L’intelligenza artificiale trasformerà gli Studi di Commercialisti?

di Redazione

Pubblicato il 21 Marzo 2025

L’intelligenza artificiale trasformerà gli studi di commercialisti? Ma, tema ancor più importante, l’IA darà modo agli studi di commercialisti di rivedere il loro modello di business e ripensare a che modello rivolgersi? Il tema è sul tavolo e risalta tra le evidenze portate alla luce dalla ricerca *“Future Ready Accountant”* realizzata da Wolters Kluwer Tax & Accounting e recentemente presentata in Italia.

La ricerca effettuata da Wolters Kluwer Tax & Accounting su una consistente popolazione di **professionisti** in tutto il mondo ha affrontato anche il tema dell’**intelligenza artificiale** nel mondo dei commercialisti e come questa possa influenzare un **nuovo modello di business** con conseguente e relazionato **modello di fatturazione** dei servizi. Si prevede che l’IA **farà risparmiare tempo e aumenterà l’efficienza**, inducendo a chiedersi se l’adozione di questa tecnologia spingerà gli studi a passare a modelli di tariffe su abbonamento o a valore, soprattutto nel caso si intenda offrire un maggiore (e migliore) numero di servizi di consulenza. Pur riconoscendo i vantaggi dell’IA, la ricerca dimostra che gli studi esitano ad adottare nuove modalità di fatturazione. A livello globale, il 28% degli studi ritiene che l’efficienza dell’IA sia estremamente o molto probabilmente incoraggiante il passaggio a modelli di fatturazione a valore. Negli Stati Uniti la percentuale è più alta (32%). Le opinioni sull’influenza dell’IA sui modelli di fatturazione sembrano allinearsi ai tassi di adozione dell’IA stessa (27% a livello globale e 33% negli Stati Uniti). Non sorprende quindi che gli studi di un paese limitrofo agli USA, il Canada, siano i meno propensi (18%) a ritenere che l’IA avrà un impatto sui modelli di fatturazione, dal momento che registrano anche il tasso più basso di adozione attuale dell’IA (15%). Questo non significa che **gli studi non stiano cambiando i modelli di business**: Il 19% degli studi ha recentemente optato per un nuovo modello di fatturazione passando a quello ad abbonamento o a valore, e un altro 19% di studi ha intenzione di cambiare nel corso del prossimo anno. Il settore sembra mantenere un approccio cauto nel modificare le pratiche di fatturazione consolidate. Tuttavia, questo cambiamento potrebbe diventare essenziale per mantenere la

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

competitività, soprattutto se si considera che il 29% degli studi ritiene *"piuttosto probabile"* un cambiamento dei modelli di fatturazione. Sebbene in generale il settore dei commercialisti riconosca sempre più il potenziale di trasformazione dell'IA, lo sviluppo della tecnologia e la sua adozione sono ancora in corso. Le **prospettive** positive sulla capacità dell'IA di **stimolare la produttività e migliorare le interazioni con i clienti** sono mitigate dai timori per la sicurezza dei dati, l'accuratezza e i costi. Gli studi che affrontano queste sfide e adottano l'IA otterranno probabilmente un vantaggio competitivo, mentre quelli che ritardano potrebbero trovarsi in condizioni di svantaggio, anche prima del previsto. Lo sviluppo di una policy formale sull'IA potrebbe porre un rimedio all'attuale incertezza. Innegabilmente il settore dei commercialisti globalmente si muove verso un **futuro di integrazione dell'IA**, e in questo saranno fondamentali una pianificazione strategica e una chiara comunicazione dei vantaggi che l'adozione di questa tecnologia comporta. Questo cambiamento ridefinisce il significato dell'essere un commercialista, enfatizzando i modelli basati sul valore, ridefinendo le relazioni con i clienti e trasformando i processi lavorativi per utilizzare appieno i vantaggi dell'IA. Il canadese **Gabor Sines**, Senior Fellow, Architecture, della statunitense AMD, importante società tecnologica che opera nello sviluppo di semiconduttori, interpellato sui risultati della ricerca di Wolters Kluwer Tax & Accounting, ha sottolineato come:

> *"Attualmente, l'IA è uno strumento con il quale il più esperto professionista renderà meglio. Gran parte del lavoro dei commercialisti si basa su calcoli matematici, che sono un buon campo di applicazione per il machine learning. L'IA può essere utilizzata per costruire sistemi avanzati in grado di risolvere problemi contabili complessi o di aiutare i commercialisti a comprendere scenari specifici per i loro clienti."*

Redazione Venerdì 21 marzo 2025

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D