza appare, dunque, posto con riferimento al profilo della **qualità della**

**prestazione** (e non implica una prevalenza anche di tipo quantitativo).

Il successivo [comma 2](#) dispone che le informazioni relative ai sistemi di intelligenza artificiale utilizzati dal professionista siano **comunicate al soggetto destinatario della prestazione intellettuale con linguaggio chiaro, semplice ed esaustivo** (nel rispetto del rapporto fiduciario tra professionista e cliente).

La novità di maggiore impatto immediato è l'obbligo per ogni professionista di **comunicare ai propri clienti "le informazioni relative ai sistemi di intelligenza artificiale utilizzati"**. La norma richiede che questa comunicazione avvenga con un *"linguaggio chiaro, semplice ed esaustivo"*. Sebbene la legge non specifichi le modalità, deve ritenersi che sia necessaria una **comunicazione scritta, da inserire preferibilmente già nella lettera d'incarico o nel mandato professionale**. In concreto, ciò implica che la documentazione contrattuale dovrà includere specifiche informazioni, tra cui:

1. **se il professionista utilizzerà sistemi di AI** di ricerca, generativi o predittivi;
2. **la tipologia degli strumenti adottati e la loro provenienza** (interni o forniti da terzi);
3. **le misure di sicurezza** per garantire la riservatezza e la protezione dei dati del cliente;
4. la previsione che ogni elaborazione automatizzata sarà sempre **sottoposta a verifica e supervisione umana**.

Questa previsione si innesta su doveri già esistenti di **trasparenza, competenza e correttezza informativa**, sanciti, ad esempio, dal Codice deontologico forense e dai principi di lealtà professionale vigenti per le altre categorie ordinistiche.

La Legge n. 132/2025 **non modifica in alcun modo il principio cardine della responsabilità professionale**. Il professionista deve garantire correttezza, qualità e affidabilità. L'utilizzo di un sistema di AI **non attenua in alcun modo la responsabilità del professionista, che rimane l'unico garante del risultato finale**. Eventuali errori, imprecisioni o "allucinazioni" dell'algoritmo ricadono interamente **su chi firma l'atto o la consulenza**.

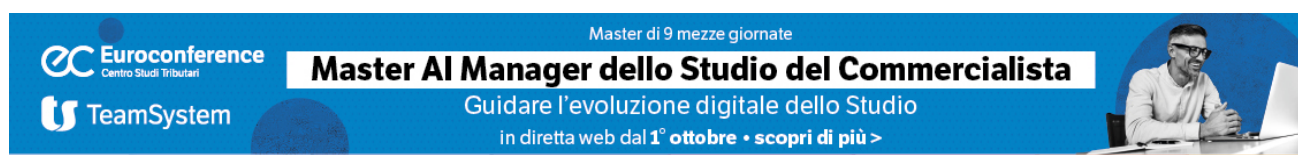


**PROFESSIONISTI**

---

## ***LinkedIn per professionisti: strategie per attrarre clienti e opportunità***

di **Francesca Fusi** – Consulente di **BDM Associati SRL**



### **LinkedIn non è un semplice social: è un evento**

Immagina una grande fiera professionale, aperta tutti i giorni dell'anno. Una fiera in cui imprenditori, manager e consulenti si muovono tra gli stand, fanno domande, ascoltano presentazioni, si confrontano. C'è chi parla al microfono e si fa notare, e chi invece osserva in silenzio senza mai lasciare il segno.

LinkedIn funziona allo stesso modo, solo che tutto avviene in digitale. E come in ogni fiera, la differenza la fa la scelta di **esserci in modo attivo o restare invisibili**. Per un professionista, soprattutto oggi, la domanda è inevitabile: vuoi essere tra chi sale sul palco o tra chi guarda da dietro le quinte?

### **Nel 2025 LinkedIn è diventato uno spazio di lavoro quotidiano**

Con oltre 160 milioni di membri in Europa e un tasso di crescita del 14% nel solo primo semestre dell'anno, la piattaforma è ormai il più grande luogo di networking professionale. Anche se solo il 36% degli utenti accede almeno una volta al mese, parliamo di oltre 50 milioni di contatti attivi: un bacino che nessun altro canale business può offrire.

### **Perché LinkedIn è diventato imprescindibile**

Oggi clienti e potenziali clienti usano LinkedIn per informarsi, confrontare esperienze e cercare soluzioni. Chi sa comunicare il proprio valore con chiarezza viene percepito come un interlocutore affidabile. Gli studi professionali che hanno colto questa opportunità si stanno distinguendo come veri **punti di riferimento nel mercato dei servizi professionali**.

## Il nuovo ruolo del commercialista

Il professionista non è più solo il tecnico che chiude bilanci e adempimenti. Le imprese cercano partner capaci di leggere i numeri, interpretarli e trasformarli in strategie di crescita.

LinkedIn è lo spazio ideale per dimostrare questa competenza e **posizionarsi come consulenti strategici**. Il commercialista che comunica in modo efficace diventa un punto di riferimento non solo per i clienti esistenti, ma anche per nuove imprese in cerca di fiducia.

La forza della piattaforma è proprio qui: non tanto nella pagina aziendale – utile ma statica – quanto nel ruolo delle persone. **L'algoritmo privilegia i profili personali**, perché la fiducia nasce dalle relazioni.

## Costruire una brand identity personale

Essere presenti non basta. Un profilo scarso o troppo tecnico rischia di passare inosservato. Serve **una brand identity coerente e riconoscibile**.

La headline dovrebbe andare oltre il titolo professionale: ad esempio, "Aiuto le PMI a trasformare i numeri in decisioni strategiche di crescita".

Anche la sezione "Info" deve raccontare benefici concreti per i clienti, non mansioni: "Supporto gli imprenditori a ridurre i costi e pianificare investimenti sostenibili" comunica valore più di "mi occupo di consulenza fiscale".

Infine, le esperienze devono descrivere risultati, non solo incarichi: "Ho accompagnato un'azienda manifatturiera in una riorganizzazione finanziaria che ha ridotto i costi del 10% in 12 mesi". Sono queste le frasi che catturano l'attenzione, perché chi legge **riesce a immaginare il beneficio per sé**.

## Contenuti che creano fiducia

LinkedIn non è un curriculum online, ma una piattaforma di contenuti. I professionisti che funzionano meglio sono quelli che **condividono competenze in modo accessibile e utile**.

Per uno studio, può significare pubblicare analisi sulle novità fiscali, checklist operative, brevi riflessioni sull'attualità economica. L'obiettivo non è scrivere trattati tecnici, ma farsi percepire come una risorsa.

Funzionano i post semplici, pratici e utili: una mini-guida alle scadenze del mese, un caso reale risolto (in forma anonima), un consiglio che risponde a una domanda frequente.

**Ogni contenuto utile aumenta la fiducia** e avvicina il professionista a nuove opportunità.

### Networking e relazioni autentiche

La forza di LinkedIn è anche nelle connessioni. Aggiungere contatti a caso serve a poco: **meglio creare relazioni mirate e autentiche** con imprenditori e manager del proprio target, seguire aziende interessanti e iniziare conversazioni personalizzate.

La lead generation efficace non nasce da un messaggio promozionale, ma dal tempo investito nel costruire fiducia. È un lavoro costante di relazione che, nel tempo, porta risultati concreti.

### L'algoritmo del 2025: meno quantità, più qualità

Le modifiche più recenti privilegiano la pertinenza rispetto alla novità. Per questo capita di vedere post di giorni prima: **meglio un contenuto utile che uno irrilevante ma recente**.

Tre fattori pesano più di tutto: il tipo di contenuti con cui l'utente interagisce, la relazione con chi pubblica e la competenza dell'autore nel settore.

Per i professionisti significa che **non servono numeri da influencer**, ma autorevolezza, coerenza e valore.

### Una leva di marketing professionale

Per gli studi commercialisti, LinkedIn è ormai uno strumento di marketing strategico. Non si tratta di pubblicità nel senso tradizionale, ma di **un lavoro costante di posizionamento e relazione**.

Significa curare il profilo, produrre contenuti pensati per il proprio target e combinare post, articoli e messaggi diretti in modo coerente.

È un percorso che richiede metodo e costanza, ma i risultati sono chiari: **più autorevolezza percepita, più relazioni, più opportunità di crescita**.

## Conclusione

LinkedIn è oggi la più grande piazza digitale per chi lavora nei servizi professionali. Per i commercialisti rappresenta un'occasione unica per affermarsi non solo come tecnici, ma come veri **partner strategici delle imprese**.

La domanda resta semplice: nella fiera professionale che non chiude mai, vuoi essere un visitatore che passa inosservato o un relatore che lascia il segno?