

TechTrend



**L'evoluzione digitale
del Commercialista:**
tra automazione, AI e Open Banking

TechTrend

Questo documento ha l'obiettivo di esplorare come le tecnologie in ambito finanziario stiano trasformando il ruolo del Commercialista, rendendolo sempre più digitale e strategico. Verranno analizzati i principali strumenti per la gestione fiscale e finanziaria, sia interna che per i clienti, con un focus sui vantaggi dell'automazione e dell'Intelligenza Artificiale. Il documento propone una riflessione sul nuovo ruolo del Commercialista come consulente in ambiti chiave quali accesso al credito, ESG e crisi d'impresa, e approfondisce, inoltre, le opportunità offerte dall'Open Banking e dalle piattaforme Cloud. Concludiamo con una roadmap per accompagnare la categoria nella transizione digitale e finanziaria.

Indice

Introduzione	04
1. L'evoluzione della professione del Commercialista e il ruolo delle tecnologie finanziarie digitali	06
1.1. Cosa significa essere un Commercialista di domani?	
1.2. Le principali tecnologie che stanno rivoluzionando il settore	
1.3. Benefici dell'adozione delle tecnologie digitali negli Studi professionali	
2. L'Intelligenza Artificiale al servizio del Commercialista	12
2.1. Le principali applicazioni dell'Intelligenza Artificiale	
2.2. Le sfide dell'applicazione dell'AI nella professione contabile	
3. La consulenza strategica del Commercialista su finanziamenti, ESG e crisi d'impresa	17
3.1. La crescente importanza della consulenza su finanziamenti, ESG e crisi d'impresa	
3.2. Strumenti digitali a supporto della consulenza	
4. Sicurezza e protezione dei dati nella trasformazione digitale	22
4.1. Minacce e vulnerabilità comuni	
4.2. Misure di sicurezza fondamentali	
4.3. Conformità normativa e gestione dei rischi	
5. Open Banking e digitalizzazione della gestione finanziaria	29
5.1. L'impatto dell'Open Banking sugli Studi professionali	
5.2. Pagamenti digitali e soluzioni Fintech per la gestione finanziaria	
5.3. Opportunità e criticità dell'Open Banking per i Commercialisti	
6. La roadmap per l'evoluzione del ruolo del Commercialista	34
6.1. Passaggi chiave per l'adozione delle tecnologie in ambito finanziario negli Studi professionali	
6.2. Investire nella formazione e nelle competenze digitali	
6.3. Strategie per superare le resistenze al cambiamento	
Conclusioni	39
Glossario	41



L'evoluzione digitale del Commercialista: tra automazione, AI e Open Banking

Negli ultimi anni, la **digitalizzazione** ha trasformato radicalmente il modo in cui viviamo, lavoriamo e facciamo impresa. Ogni settore, nessuno escluso, è stato toccato da questo cambiamento epocale. E se c'era ancora chi nutriva dubbi sull'indispensabilità della tecnologia, è bastata la **pandemia da Covid-19** per dissiparli. Quello che inizialmente poteva sembrare un'accelerazione momentanea si è rivelato, invece, l'inizio di una nuova era. Durante quei mesi sospesi, il digitale ha garantito continuità operativa, ha permesso a Professionisti, aziende e pubbliche amministrazioni di non fermarsi del tutto e ci ha mostrato con chiarezza quanto l'adozione tecnologica non fosse più una scelta, ma una necessità.

L'evoluzione digitale del Commercialista: tra automazione, AI e Open Banking

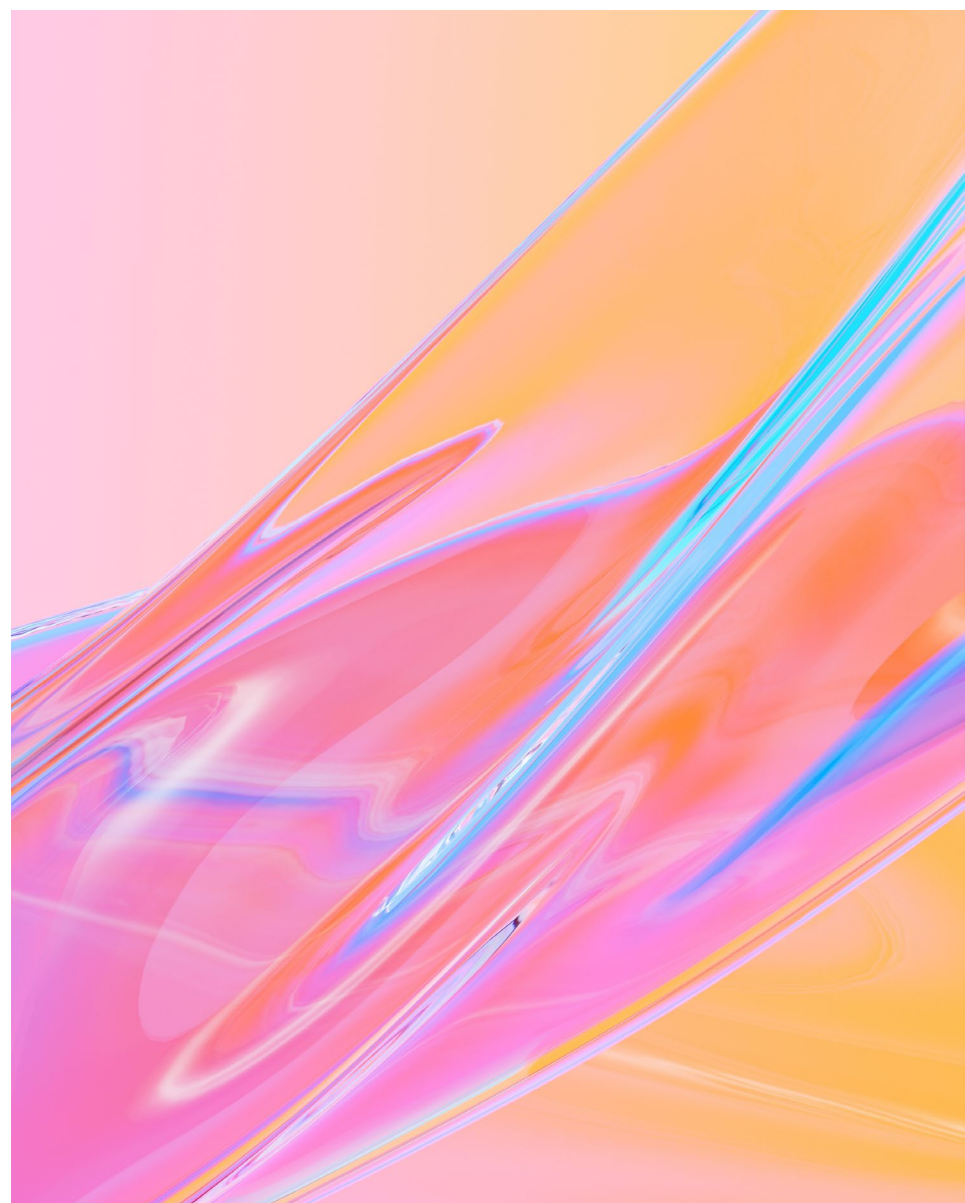
Da allora, anche il mondo delle professioni ha iniziato un **percorso di trasformazione** che oggi appare non solo inevitabile, ma strategico. Tra queste, la figura del **Commercialista** si trova al centro di una vera rivoluzione identitaria. Una rivoluzione silenziosa, ma profonda, che ha progressivamente modificato il suo ruolo tradizionale e lo ha proiettato verso **nuove responsabilità, nuove competenze, nuove sfide**. Oggi, il Commercialista non è più – o almeno non solo – un contabile che si occupa di bilanci e dichiarazioni. È, sempre più spesso, un **consulente strategico**, un partner dell'impresa, una guida consapevole che affianca aziende e PMI in un contesto economico complesso e in costante evoluzione.

Ma cosa significa davvero tutto questo? Il punto è che non basta più saper fare bene i conti: bisogna saper leggere i dati, interpretarli, estrarre valore. Bisogna conoscere gli strumenti digitali, anticipare i bisogni dei clienti, offrire soluzioni personalizzate. In un mercato sempre più competitivo, l'innovazione tecnologica quindi non è solo un vantaggio, bensì il terreno su cui si gioca il futuro della professione.

E poi ci sono le nuove frontiere: l'**Intelligenza Artificiale** che automatizza la classificazione delle spese, che analizza scenari fiscali, che suggerisce scelte operative. Oppure, il **Machine Learning** che, nel tempo, impara dai dati aziendali per offrire previsioni sempre più precise. E ancora, l'**Open Banking** che rende i flussi finanziari più trasparenti, aggiornati, integrabili con gli strumenti di gestione. Non è fantascienza, è realtà. E rappresenta un'enorme opportunità per chi sa coglierla.

Allora, la domanda è: in un mondo dove tutto corre veloce, dove i confini tra tecnologia e consulenza si fanno sempre più sfumati, come può il Commercialista cavalcare l'onda del cambiamento e trarne un vantaggio competitivo reale? **Come può distinguersi, innovare, offrire più valore ai propri clienti?**

Questo documento nasce proprio per rispondere a queste domande e per offrire spunti, riflessioni e indicazioni pratiche per affrontare l'evoluzione digitale della professione con consapevolezza. Perché il futuro è già qui e attende solo di essere interpretato.



Capitolo 1

L'evoluzione della professione del Commercialista e il ruolo delle tecnologie finanziarie digitali

La **digitalizzazione degli Studi professionali** non è più una prospettiva futura, ma è una realtà in corso, concreta, misurabile. Lo dimostra la [recente ricerca](#) condotta da **TeamSystem** in collaborazione con The European House – Ambrosetti, secondo cui nel 2024 il **42,3% degli Studi professionali** ritiene che la digitalizzazione rappresenti una leva chiave per l'evoluzione del ruolo del Professionista in ottica di business partner. Una crescita, seppur graduale, rispetto al 41% del 2022, che segnala un cambiamento culturale in atto, ormai inarrestabile.

Ma, come abbiamo già accennato, non si tratta soltanto dell'adozione di nuovi strumenti. La trasformazione digitale impone un **ripensamento profondo delle competenze**, dell'organizzazione interna, dei servizi offerti. Oggi, sempre più imprese riconoscono quanto sia strategico investire nell'innovazione. E proprio per questo, i Commercialisti devono farsi trovare pronti, essere in grado di **comprendere, suggerire, implementare, essere il ponte tra tecnologia e strategia**, perché le imprese cercano interlocutori capaci di guidarle, oltre che di supportarle.

Ma quali sono le competenze del Commercialista oggi? E quali le tecnologie indispensabili e i vantaggi che queste portano al lavoro del Professionista?

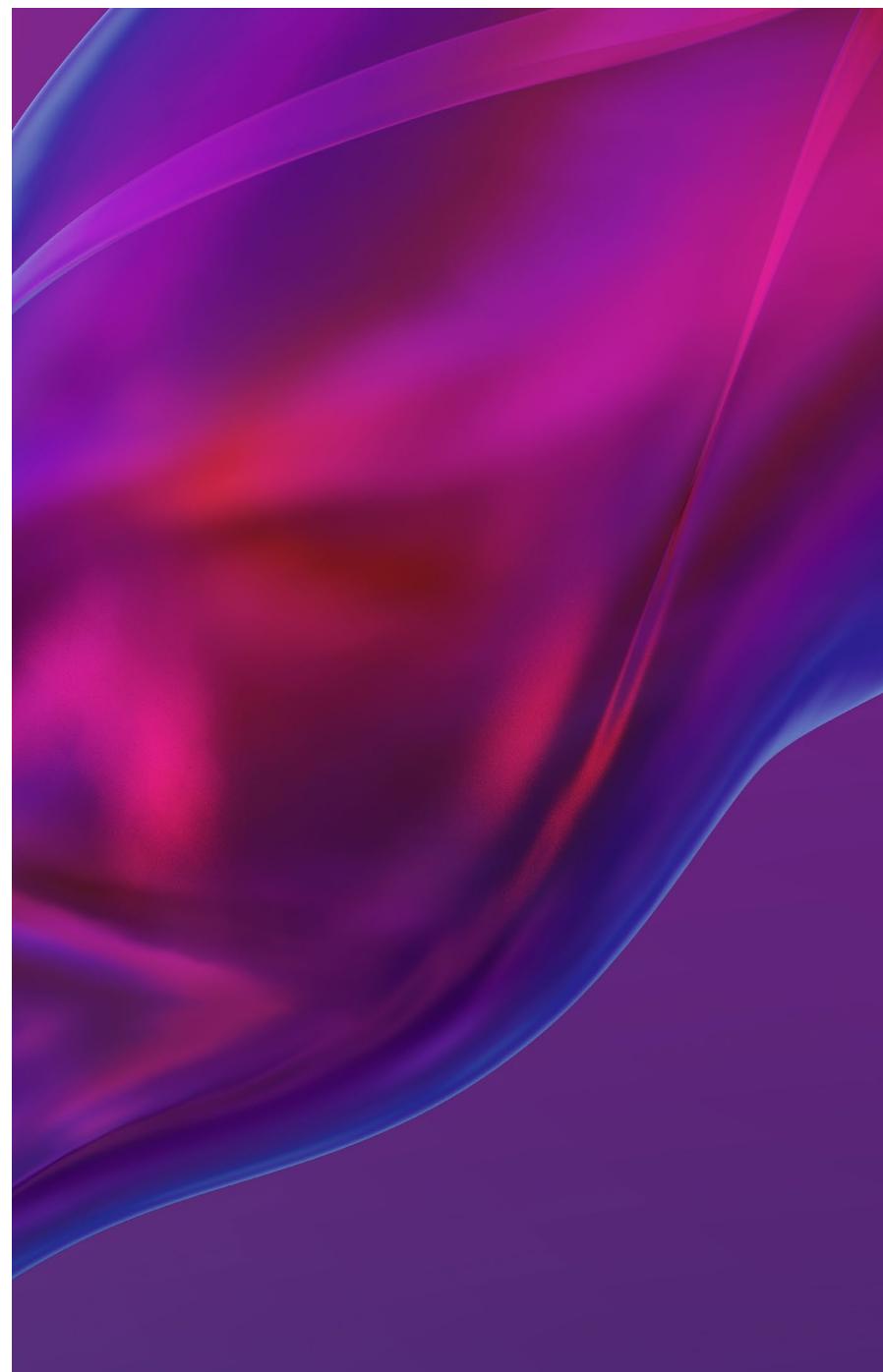
1.1 Cosa significa essere un Commercialista di domani?

Essere un Commercialista oggi – e ancor più domani – significa mettersi costantemente in gioco, non solo aggiornandosi sulle tecnologie che già stanno rivoluzionando il modo di lavorare all'interno degli Studi professionali, ma anche esplorando quelle emergenti che stanno rapidamente ridefinendo i confini della professione. In sostanza, **ampliare e rinnovare le proprie competenze**.

Fino a qualche anno fa, il ruolo del Commercialista si concentrava principalmente sugli **adempimenti contabili e fiscali** – dichiarazioni dei redditi, bilanci, gestione delle scadenze, tenuta dei libri contabili. Con l'avanzare della digitalizzazione e con clienti sempre più consapevoli ed esigenti, però, le richieste sono cambiate: si è aperto un nuovo scenario in cui il Professionista non è più solo un esecutore, ma un vero e proprio consulente in grado di offrire valore aggiunto.

Oggi, tra i servizi più richiesti troviamo **consulenza aziendale, supporto nella gestione sia delle risorse umane che nell'accesso al credito** e, sempre più spesso, l'**elaborazione del bilancio di sostenibilità**, richiesta che rientra nell'ambito della compliance alle normative ESG. Il Commercialista diventa, dunque, sia un supporto tecnico-amministrativo dell'impresa, sia una **figura centrale nei processi decisionali**: in pratica, è **colui che aiuta a leggere i numeri, a interpretarli e a trasformarli in azioni concrete per crescere, innovare, restare competitivi**.

Il Commercialista del domani è, dunque, colui che ha già iniziato oggi un **percorso di trasformazione consapevole**, che investe tempo nell'aggiornamento professionale, forma i propri collaboratori, sperimenta nuovi strumenti e non ha paura di uscire dalla zona di comfort. Perché solo così può offrire un servizio evoluto, strategico, realmente utile per le imprese che affianca.



1.2 Le principali tecnologie che stanno rivoluzionando il settore

Abbiamo accennato alle tecnologie che gli Studi professionali – dai più piccoli ai più grandi – hanno cominciato a sfruttare oppure sono ormai diventate quotidianità. Ma di quali stiamo parlando, con esattezza?

È interessante analizzare, inoltre, anche i vantaggi che strumenti di questo tipo riescono ad apportare all'operatività quotidiana e, soprattutto, come **liberino il Commercialista da una serie di attività ripetitive e monotone**, lasciandogli il tempo di dedicarsi ad attività a maggior valore aggiunto. Non solo, è anche importante esplorare **come è cambiato il mondo finanziario** e le nuove opportunità date dai sistemi che consentono alle banche di condividere i dati finanziari dei clienti.

Analizziamo, allora, quali sono le tecnologie che qualsiasi studio di Commercialisti può implementare e per quali motivi sono così essenziali.

Software e gestionali avanzati

L'utilizzo sempre più diffuso di **software gestionali** ha investito anche il mondo dei Commercialisti. E il motivo è piuttosto semplice: questi strumenti consentono una **gestione più semplice, veloce e strutturata del lavoro quotidiano** e liberano tempo prezioso che prima veniva assorbito da attività ripetitive e a basso valore aggiunto. Compilazioni manuali, inserimenti dati, verifiche contabili: sono tutte operazioni che, grazie all'automazione offerta da un buon gestionale, possono oggi essere eseguite in pochi clic, con un impatto enorme sull'efficienza dello Studio.

I **benefici di un software gestionale per i Commercialisti** sono numerosi.

- **Automazione dei processi manuali:** dall'inserimento delle fatture alla riconciliazione bancaria, il software consente di snellire il flusso operativo e, dunque, ridurre i tempi di lavoro, aumentandone la qualità.
- **Riduzione dell'errore umano:** meno attività manuali significa meno possibilità di commettere errori, soprattutto in ambito fiscale e contabile, dove la precisione è fondamentale.
- **Collaborazione con i clienti:** molti software offrono funzionalità in Cloud che permettono di lavorare in modo collaborativo con i clienti, mediante la condivisione di documenti, scadenze, report in tempo reale.
- **Aumento della competitività:** offrire un servizio più rapido e digitale migliora l'immagine dello Studio e lo rende più attrattivo, soprattutto agli occhi delle imprese più innovative.

Naturalmente, scegliere il software giusto è fondamentale. Com'è facile immaginare, **non esiste una soluzione valida per tutti**: ogni Studio ha le sue caratteristiche, i suoi volumi, i suoi clienti, e per questo, la scelta deve partire da un'attenta analisi delle proprie **esigenze operative**. In linea generale, però, per piccoli Studi o per chi è agli inizi con l'automazione, è fondamentale orientarsi verso **soluzioni intuitive, facili da utilizzare e dotate di un'assistenza tecnica** disponibile e proattiva. Disporre di aggiornamenti continui e di un supporto formativo può fare la differenza tra un software che viene davvero sfruttato e uno che finisce inutilizzato.

Open Banking e API finance

Un'altra tecnologia che rappresenta una delle innovazioni più rilevanti nel panorama della digitalizzazione contabile del Commercialista è l'Open Banking. Ma che cos'è esattamente? Si tratta di un sistema regolamentato – nato con la **Direttiva PSD2** – che consente alle banche di condividere in modo sicuro i dati finanziari dei propri clienti con terze parti autorizzate, attraverso l'utilizzo di interfacce standardizzate chiamate **API** (Application Programming Interface), ovvero di insiemi di regole e protocolli che permettono a diversi software di comunicare tra loro: in questo contesto, fungono da canale sicuro attraverso cui banche e fornitori terzi possono scambiarsi informazioni in modo controllato e trasparente. Un processo, questo, che avviene sempre previa autorizzazione esplicita da parte del cliente e offre un livello elevato di sicurezza e trasparenza.

Un nuovo modo di condividere i dati che, per i Commercialisti, si traduce in un enorme **risparmio di tempo**, **maggior precisione** nelle riconciliazioni bancarie e un controllo costante e aggiornato della situazione finanziaria delle aziende clienti.

L'utilizzo delle API consente inoltre di integrare, in via del tutto automatica, delle **informazioni bancarie all'interno dei software gestionali**, cosa che chiaramente elimina la necessità di operazioni manuali come l'estrazione di file, l'inserimento dati o la riconciliazione a posteriori. Tutto ciò rende più fluido e tempestivo il lavoro dello Studio, aumentando anche l'affidabilità dell'analisi finanziaria.

Sempre più adottato anche da realtà medio-piccole, l'Open Banking rappresenta una base solida per costruire consulenze su misura e decisioni basate su dati concreti. Ad esempio, un consulente finanziario può accedere – previo consenso del cliente – ai dati aggiornati dei conti correnti, delle carte e dei movimenti bancari di diversi istituti di credito, tutto in un'unica vista. In questo modo, ha la possibilità di offrire consigli più precisi, suggerire un piano di risparmio personalizzato, ottimizzare la gestione della liquidità e molto altro ancora.

Inoltre, questa tecnologia apre la strada a nuovi modelli di servizio: il Commercialista può trasformarsi in un vero **advisor finanziario** che sa offrire analisi predittive, report in tempo reale e suggerimenti mirati per migliorare la salute economica dell'impresa.

Approfondiremo più avanti come funziona nel dettaglio e quali opportunità può offrire davvero a chi sa coglierle, quel che è certo, è che l'Open Banking non è più un'opzione futuristica, ma una **risorsa concreta e attuale** per elevare il valore del servizio professionale.

Piattaforme Cloud per la gestione documentale

Per molti, il termine **Cloud** può ancora evocare qualcosa di astratto, quasi impalpabile, ma nella pratica quotidiana di uno Studio Professionale, è tutto fuorché teorico: è uno spazio digitale accessibile ovunque, in qualsiasi momento, che permette di **archiviare, gestire e condividere** documenti in modo semplice e sicuro.

E per un Commercialista, questa possibilità è diventata un vero e proprio punto di forza: non si tratta solo di avere tutto “in un unico posto”, ma di abilitare una nuova modalità di lavoro basata sulla **flessibilità e sulla collaborazione continua**. Caricare documenti, visualizzare bilanci, commentare bozze, controllare scadenze: tutto avviene in tempo reale, in un ambiente condiviso con il cliente.

Proprio la **relazione con il cliente** è uno degli aspetti più potenziati dall'adozione del Cloud: quando la comunicazione è fluida, trasparente e veloce, cresce anche la fiducia. Il Commercialista, quindi, oltre a “ricevere i documenti a fine mese”, diventa un partner accessibile, con cui l'imprenditore può interagire con facilità anche nei momenti più critici.

1.3 Benefici dell'adozione delle tecnologie digitali negli Studi Professionali

Da quanto visto finora, appare chiaro che l'adozione delle nuove tecnologie consente ai Commercialisti di **semplificare e velocizzare molte attività operative** quotidiane. Non si tratta solo di "risparmiare tempo" ma anche di **ridurre in modo significativo il rischio di errori**, soprattutto nei processi ripetitivi e complessi.

Alcune tecnologie, come vedremo più avanti, permettono addirittura di **rafforzare le difese digitali dello Studio**: è il caso dell'Intelligenza Artificiale applicata alla Cybersecurity. E in un contesto in cui il Commercialista gestisce dati altamente sensibili, la sicurezza non è più un'opzione, ma una priorità imprescindibile.

Anche se spesso si pensa che i costi iniziali per adottare nuove tecnologie siano elevati, la realtà è ben diversa. Con una chiara **comprensione delle proprie esigenze** e una scelta consapevole degli strumenti, ciò che all'inizio può sembrare una spesa si trasforma presto in un investimento strategico e vantaggioso. **Investimenti che rientrano rapidamente**, anche grazie al rafforzamento del rapporto con i clienti e a un passaparola positivo che nasce da un servizio più moderno, efficiente e affidabile.



Per saperne di più:

→ [Contabilità digitale: cosa deve fare un commercialista](#)

→ [Open Banking e licenza AISP: una nuova era per la gestione finanziaria aziendale](#)

Approfondimento

Diffusione delle tecnologie digitali negli Studi Professionali italiani



Secondo la già citata **ricerca di mercato di TeamSystem** sull’impatto della digitalizzazione e dell’Intelligenza Artificiale sugli Studi Professionali italiani, il **Cloud** rimane una delle applicazioni tecnologiche più importanti per gli Studi – parliamo del **56,3%** dei partecipanti all’indagine – affiancato, nel 2024, dalle **soluzioni per la gestione dello Studio Professionale**.



È importante notare come anche le **soluzioni di Cybersecurity** rientrano tra le applicazioni maggiormente oggetto di investimenti da parte degli Studi professionali. Proprio **Commercialisti**, infatti, detengono e gestiscono un’ampia gamma di dati e informazioni preziose che hanno il dovere di proteggere e tutelare.

Capitolo 2



L'Intelligenza Artificiale al servizio del Commercialista

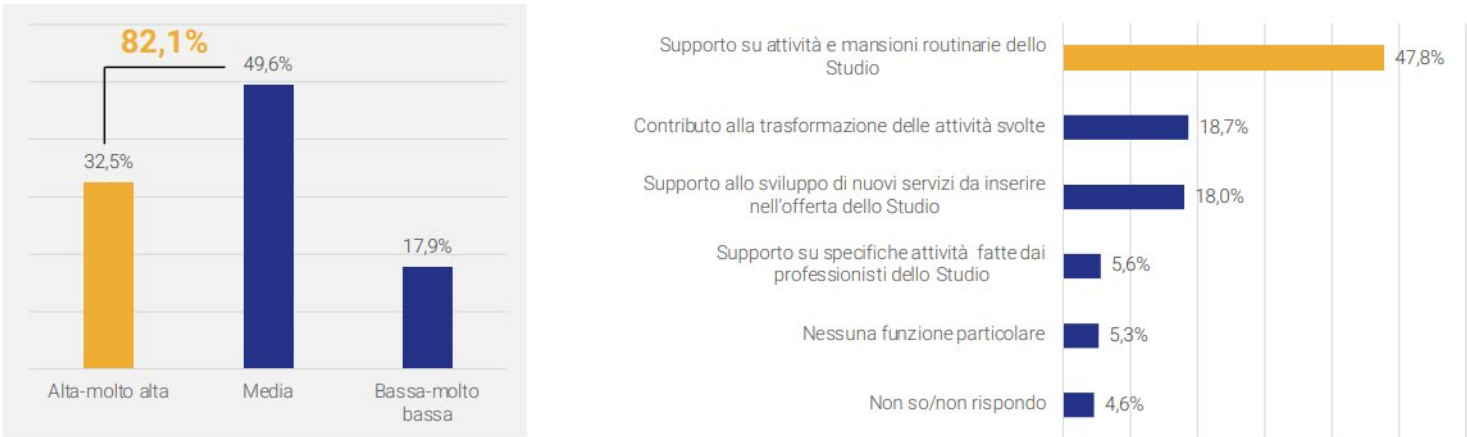
Come già accennato, l'**AI** sta entrando con decisione anche negli Studi professionali. Secondo lo studio TeamSystem sull'approccio dei Professionisti all'Intelligenza Artificiale, circa il **70% dei rispondenti risulta attivo nell'implementazione di queste tecnologie**: un dato che include sia chi ha già iniziato a sperimentare applicazioni dell'AI, sia chi, pur non avendo ancora un piano operativo, mostra interesse verso il tema.

Ciò che emerge con forza dalla ricerca è la **crescita della fiducia nei confronti dell'AI**, soprattutto quando viene impiegata per supportare attività ripetitive o a basso valore aggiunto. Il **60% degli Studi**, infatti, già utilizza – o prevede di utilizzare – l'AI per gestire **compiti semplici e routinari**, come la scrittura di bozze di e-mail o la raccolta di informazioni generali.

Intelligenza Artificiale | Principali evidenze

Il livello di fiducia nei confronti dell'AI è elevato, soprattutto se utilizzata come supporto alle attività routinarie dello Studio

Percentuale di risposte alle domande «In generale, qual è il grado di fiducia e qualità con cui giudica i contenuti originati dalla AI?» (grafico di sinistra, valori percentuali) e «Guardando a un orizzonte di medio-lungo termine (3/5 anni) quale funzione potrà avere l'Intelligenza Artificiale per le attività del vostro Studio?» (grafico di destra, valori percentuali), 2024



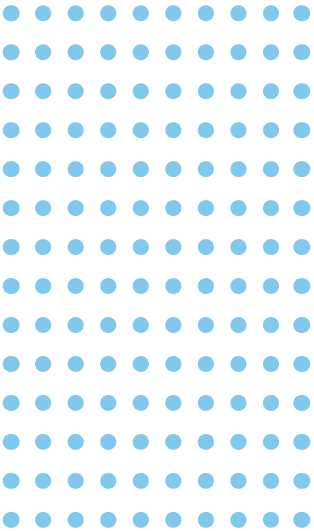
Le potenzialità dell'AI negli Studi Professionali sono ampie e ancora in gran parte da esplorare. Nei prossimi paragrafi approfondiremo le principali aree di applicazione e le sfide - che si traducono poi in opportunità - per i Professionisti.

2.1 Le applicazioni principali dell'Intelligenza Artificiale

I Commercialisti sono quotidianamente alle prese con attività come la gestione delle scadenze fiscali, la compilazione di documenti standardizzati, l'invio di promemoria ai clienti o il controllo incrociato dei dati tra diverse fonti. Compiti che, per quanto fondamentali, **sottraggono tempo prezioso** al Professionista e vanno a rallentare e ridurre l'efficienza dello Studio.

È proprio in questo senso che uno degli ambiti più immediati di applicazione dell'Intelligenza Artificiale è **l'automazione delle attività ripetitive e time-consuming**. Sempre più Studi, infatti, iniziano a sfruttare l'AI generativa per la redazione di bozze di atti, la sintesi di provvedimenti giudiziari complessi o l'analisi di nuove normative: strumenti in grado di semplificare contenuti articolati e renderli accessibili in tempi ridotti.

Accanto all'automazione, l'AI apre nuove prospettive anche sul fronte della consulenza finanziaria, grazie all'**analisi predittiva**. Si tratta della capacità, propria di questi strumenti, di elaborare grandi volumi di dati – storici, contabili, fiscali – per individuare **pattern, tendenze e possibili anomalie**: un supporto prezioso per il Commercialista che, grazie a queste analisi, può individuare tempestivamente rischi nei flussi di cassa, anticipare eventuali criticità finanziarie o cogliere nuove opportunità di investimento per i propri clienti. In questo senso, l'AI potenzia le capacità analitiche dello Studio, ma permette anche di **strutturare servizi più evoluti, strategici e personalizzati** che vanno a rafforzare il ruolo del Professionista come partner consulenziale a tutto tondo.



Oltre a migliorare la qualità delle analisi e delle previsioni finanziarie, l'Intelligenza Artificiale si rivela fondamentale anche per garantire la conformità normativa, un aspetto imprescindibile per tutelare la fiducia dei clienti e la reputazione dello Studio. I Commercialisti, infatti, hanno anche a che fare con **normative in continua evoluzione** che richiedono un aggiornamento assiduo. In un contesto normativo come questo, in cui le scadenze e le disposizioni cambiano in tempi davvero brevi, strumenti basati su Intelligenza Artificiale possono **monitorare aggiornamenti legislativi**, segnalare modifiche rilevanti e suggerire azioni correttive. Sono diverse le **piattaforme, i software gestionali e le soluzioni all-in-one** che oggi sono in grado di integrare e aggiornare in tempo reale i dati normativi. Questi strumenti, infatti, consentono di ottenere una **panoramica sempre aggiornata** che aiuta a prevenire errori, omissioni o ritardi. Il risultato? Un lavoro più veloce, più preciso e una riduzione concreta del margine d'errore umano, che si traduce in maggiore affidabilità agli occhi del cliente e serenità nella gestione quotidiana.



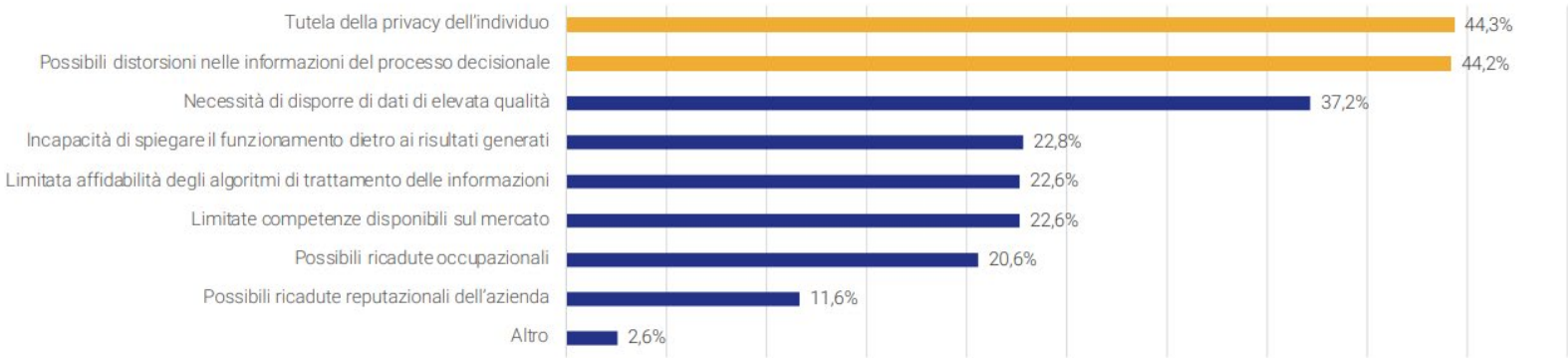
2.2 Le sfide dell'applicazione dell'AI nella professione contabile

L'adozione dell'Intelligenza Artificiale all'interno degli Studi professionali non è priva di sfide. È bene, infatti, riflettere sul fatto che introdurre l'AI nello Studio Professionale non significa semplicemente integrare nuovi strumenti nell'adempimento dei task giornalieri, ma **ripensare l'organizzazione del lavoro**, sviluppare e rafforzare le competenze digitali. Ed è proprio qui che si inserisce la prima challenge per i Commercialisti: per quanto l'AI possa supportare il Professionista, **è l'expertise umana a fare la differenza**. Gli automatismi, per quanto sofisticati, non possono sostituire la capacità di giudizio, la conoscenza del contesto e la relazione con il cliente: l'AI funziona al meglio solo quando è guidata dall'esperienza di chi la utilizza.

Accanto a queste sfide operative e culturali, ne emergono anche di natura etica e tecnica: uno dei timori principali, condiviso dal **44,3% dei Commercialisti** intervistati nell'ambito della ricerca TeamSystem, riguarda la **tutela della privacy**.

Le principali preoccupazioni legate all'utilizzo dell'AI si riferiscono alla tutela della privacy e a possibili distorsioni delle informazioni

Percentuale di risposte alla domanda «Al contrario, quali sono i principali inconvenienti e/o rischi che a Suo avviso possono frenare la diffusione di soluzioni di Intelligenza Artificiale?» (valori percentuali), 2024



In assenza di una strategia chiara o del coinvolgimento diretto dell'area IT, l'utilizzo disinvolto di piattaforme AI può portare al **caricamento involontario di dati sensibili** e, dunque, all'esposizione dello Studio a rischi di non conformità normativa. Anche quando l'AI viene impiegata per attività apparentemente innocue, come il supporto documentale o fiscale (ambiti dove si concentra oggi il 36% degli utilizzi), è fondamentale definire una **governance interna che garantisca sicurezza, trasparenza e rispetto delle regole**. In questo equilibrio tra innovazione e responsabilità risiede la vera sfida – e l'opportunità – per il futuro della professione contabile.



Per saperne di più:

- [L'automazione dei pagamenti: come l'AI sta rivoluzionando il settore finanziario delle PMI](#)
- [L'uso dell'Intelligenza Artificiale nei pagamenti digitali per le imprese](#)

Approfondimento

L'esempio dello Studio Parolini



Lo **Studio Parolini**, composto da 8 Professionisti, tra Commercialisti, Avvocati e Consulenti del lavoro e 10 collaboratori, ha sperimentato i vantaggi dell'implementazione dell'AI.

Lo Studio ha compiuto un vero salto di qualità grazie all'introduzione del software con AI integrata: oltre a semplificare la gestione quotidiana, l'utilizzo di questo strumento ha trasformato il modo di lavorare. Ha permesso di **automatizzare le attività ripetitive** e a basso valore e, di conseguenza, di liberare tempo prezioso per i Professionisti, che hanno potuto concentrarsi su **consulenze ad alto impatto** e sul rafforzamento della relazione con i clienti.

Il vero cambio di passo, però, è arrivato con l'**analisi predittiva**: grazie a sofisticati algoritmi, lo Studio è ora in grado di leggere i dati storici con intelligenza e **anticipare scenari futuri** per offrire ai propri clienti un supporto strategico ancora più mirato.

A beneficiarne non è stata solo la produttività, ma anche la **sostenibilità economica**: l'aumento della marginalità ha permesso allo Studio Parolini di investire in formazione continua e benefit per i collaboratori.

Capitolo 3

La consulenza strategica del Commercialista su finanziamenti, ESG e crisi d'impresa

Nel corso di questo documento abbiamo più volte evidenziato come il ruolo del Commercialista stia andando ben oltre l'ambito fiscale e contabile. Oggi, questa figura professionale si configura sempre più come un **consulente strategico**, capace di affiancare le imprese in un percorso di crescita, di sostenibilità e di resilienza.

Una trasformazione che trova terreno fertile anche nell'intercettare opportunità di **finanziamento**, sia nazionali che europee, a vantaggio delle PMI: questo rappresenta una grande opportunità per gli Studi professionali, che possono offrire supporto concreto alle imprese nella lettura dei finanziamenti e nella preparazione di tutti i documenti necessari per ottenerli.

Allo stesso modo, i Commercialisti possono fornire la loro consulenza in ambito **Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)**, la direttiva europea che richiede alle aziende di monitorare e rendicontare in modo trasparente l'impatto delle proprie attività sui **fattori ESG** – ambientali, sociali e di governance – lungo l'intero processo produttivo e distributivo.

Non solo. Il Professionista, inoltre, gioca un ruolo chiave anche nella **prevenzione e gestione della crisi d'impresa**, soprattutto quando dispone delle nuove tecnologie e dell'AI e ha la capacità di analizzare in modo tempestivo segnali di squilibrio e proporre soluzioni sostenibili.

Approfondiamo tutte queste nuove opportunità.

3.1 La crescente importanza della consulenza su finanziamenti, ESG e crisi d'impresa

Come anticipato, il Commercialista, con la sua visione trasversale e la profonda conoscenza del contesto normativo ed economico, può rappresentare un alleato strategico imprescindibile per lo sviluppo e la resilienza delle imprese. Ma qual è, oggi, il suo ruolo concreto nella consulenza alle aziende e come può essere utile negli ambiti che abbiamo appena menzionato?

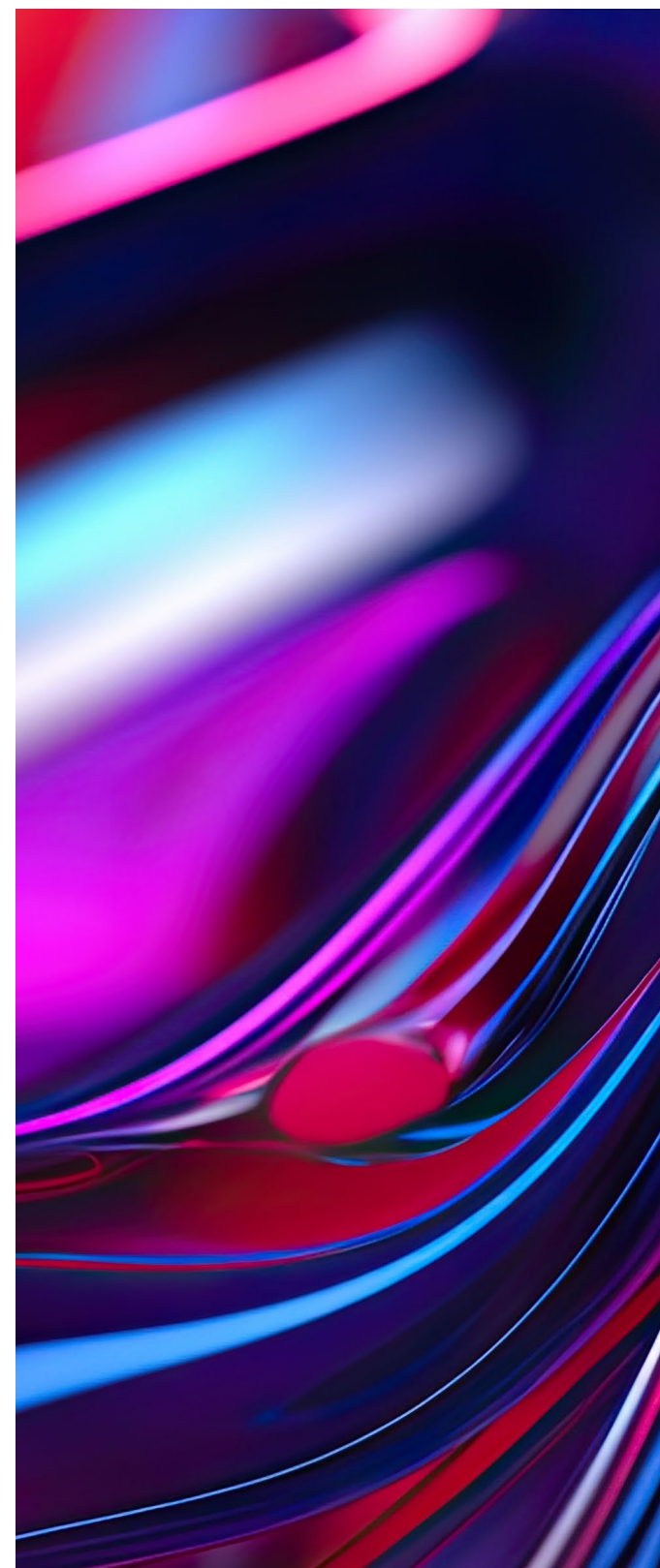
Finanziamenti

Uno degli aspetti fondamentali del ruolo del Commercialista è l'individuazione dei finanziamenti ad hoc per le PMI, che spesso non riescono a sfruttare appieno le opportunità offerte dai fondi pubblici, inclusi quelli europei. In Italia, infatti, il [tasso di sfruttamento dei finanziamenti da parte delle PMI è tra i più bassi in Europa](#), con molte imprese che faticano a cogliere le occasioni di crescita legate ai bandi pubblici, sia per la difficoltà nell'orientarsi tra la complessità burocratica sia per la vastità di opportunità disponibili.

In questo scenario, la figura del Commercialista può fare la differenza tra un'impresa che resta ferma e una che innova e cresce. La sua competenza non si limita, infatti, all'individuazione del bando, ma si estende alla **capacità di comprendere i fabbisogni specifici dell'azienda**, collegarli a linee di finanziamento coerenti e strutturare un percorso progettuale sostenibile.

Il Commercialista può quindi svolgere diverse funzioni strategiche per le piccole e le medie imprese:

- **facilita l'accesso a bandi e agevolazioni** e individua quelli più adatti all'impresa;
- offre consulenza su come **ottimizzare l'uso dei fondi** ottenuti;
- assiste l'impresa nella **gestione della documentazione richiesta** per ridurre il rischio di errori che possano compromettere l'accesso ai finanziamenti;
- aiuta a **individuare opportunità di finanziamento** europee e nazionali, anche per progetti di innovazione e digitalizzazione;
- sostiene nella **gestione e monitoraggio dei fondi ricevuti**, per assicurarsi che vengano utilizzati in modo conforme alle normative.



A questi si aggiunge un ulteriore valore: la capacità di creare un **ponte tra esigenze imprenditoriali e risorse disponibili**. Grazie all'utilizzo di software aggiornati e integrati con banche dati nazionali ed europee, il Commercialista può monitorare in tempo reale l'apertura di nuovi bandi, segnalare tempestivamente le scadenze e offrire una consulenza proattiva, non più solo su richiesta. Tutto ciò, oltre a incrementare le possibilità di successo nella richiesta dei fondi, rafforza la **relazione consulente-cliente** e la trasforma in un vero e proprio partenariato per lo sviluppo.

Inoltre, considerando la crescente attenzione verso la **sostenibilità e la digitalizzazione**, molti bandi premiano proprio i progetti legati a questi ambiti: il Commercialista, con una visione trasversale su contabilità, fiscalità e innovazione, è nella posizione ideale per proporre **strategie di investimento** che consentano all'impresa di accedere più facilmente ai fondi e di strutturare progetti con un impatto reale e misurabile.

L'accesso al credito pubblico, quindi, non deve più essere visto come un'impresa titanica, ma come un processo che – se guidato correttamente – può diventare una **leva fondamentale per la crescita**. E il Commercialista, con le giuste competenze e strumenti digitali a supporto, può essere l'attivatore di questo cambiamento.

Consulenza ESG

Negli ultimi anni, l'Unione Europea ha introdotto una serie di normative che spingono le imprese verso una maggiore responsabilità ambientale, sociale e di governance. In particolare, la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) obbliga sempre più aziende a **misurare e comunicare l'impatto delle proprie attività sui fattori ESG**, con criteri precisi e standardizzati.

Questa direttiva, che si applicherà progressivamente a un numero crescente di imprese – comprese molte PMI – punta a rendere la **sostenibilità un elemento strutturale nella gestione aziendale**. Non si tratta più, quindi, di una scelta volontaria, ma di un vero e proprio obbligo normativo, la cui mancata osservanza può comportare sanzioni e danni reputazionali.

In questo nuovo scenario, anche la figura del Commercialista è chiamata a rinnovarsi. La consulenza contabile e fiscale si arricchisce infatti di nuove competenze, legate alla **sostenibilità e alla gestione dei dati non finanziari**. Il Commercialista può diventare il punto di riferimento per:

- aiutare le imprese a leggere correttamente la normativa;
- identificare i rischi ESG;
- impostare strategie di rendicontazione e prepararsi agli obblighi di trasparenza.

In un contesto in cui la sostenibilità diventa un parametro valutativo anche per l'accesso a **finanziamenti, agevolazioni e rapporti con partner e fornitori**, il supporto di un Professionista preparato può fare la differenza nel posizionamento strategico dell'impresa.

Per le PMI, spesso prive di strutture interne dedicate, il ruolo del Commercialista si fa ancora più rilevante, poiché può **guidarle passo dopo passo nella raccolta e nell'elaborazione dei dati ESG**, aiutandole a rendicontare in modo efficace le proprie performance ambientali, sociali e di governance.

Per gli Studi professionali, si apre così una nuova area di business ad alto valore aggiunto, in cui la **competenza tecnica incontra la visione strategica**, a sostegno della trasformazione sostenibile delle imprese. Investire, quindi, in formazione su questi temi e dotarsi di strumenti adatti alla gestione dei dati ESG può rappresentare un'opportunità concreta per differenziarsi e offrire un servizio davvero moderno e completo.

Crisi d'impresa

L'evoluzione delle normative, tra cui il nuovo Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza, impone alle imprese l'obbligo di **monitorare e gestire con tempestività le difficoltà economiche**, per evitare il deteriorarsi della situazione e prevenire insolvenze.

È in questo contesto che il Commercialista svolge un ruolo fondamentale nell'**analizzare i dati finanziari**, individuare segnali di allarme e proporre soluzioni adeguate per risolvere la crisi, sia attraverso ristrutturazioni interne, sia con l'accesso a strumenti di supporto previsti dalla legge.

In fase di **prevenzione**, può aiutare a monitorare attentamente la salute finanziaria dell'impresa, tramite un'analisi degli indicatori chiave e l'implementazione di sistemi di controllo che possano individuare tempestivamente eventuali segnali di difficoltà. Attraverso una pianificazione finanziaria accurata, può inoltre offrire consigli su come ottimizzare la struttura del capitale e sulla **gestione del rischio**, che aiuta l'impresa a mantenere un equilibrio economico che prevenga future problematiche.

Ma se la crisi è già in corso? Anche in questo caso, il Professionista può contribuire a sanare la situazione. Può elaborare **piani di risanamento**, studiare soluzioni per il rientro da situazioni di insolvenza e **proporre strategie per il ripristino dell'equilibrio finanziario**. Inoltre, gestisce le procedure concorsuali, come il concordato preventivo, e può supportare l'impresa nelle trattative con i creditori.

3.2 Strumenti digitali a supporto della consulenza

Molte delle tecnologie e degli strumenti digitali che abbiamo esplorato in questo documento sono ormai imprescindibili per il Commercialista che desidera offrire un servizio altamente competitivo e adeguato alle esigenze delle imprese.

L'utilizzo di **software avanzati**, ad esempio, ha un impatto diretto nella consulenza in ambito ESG, dove soluzioni specifiche per il reporting e il rating di sostenibilità permettono di **raccogliere, elaborare e presentare** in modo efficiente i **dati richiesti dalle normative europee**. Cosa, questa, che aiuta le aziende a mantenere la compliance e a migliorare la loro reputazione nel contesto della sostenibilità.

Come abbiamo visto in precedenza, strumenti basati su **Intelligenza Artificiale e Big Data** sono particolarmente utili nell'analisi dei rischi aziendali e nella **prevenzione delle crisi d'impresa**. L'AI, infatti, è in grado di analizzare grandi volumi di dati storici e attuali per identificare segnali di allarme in tempo utile. Un vero e proprio supporto al Commercialista nella consulenza preventiva e nella gestione delle difficoltà aziendali.

Anche le piattaforme di **Open Banking e Fintech**, con il loro potenziale di monitoraggio finanziario in tempo reale, rappresentano una risorsa fondamentale, soprattutto quando l'obiettivo è facilitare l'**accesso ai finanziamenti** – per le PMI e non solo. In questo caso, infatti, il Professionista può ottimizzare la gestione finanziaria delle imprese mediante l'utilizzo di strumenti che integrano i conti bancari con il software di contabilità, per individuare tempestivamente delle opportunità di credito.

In sostanza, grazie a questi strumenti il Commercialista può aumentare la soddisfazione dei propri clienti, oltre ovviamente a semplificare e rendere maggiormente efficiente il suo lavoro quotidiano.



Per saperne di più:

- [Il nuovo ruolo del Commercialista come CFO digitale](#)
- [L'importanza del networking per il Commercialista di oggi](#)
- [Il valore aggiunto di un Commercialista nel ruolo di consulente](#)

Capitolo 4

Sicurezza e protezione dei dati nella trasformazione digitale

Un altro elemento importante quando si parla di soluzioni digitali per i Commercialisti è la privacy. Nell'era digitale, i dati sono diventati una risorsa preziosissima e gli Studi ne gestiscono una quantità enorme ogni giorno. Parliamo di informazioni sensibili: **dati personali, documenti fiscali, bilanci, informazioni su dipendenti e clienti, strategie aziendali**. Una mole di dati che, proprio per il suo valore, deve essere custodita con la massima attenzione, seguendo regole di sicurezza sempre più rigorose.

È un errore pensare che i rischi legati alla sicurezza informatica riguardino solo le grandi aziende: gli Studi Professionali, anche quelli di dimensioni più contenute, rappresentano un **bersaglio concreto per attacchi informatici**, violazioni di sistema e sottrazione di informazioni. L'obiettivo degli hacker non è, infatti, solo la quantità di dati, ma anche la loro qualità.

Per questo, la sicurezza informatica non può essere considerata un'opzione o un lusso: è una **responsabilità professionale**. E come ogni responsabilità, parte dalla consapevolezza: conoscere le minacce e capire come si manifestano è il primo passo per difendersi in modo efficace, sia per evitare conseguenze legali sia per proteggere la fiducia dei propri clienti. In questo capitolo approfondiremo meglio tutti gli aspetti legati alla sicurezza che gli Studi devono tenere in considerazione.

4.1 Minacce e vulnerabilità comuni

È importante chiarire fin da subito un concetto fondamentale: proteggersi da questi rischi non significa necessariamente dotarsi di un reparto IT interno o di soluzioni tecniche sofisticate. Spesso, ciò che davvero fa la differenza è una **formazione adeguata** – accessibile e continua – rivolta a tutti coloro che lavorano nello Studio, dai Professionisti ai collaboratori.

Proprio per questo motivo, può essere interessante analizzare alcune delle minacce più comuni, per comprendere come funzionano e cosa aspettarsi.

Malware

Con il termine **malware** si fa riferimento a tutti quei programmi dannosi progettati per infiltrarsi nei sistemi informatici senza autorizzazione. Possono prendere la forma di **virus, trojan, spyware o ransomware** – quest'ultimo particolarmente pericoloso perché cripta i dati e consente ai criminali informatici di chiedere un riscatto per il loro ripristino.

Anche un semplice click su un allegato apparentemente innocuo può attivare un malware: ecco perché la prudenza e la formazione giocano un ruolo centrale.

Un esempio può essere utile per capire come agiscono i cybercriminali in questi casi. Pensiamo a un allegato inviato con oggetto **“Fattura urgente”**, il quale però contiene un **codice malevolo** che, una volta eseguito, consente al malintenzionato di prendere il controllo del computer. I danni possono essere molto gravi: dalla perdita di dati critici alla paralisi completa delle attività dello Studio. Alcuni malware, infatti, si diffondono rapidamente in rete locale e finiscono per compromettere anche altri dispositivi connessi.



Phishing

Tra le minacce informatiche più comuni troviamo il **phishing, ovvero** una truffa informatica che si basa sull'inganno: l'utente riceve e-mail o messaggi che sembrano provenire da fonti affidabili (banche, enti pubblici, software noti), ma in realtà **mirano a ottenere credenziali di accesso**, dati sensibili o autorizzazioni per installare software dannosi.

Un esempio tipico può essere un'e-mail che apparentemente è stata inviata dall'Agenzia delle Entrate, con la richiesta di cliccare su un link per **"verifica urgente"** di un documento fiscale: una volta cliccato, il link porta a una pagina fraudolenta in cui vengono richieste password o altre informazioni riservate.

Le conseguenze di una truffa di phishing non sono da poco: l'accesso non autorizzato a conti bancari, il furto di identità o l'installazione di malware nei sistemi dello Studio sono solo alcune di queste.

Altri attacchi hacker comuni

Oltre a malware e phishing, esistono altre forme di attacco, come il **brute force** (tentativi automatici e ripetuti di indovinare una password), il **data breach** (violazione dei database per sottrarre informazioni) o gli **attacchi man-in-the-middle**, in cui un hacker si inserisce tra due interlocutori per intercettare dati riservati. Anche questi tipi di attacchi possono colpire studi di ogni dimensione e sfruttano falle di sicurezza o sistemi non aggiornati.

Nel brute force, ad esempio, gli hacker usano software che provano migliaia di combinazioni di password fino a trovare quella giusta. Come è facile immaginare, questo metodo porta i cybercriminali a buoni risultati se si utilizzano **password semplici o riutilizzate**.

Nel caso di un data breach, invece, il cybercriminale riesce ad **accedere a un database** – magari contenente le informazioni fiscali dei clienti – e a sottrarle per poi rivenderle nel dark web o usarle per frodi.

Le **connessioni non sicure**, come quelle tramite Wi-Fi pubblici, possono esporre infine ad attacchi man-in-the-middle: l'hacker può infatti intercettare le comunicazioni tra due soggetti e leggere e modificare le informazioni scambiate.



Errore umano

Infine, ma non per importanza, c'è il **fattore umano**. Distrazioni, leggerezza o semplice mancanza di consapevolezza sono alla base di molti incidenti informatici.

Si tratta di gesti quotidiani, apparentemente innocui, per esempio usare **password troppo semplici, cliccare su link non verificati, lasciare incustoditi dispositivi** con accesso ai dati, ma che possono mettere a rischio l'intero ecosistema informativo dello Studio.

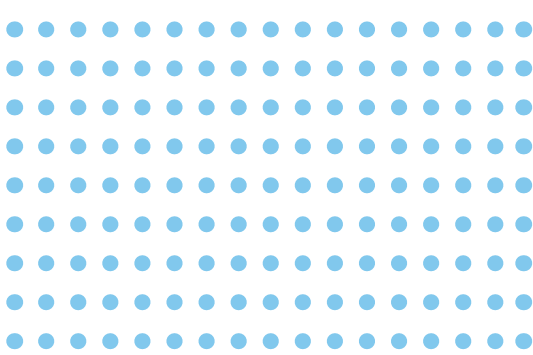
La buona notizia è che il rischio può essere ridotto in modo significativo. La soluzione non sta nel diventare esperti informatici, ma nel creare una **cultura della sicurezza condivisa e diffusa** che parte proprio dalla conoscenza delle minacce. E nei prossimi paragrafi vedremo insieme strumenti e strategie per metterla in pratica.

4.2 Misure di sicurezza fondamentali

Proteggere i dati e le informazioni all'interno di uno Studio professionale non richiede per forza infrastrutture complesse o investimenti importanti: esistono, infatti, alcune **misure di sicurezza che rappresentano la base di ogni strategia di protezione efficace**, indipendentemente dalla dimensione dello Studio. Si tratta di buone pratiche che, se applicate con costanza e consapevolezza, possono fare la differenza tra un ambiente sicuro e uno vulnerabile.

Potrebbe sembrare banale, ma l'**attivazione di firewall e antivirus** è essenziale per ergere una prima barriera protettiva. Il firewall agisce come un filtro tra il computer (o l'intera rete dello Studio) e il mondo esterno, con l'obiettivo di bloccare accessi indesiderati o sospetti. L'antivirus, invece, monitora costantemente i file e i programmi in uso per individuare e neutralizzare software dannosi.

È chiaro che non tutti gli antivirus o i firewall garantiscono piena efficacia. Da questo punto di vista, è essenziale non accontentarsi, ma anzi **cercare soluzioni affidabili e mantenerle aggiornate**, soprattutto in un contesto in cui gli attacchi diventano ogni giorno più sofisticati.



A questa prima linea difensiva si aggiunge un altro pilastro della sicurezza digitale: la **gestione delle password**. Spesso sottovalutata, la scelta di password complesse – lunghe, con caratteri speciali, numeri e lettere maiuscole/minuscole – può ridurre drasticamente il rischio di accessi non autorizzati. Meglio ancora se abbinata all'**autenticazione a due fattori**, un sistema di protezione che richiede due prove di identità indipendenti per accedere a un account: oltre alla password, infatti, viene richiesto un secondo elemento, come un codice inviato via SMS, una notifica su un'app o l'impronta digitale.

Un altro elemento fondamentale, ma a volte trascurato, è rappresentato dagli **aggiornamenti di sicurezza**. I software (compresi quelli più diffusi per la contabilità, la gestione fiscale o l'archiviazione) vengono costantemente aggiornati per correggere falle e vulnerabilità, saltare anche solo un aggiornamento può esporre lo Studio a rischi evitabili.

Non meno importante è la **politica dei backup regolari**, intesi come il salvataggio di una copia dei dati – su Cloud sicuri o dispositivi esterni protetti – che consente di recuperare velocemente documenti e informazioni in caso di attacco informatico o malfunzionamento.

Come abbiamo già accennato, però, non c'è misura di sicurezza più valida e preziosa della **formazione**. Sensibilizzare collaboratori e Professionisti dello Studio sui comportamenti corretti in ambito digitale, sui segnali da tenere d'occhio e sulle azioni da evitare è uno dei modi più efficaci per ridurre l'errore umano. Un team consapevole è la migliore prima linea di difesa.



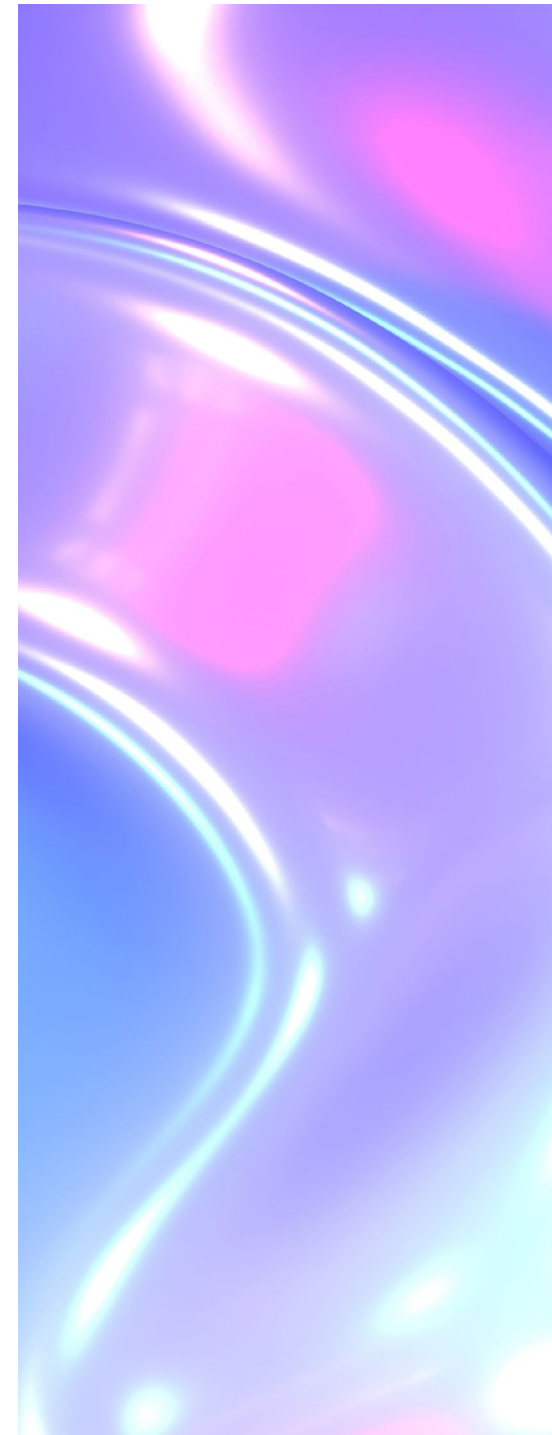
4.3 Conformità normativa e gestione dei rischi

Esattamente come le aziende, anche i Commercialisti che lavorano con informazioni riservate – dai dati fiscali ai bilanci, fino a quelli previdenziali e personali dei clienti – sono soggetti alle **regole del GDPR** (Regolamento UE 679/2016). Proprio per questo motivo, sono tenuti ad adottare misure concrete per garantire la riservatezza, l'integrità e la disponibilità dei dati trattati.

Il GDPR fornisce, infatti, indicazioni chiare anche per gli Studi professionali, a partire dalla **responsabilità diretta del titolare del trattamento** che deve assicurarsi che tutte le attività siano conformi, documentate e trasparenti. In particolare, è fondamentale disporre di procedure pronte da attivare in caso di data breach: in questi casi, infatti, il regolamento impone che venga inviata una **notifica tempestiva all'autorità competente** e, nei casi più gravi, anche ai soggetti coinvolti. La prevenzione, però, inizia molto prima.

Per ridurre i rischi, è essenziale implementare, oltre alle misure di sicurezza base che abbiamo analizzato prima, anche **sistemi di protezione avanzata dei documenti**, come la crittografia end-to-end che garantisce che i file possano essere letti solo da chi ne ha effettivamente diritto. Allo stesso modo, la **tutela della privacy dei clienti** deve essere centrale, con policy chiare sull'accesso ai dati, sull'uso degli strumenti Cloud e sulla condivisione di file o informazioni.

Una corretta gestione dei rischi, infine, passa anche attraverso un'attività regolare e strutturata di monitoraggio. Le valutazioni del rischio non devono essere viste come obblighi burocratici, ma come **strumenti utili per identificare vulnerabilità** e intervenire prima che si trasformino in problemi reali. Analizzare la rete informatica, valutare le autorizzazioni d'accesso, verificare i flussi di dati e aggiornare le policy interne permette allo Studio di essere sempre un passo avanti.

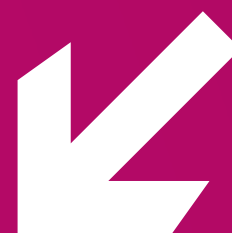


Per saperne di più:

[→ Come e a cosa serve migliorare le infrastrutture aziendali](#)

Approfondimento

Il ruolo della Blockchain nella tutela delle informazioni fiscali



La **Blockchain** è una tecnologia basata su registri distribuiti, in cui ogni operazione viene registrata in modo permanente, cronologico e non modificabile. Ogni blocco di informazioni, una volta validato, si lega al precedente, formando una “catena” sicura e trasparente. Questo meccanismo, nato inizialmente in ambito finanziario, sta trovando applicazioni sempre più interessanti anche per i Commercialisti.

Può, in effetti, offrire **vantaggi concreti su più fronti**: dalla certificazione delle transazioni alla conservazione sicura e verificabile di documenti fiscali, come fatture elettroniche o contratti. Ogni file inserito in una Blockchain è automaticamente “sigillato” da una prova crittografica, che **ne garantisce l'integrità e la tracciabilità**.

Ad esempio, grazie alla Blockchain è possibile creare registri digitali di bilanci aziendali non modificabili che possono essere utilizzati come prova certa in caso di verifiche fiscali o contenziosi. Cosa, questa, che riduce il rischio di errori o manomissioni e facilita la compliance.

In sostanza, questa tecnologia rappresenta, per gli Studi, un'opportunità per sviluppare una **maggiore tutela dei dati sensibili dei clienti**, la difesa contro eventuali contestazioni e un concreto supporto alla compliance normativa, anche in ottica GDPR.

Inoltre, diverse sono le **soluzioni di tecnologia finanziaria e piattaforme gestionali** che stanno già integrando questa tecnologia nei loro sistemi, ciò rende la Blockchain sempre più accessibile anche agli studi di piccole dimensioni.



Capitolo 5

Open Banking e digitalizzazione della gestione finanziaria

Lo abbiamo accennato sopra, oggi si parla sempre più di **Open Banking**, una vera e propria rivoluzione nel modo in cui i dati finanziari vengono gestiti e condivisi, che sta aprendo nuove possibilità per l'automazione dei processi e per l'erogazione di servizi a maggior valore aggiunto.

Per i Commercialisti, questo significa poter **accedere in tempo reale alle informazioni bancarie dei clienti**, semplificare molte attività operative e rafforzare il proprio ruolo consulenziale. Ma, come ogni trasformazione, anche questa porta con sé nuove sfide.

Nei prossimi paragrafi analizzeremo più da vicino i principali vantaggi offerti dall'Open Banking agli Studi Professionali, ma anche le criticità da considerare per un'adozione davvero consapevole.

5.1 L'impatto dell'Open Banking sugli Studi professionali

Come abbiamo visto, uno degli impatti più evidenti è l'**accesso semplificato ai dati bancari in tempo reale**, che consente al Commercialista di monitorare costantemente movimenti, saldi e flussi di cassa dei propri clienti. Potendo **individuare anticipatamente squilibri di liquidità**, proporre piani di pagamento più sostenibili o segnalare opportunità di investimento con maggiore rapidità, in sostanza, è anche possibile **migliorare la qualità della consulenza offerta** per diventare un partner strategico, piuttosto che un mero esecutore.

Ma l'Open Banking contribuisce anche alla **riduzione del carico operativo quotidiano** e libera tempo da poter dedicare ai clienti. Tra i principali task che possono essere automatizzati grazie all'integrazione tra Open Banking e software gestionali, per esempio, possiamo citare:

- registrazione automatica delle transazioni bancarie;
- riconciliazione contabile semplificata;
- preparazione di report periodici (per esempio, flussi di cassa, bilanci);
- allineamento con le scadenze fiscali;
- segnalazioni di incassi e pagamenti in entrata/uscita.

A completare il quadro, c'è un importante **miglioramento dell'accuratezza dei dati**: meno inserimenti manuali significa minori possibilità di errore, ma anche dati più completi e aggiornati. In questo contesto, l'Intelligenza Artificiale gioca un ruolo essenziale, dal momento che riesce a **interpretare le informazioni in tempo reale** e offrire analisi predittive, categorizzazioni automatiche e alert su potenziali anomalie. Il risultato è una base informativa più solida, su cui costruire decisioni più rapide e consapevoli.

5.2 Pagamenti digitali e soluzioni Fintech per la gestione finanziaria

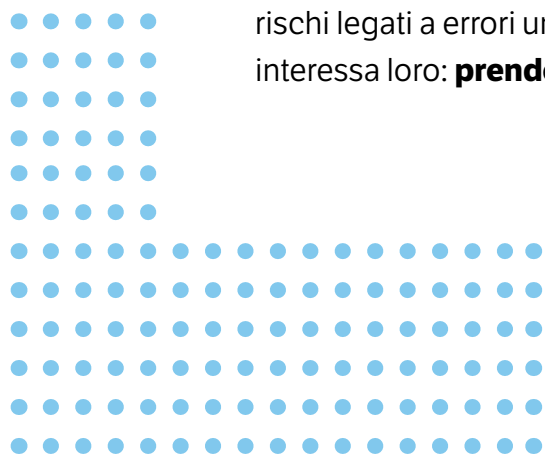
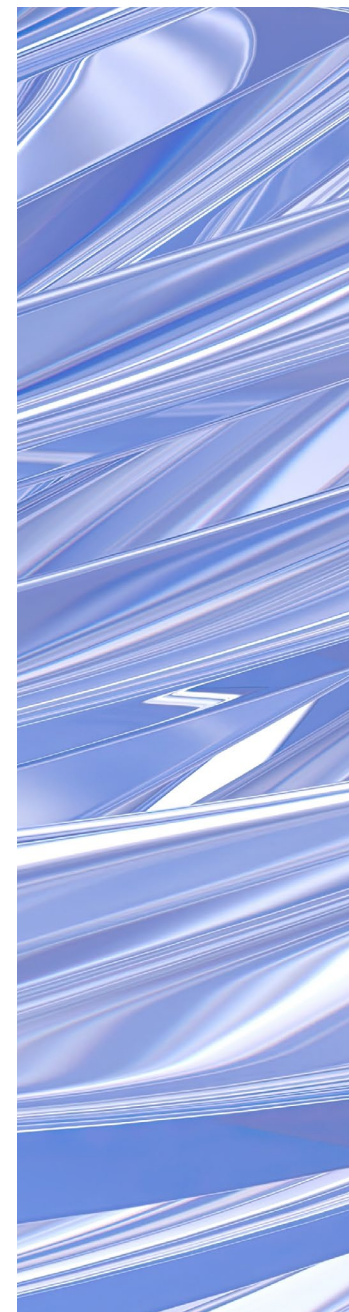
Nel contesto dell'Open Banking, le **soluzioni Fintech** – intese come innovazioni tecnologiche che combinano finanza e tecnologia per trasformare il modo in cui vengono erogati e gestiti servizi bancari, assicurativi e contabili – hanno profondamente cambiato il modo in cui le aziende gestiscono i pagamenti e le operazioni contabili quotidiane. Ma in che modo? È interessante analizzare alcune delle soluzioni che semplificano – e migliorano – molte delle attività quotidiane di uno Studio Professionale.

Strumenti di fatturazione elettronica evoluti: con l'Open Banking, le piattaforme di tecnologia finanziaria possono collegarsi direttamente ai conti bancari e integrarsi con software di fatturazione elettronica. In sostanza, è possibile automatizzare e integrare la creazione e l'invio delle fatture in modo molto più efficiente rispetto ai tradizionali sistemi. Inoltre, si possono includere direttamente i dati dei pagamenti in modo da avere una visione chiara delle fatture pagate e non pagate.

Integrazione dei conti correnti con software di contabilità: l'integrazione dei dati bancari in tempo reale, che grazie all'Open Banking vengono automaticamente sincronizzati con i software di contabilità, riducono drasticamente gli errori umani e velocizzano il processo di registrazione delle transazioni, cosicché il Professionista possa avere una visione finanziaria completa e aggiornata senza dover fare inserimenti manuali o aspettare l'aggiornamento degli estratti conto.

Automazione della riconciliazione bancaria: la riconciliazione bancaria è un processo che può essere quasi completamente automatizzato. I software di contabilità, integrati con i conti correnti, confrontano in tempo reale i movimenti bancari con le transazioni registrate e segnalano automaticamente eventuali discrepanze.

Com'è facile immaginare, le soluzioni di tecnologia finanziaria permettono agli Studi Professionali di **migliorare sensibilmente l'efficienza operativa** e, al contempo, ridurre i rischi legati a errori umani. Soprattutto, consentono ai Professionisti di dedicarsi a ciò che più interessa loro: **prendersi cura dei propri clienti**.



5.3 Opportunità e criticità dell'Open Banking per i Commercialisti

L'Open Banking offre ai Commercialisti un'opportunità straordinaria di aumentare l'efficienza operativa e di migliorare la qualità dei servizi offerti ai clienti. A beneficiarne è soprattutto la consulenza strategica e la possibilità di offrire soluzioni sempre più rapide ed efficaci.

Con l'automazione, lo Studio si trova in una posizione ideale per crearsi un **vantaggio competitivo**, in quanto può gestire una maggiore quantità di clienti con maggiore efficienza e offrire consulenze più tempestive e personalizzate. Un grande beneficio se si considera che in questo modo **aumenta la soddisfazione del cliente** e, al contempo, migliora la **fidelizzazione**, un aspetto fondamentale in un mercato sempre più competitivo.

Come per ogni innovazione, però, anche l'Open Banking porta con sé alcune criticità che devono essere affrontate con attenzione. In particolare, la **gestione della sicurezza dei dati** è una priorità assoluta. I Commercialisti, infatti, trattano una quantità enorme di informazioni sensibili, da dati finanziari e bancari a documenti fiscali riservati.

Proteggere queste informazioni sensibili non è solo un obbligo legale, ma anche una questione di **fiducia**. La violazione della privacy o una gestione poco sicura, infatti, potrebbe sì comportare sanzioni legali, ma anche danneggiare gravemente la reputazione dello Studio.

Sebbene le opportunità offerte dall'Open Banking siano evidenti, è fondamentale che i Professionisti adottino le giuste misure di sicurezza per tutelare i dati. Questo comporta un impegno costante nell'**aggiornare i sistemi di sicurezza** e nel monitorare continuamente i flussi di dati per evitare potenziali vulnerabilità.

Fortunatamente, esistono **soluzioni avanzate** che permettono di tenere sotto controllo questi rischi, prime fra tutte l'uso di piattaforme sicure e l'implementazione di politiche di accesso e gestione dei dati rigorose, come vedremo a breve quando parleremo delle principali misure da adottare per garantire la sicurezza e la compliance, per affrontare con serenità le sfide tecnologiche senza compromettere la qualità del servizio.



Per saperne di più:

[→ Dall'Open Banking all'Open Finance il passo è breve](#)

[→ Open banking: i 5 vantaggi della PSD2 per il mondo delle PMI](#)

[→ Open Banking e gestione della liquidità: come sfruttare l'innovazione per incassare più velocemente](#)

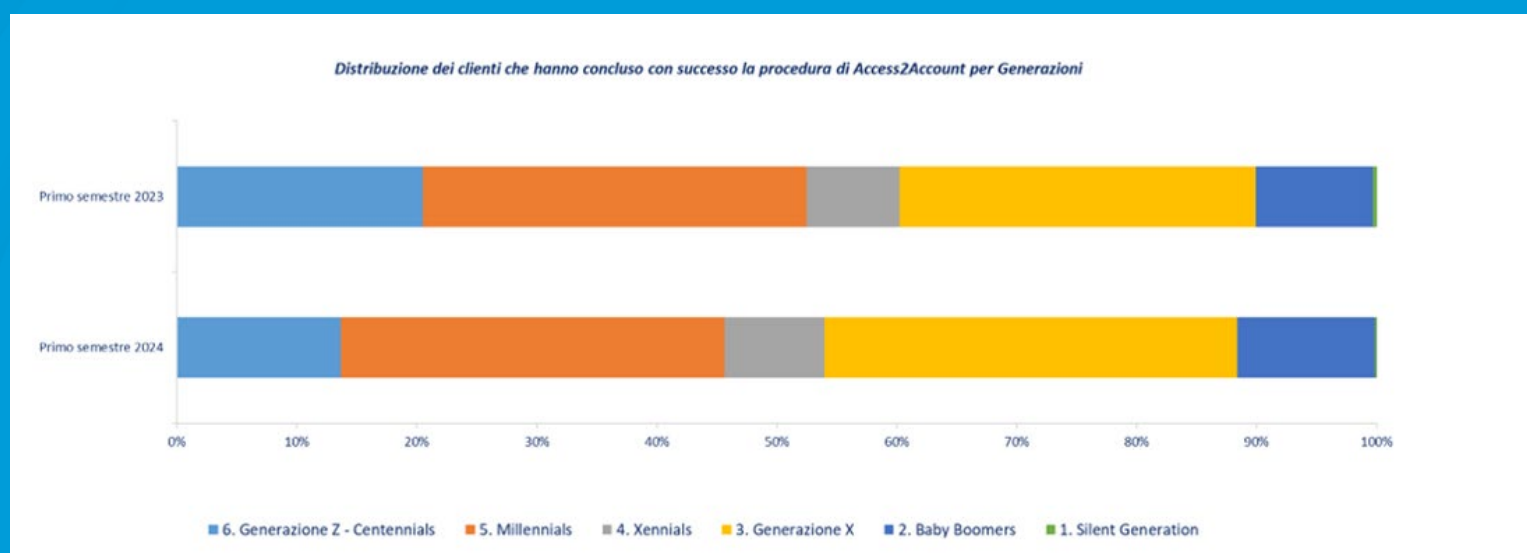
Approfondimento

L'Open Banking in Italia



L'Open Banking sta guadagnando sempre più terreno anche in Italia. Secondo il market outlook realizzato da **CRIF** sull'Open Banking in Italia, nel primo semestre del 2024, il **49,2% degli utenti italiani ha almeno un conto connesso tramite Open Banking**, segnale chiaro di una fiducia crescente verso questa tecnologia.

Un trend che non riguarda solo i giovani: l'adozione è in aumento anche tra le fasce più mature, con una **crescita del 4,8% nella Generazione X e del 6,5% tra i Baby Boomers**.



I benefici non si limitano alla semplicità d'uso: secondo i dati CRIF, l'uso dell'Open Banking contribuisce concretamente alla **riduzione del rischio creditizio**, con un calo di 9 punti percentuali nella fascia ad alto rischio. Inoltre, migliora anche la **qualità dell'accesso ai conti**, che ha registrato un incremento dell'1,7% nella riuscita delle connessioni ai conti correnti.



Capitolo 6

La roadmap per l'evoluzione del ruolo del Commercialista

Nei precedenti capitoli abbiamo visto come il Commercialista sia chiamato a giocare un ruolo chiave e a sfruttare le opportunità offerte da tecnologie - come l'**Intelligenza Artificiale, i software gestionali avanzati, l'Open Banking e molti altri strumenti digitali** - per fornire un supporto sempre più strategico alle aziende clienti.

A questo punto, però, è interessante capire quali sono gli step che un Professionista deve fare per abbracciare a pieno l'evoluzione del suo ruolo.



6.1 Passaggi chiave per l'adozione delle tecnologie in ambito finanziario negli Studi professionali

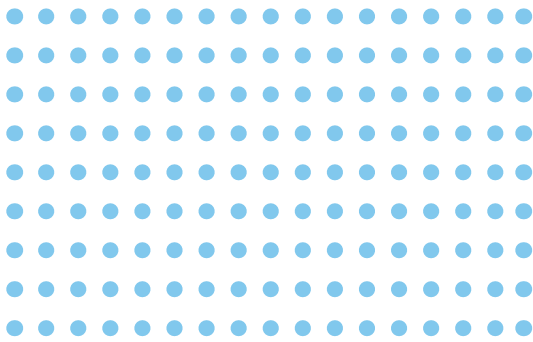
Il primo passo è la consapevolezza. Il Commercialista deve comprendere fino in fondo quali sono le reali **necessità del proprio Studio** e quali **obiettivi intende raggiungere** attraverso l'adozione di nuove tecnologie. Solo per fare qualche esempio, se l'obiettivo è liberare tempo dalle attività a basso valore aggiunto, sarà utile puntare su soluzioni che automatizzano la contabilità ordinaria o la gestione degli adempimenti fiscali. Se invece si mira a offrire un servizio di consulenza più evoluto, sarà fondamentale integrare strumenti di analisi predittiva e dashboard strategiche.

La varietà delle soluzioni disponibili oggi è ampia, ma questo non significa che tutte siano adatte a qualsiasi Studio. È fondamentale partire da una **definizione chiara degli obiettivi** per valutare ogni alternativa in modo accurato e scegliere quella più in linea con le proprie esigenze operative. In questo senso, le **piattaforme all-in-one** rappresentano spesso la scelta più efficace. Queste, infatti, consentono di gestire attività quotidiane, monitorare le scadenze normative e rimanere aggiornati sulle novità fiscali in un'unica interfaccia integrata.

È fondamentale introdurre i nuovi strumenti in modo graduale, ma continuo, privilegiando **soluzioni flessibili, facilmente integrabili con i sistemi esistenti e accessibili** anche a chi si affaccia per la prima volta alla digitalizzazione. Solo così sarà possibile, infatti, intraprendere un'evoluzione che si confermi solida e sostenibile e permetta di cogliere davvero tutte le opportunità del cambiamento.

6.2 Investire nella formazione e nelle competenze digitali

Il secondo step è la formazione. Secondo la [ricerca condotta da TeamSystem](#) in collaborazione con The European House – Ambrosetti sull'impatto della digitalizzazione negli Studi Professionali, il **53,3%** degli intervistati individua nella **carenza di competenze** uno dei principali ostacoli all'effettiva adozione delle soluzioni digitali. Questo dato, più che un limite, rappresenta un'opportunità concreta per riflettere sull'importanza di **investire nella formazione continua** e nell'aggiornamento delle competenze, tanto del titolare dello Studio quanto dei suoi collaboratori.



Prepararsi alla trasformazione digitale significa prima di tutto comprendere a fondo le potenzialità degli strumenti disponibili, quindi è essenziale affiancare all'introduzione delle nuove tecnologie un percorso di **crescita professionale** che permetta di utilizzarle con efficacia e consapevolezza. La partecipazione a **corsi di formazione, webinar, workshop tematici** e percorsi di aggiornamento verticale rappresenta un investimento strategico, non un costo. A questo si aggiunge il valore **dello scambio di competenze con altri Studi professionali**: condividere esperienze, casi d'uso e buone pratiche consente, infatti, di accelerare il processo di apprendimento e di evitare gli errori più comuni.

Come già detto, l'introduzione graduale di nuovi strumenti, affiancata a momenti formativi mirati, costruiti attorno alle reali esigenze operative dello Studio, è essenziale per raggiungere risultati concreti. Inoltre, è utile **definire ruoli e responsabilità** all'interno del team, in modo che ogni collaboratore possa diventare un punto di riferimento su specifiche soluzioni tecnologiche.

A supporto di questo percorso, oggi esistono piattaforme digitali pensate proprio per semplificare l'esperienza dell'utente. Le soluzioni all-in-one, oltre a **essere intuitive e facilmente integrabili** anche in contesti meno digitalizzati, includono spesso strumenti dedicati alla formazione, all'aggiornamento normativo e al supporto operativo quotidiano. Strumenti di questo tipo, in sostanza, agevolano senz'altro l'adozione delle nuove tecnologie, ma stimolano anche la **crescita di un set di competenze sempre più ampio** e aggiornato e mette in condizione il Commercialista di essere perfettamente in linea con le richieste del mercato e del futuro della professione.

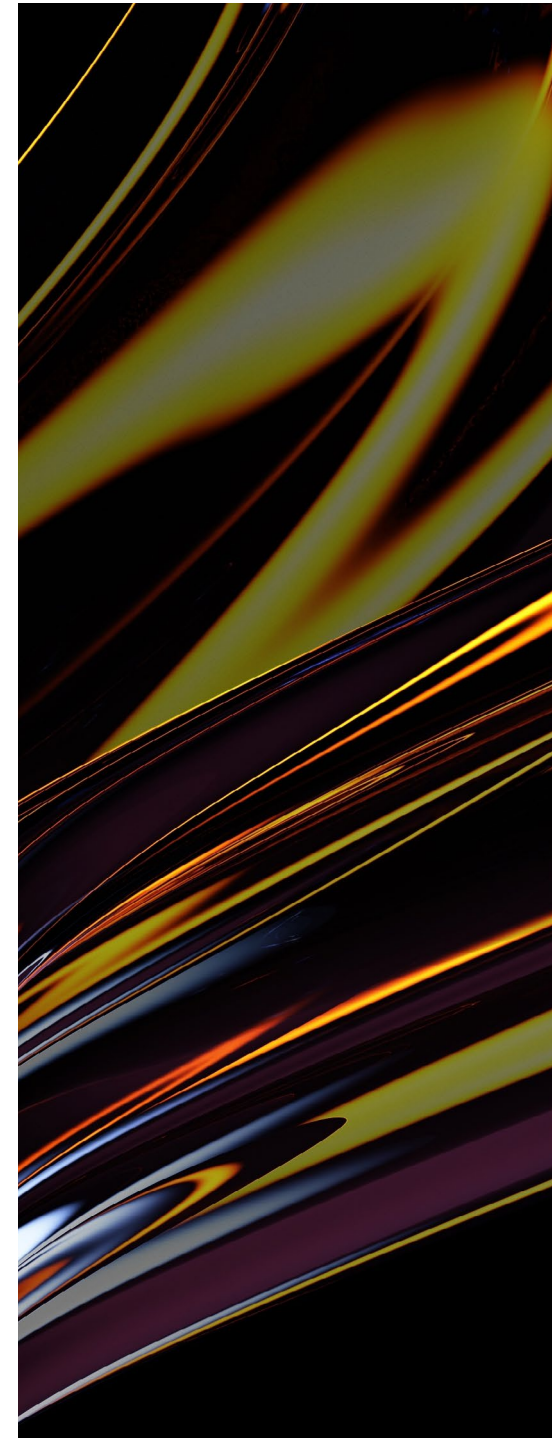
6.3 Strategie per superare la resistenza al cambiamento

Altro passaggio importante è guidare in maniera efficace il cambiamento. È naturale che accanto all'entusiasmo nell'approccio alle tecnologie per il nuovo ruolo del Commercialista emergano anche alcune resistenze. Le preoccupazioni più diffuse riguardano l'impatto sul **tempo da dedicare all'apprendimento**, il timore di sbagliare nell'adozione delle soluzioni oppure l'idea che il cambiamento possa compromettere l'equilibrio operativo dello Studio. Tutti aspetti legittimi, ma che possono – e devono – essere affrontati con un approccio strategico e lungimirante.

La chiave per superare queste resistenze è duplice: da un lato serve un'attenta analisi delle esigenze reali dello Studio, dall'altro è fondamentale **scegliere strumenti che siano davvero adatti al proprio contesto**, capaci di adattarsi alle modalità di lavoro esistenti e non viceversa. Le soluzioni digitali più evolute oggi non sono rigide o complesse, ma altamente personalizzabili: permettono di costruire percorsi su misura e si integrano gradualmente nelle routine quotidiane senza creare discontinuità.

Un altro elemento che favorisce l'adozione è la **semplicità d'uso**. Le piattaforme più moderne sono pensate per essere intuitive, con **interfacce user-friendly** e percorsi guidati che rendono l'approccio alla tecnologia accessibile anche a chi parte da zero. Inoltre, molte di esse offrono supporto continuo, **formazione integrata** e strumenti di aggiornamento normativo, il che contribuisce anche a rafforzare la fiducia e l'autonomia degli utenti.

È importante ricordare che il cambiamento non deve essere percepito come una minaccia, ma come un'opportunità concreta per valorizzare le proprie competenze, liberarsi da attività a basso valore e concentrarsi su ciò che davvero fa la differenza per i clienti: **la consulenza, l'analisi strategica, la visione di lungo periodo**. Superare le resistenze è possibile e oggi esistono tutti gli strumenti per farlo con serenità, gradualità e, soprattutto, con successo.



Per saperne di più:

→ [Rating ESG o di sostenibilità: guida per ottenere un buon punteggio](#)

→ [I fattori ESG nella valutazione d'azienda: indicazioni per la costruzione della base informativa](#)

→ [ESG: come funziona e quali vantaggi per gli Studi professionali](#)

→ [I vantaggi della compliance agli obiettivi ESG](#)

Approfondimento

La roadmap per l'evoluzione del Dottore Commercialista



Checklist dei passaggi chiave per guidare la trasformazione digitale dello Studio:

- **Analisi delle esigenze e definizione degli obiettivi:** valuta i bisogni reali dello Studio e chiarisci quali risultati vuoi ottenere con la digitalizzazione (es. riduzione attività manuali, più tempo per la consulenza, conformità normativa);
- **Selezione delle tecnologie più adatte:** scegli strumenti in grado di integrarsi con i processi esistenti e che rispecchino le tue esigenze specifiche, privilegiando soluzioni flessibili e scalabili;
- **Valutazione di soluzioni all-in-one:** opta per piattaforme che unificano le funzionalità chiave (gestione fiscale, contabile, normativa, dashboard, reportistica) e che migliorano efficienza e controllo;
- **Investimento nella formazione continua:** dedica tempo a corsi, webinar, aggiornamenti e momenti di confronto con altri professionisti per approfondire l'uso delle nuove tecnologie;
- **Coinvolgimento del team:** accompagna collaboratori e dipendenti nel percorso di trasformazione, assegna ruoli precisi e valorizza le competenze individuali;
- **Integrazione graduale degli strumenti digitali:** procedi per fasi e implementa i nuovi strumenti step-by-step, senza stravolgimenti;
- **Semplificazione dell'esperienza utente:** punta su tecnologie intuitive e user-friendly, in grado di rendere semplice l'uso quotidiano e abbattere le barriere all'adozione;
- **Monitoraggio e miglioramento continuo:** valuta regolarmente i risultati ottenuti, raccogli feedback interni e adatta le soluzioni in base all'evoluzione dello Studio e del mercato.

Conclusioni

Il futuro della professione del Commercialista si presenta più florido e stimolante che mai. Se fino a pochi anni fa questa figura era percepita soprattutto come un esecutore di compiti operativi – gestione delle fatture, adempimenti fiscali, dichiarazioni – oggi sta emergendo con forza il suo nuovo ruolo di partner strategico per le imprese. Una figura capace di affiancare l'imprenditore nel processo decisionale, di anticipare criticità, di leggere i numeri non solo per adempiere agli obblighi di legge, ma per guidare verso una crescita consapevole, sostenibile e strutturata.

Questa trasformazione non è più una semplice previsione, bensì una realtà che si sta già manifestando concretamente in molti Studi professionali, ed è una realtà destinata ad **ampliarsi nei prossimi anni**, con il Commercialista che assumerà un ruolo sempre più centrale in diversi ambiti fondamentali per il successo delle imprese. Tra questi, vale la pena ricordare:

supporto nella richiesta di finanziamenti, il Professionista può facilitare l'accesso a bandi e agevolazioni andando a identificare quelli che sono più adatti all'impresa, sia a livello nazionale che europeo, e assistere i clienti nella gestione di tutta la documentazione richiesta, al fine di ridurre il rischio di errori che potrebbero trasformarsi in ostacoli per l'accesso ai finanziamenti stessi. Per ultimo, non per importanza, il Commercialista può aiutare l'azienda cliente nella gestione e nel monitoraggio dei fondi ottenuti, assicurandosi che tutto sia conforme alle normative vigenti.

previsione di potenziali problemi finanziari, attraverso l'utilizzo di software avanzati e strumenti predittivi, tramite i quali il Commercialista può intercettare per tempo segnali di crisi, squilibri nella gestione della liquidità o inefficienze nei processi aziendali e, di conseguenza, attivare contromisure tempestive e migliorare la resilienza dell'impresa;

guida verso la sostenibilità, se si considera che oggi le aziende sono chiamate a rispondere a nuovi criteri ESG e che il Commercialista può diventare una figura chiave per orientarle nella rendicontazione non finanziaria, nell'accesso a incentivi per la transizione ecologica e nella costruzione di modelli di business sostenibili;

protezione dei dati dei clienti, in un contesto normativo sempre più attento alla Cybersicurezza e alla privacy. Il Commercialista ha la responsabilità – ma anche l'opportunità – di implementare soluzioni digitali che garantiscano la massima protezione delle informazioni sensibili e che siano capaci di rafforzare la fiducia con i clienti;

strategia d'impresa, soprattutto perché l'integrazione tra dati contabili, analisi finanziaria e tecnologia offre al Commercialista una visione d'insieme utile per proporre piani strategici su misura, che tengano conto del contesto economico e delle peculiarità di ogni singola realtà imprenditoriale.

La chiave di tutto è, quindi, l'adozione di tecnologie innovative e avanzate che possono supportare il Professionista proiettato verso il futuro. Una domanda a questo punto nasce spontanea: ma in un domani in cui tutti gli Studi avranno adottato strumenti digitali, cosa farà davvero la differenza? La risposta sta in un concetto tanto semplice quanto potente: il **valore umano**.

Anche con il supporto delle migliori tecnologie, infatti, ciò che rende il Commercialista un Professionista indispensabile e affidabile è la sua **esperienza**, la sua capacità di ascolto, la sua intelligenza nel cogliere connessioni tra i dati, la sua **passione per il proprio lavoro**. Sono queste qualità che costruiscono relazioni di fiducia con i clienti, che permettono di offrire soluzioni su misura e che fanno sì che lo Studio diventi un punto di riferimento stabile e apprezzato.



Il messaggio finale è chiaro: la **trasformazione è già in corso** e non va temuta, ma colta. Con gli strumenti giusti, una visione strategica e la volontà di investire sulle proprie competenze e sulla propria crescita, il Commercialista ha davanti a sé un futuro entusiasmante, un futuro in cui potrà consolidare la propria autorevolezza, differenziarsi nel mercato e diventare sempre più protagonista della crescita delle imprese italiane.

Tecnologia, strategia e valore umano: con questi tre pilastri, il Commercialista del futuro è pronto sia ad affrontare il cambiamento, sia a guidarlo.

Glossario

API (Application Programming Interface): interfacce che permettono ai software di comunicare. Utilizzate per integrare dati bancari nei gestionali, automatizzando operazioni contabili.

Automazione: uso di tecnologie per eseguire attività ripetitive senza intervento umano. Riduce errori e libera tempo per consulenze strategiche.

Bilancio di sostenibilità: documento che rendiconta l'impatto ambientale, sociale e di governance di un'azienda. Sempre più richiesto dalle normative europee.

Brute Force (attacco a forza bruta): tentativo di violare una password provando molte combinazioni. Rende necessarie password forti e sistemi di protezione.

Cloud: archiviazione e accesso ai dati via internet. Permette collaborazione e accessibilità ai documenti da qualsiasi luogo.

Compliance (Conformità normativa): rispetto di leggi e regolamenti. Il Commercialista aiuta a garantire la correttezza delle pratiche per evitare sanzioni.

Crisi d'impresa: situazione di difficoltà economica che minaccia la continuità aziendale. Il Commercialista monitora indicatori e propone soluzioni.

CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive): direttiva UE che obbliga molte aziende a rendicontare le proprie attività ESG. Coinvolge i Commercialisti nella raccolta e validazione dei dati.

Cybersecurity: protezione dei dati digitali da accessi non autorizzati. Fondamentale per tutelare informazioni sensibili e rispettare la privacy.

Data breach: violazione di dati sensibili. Espone a rischi legali e reputazionali, richiede misure preventive e piani di risposta.

ESG (Environmental, Social, Governance): parametri per valutare la sostenibilità aziendale. I Commercialisti supportano nella rendicontazione e strategia ESG.

Fatturazione elettronica: emissione e trasmissione digitale delle fatture. Obbligatoria in Italia, semplifica la registrazione e il controllo fiscale.

Fintech: tecnologie innovative applicate alla finanza. Offrono strumenti utili per la gestione contabile e la consulenza finanziaria.

GDPR (General Data Protection Regulation): regolamento europeo sulla protezione dei dati personali. Obbliga a garantire sicurezza e trasparenza nel trattamento dei dati.

Intelligenza Artificiale (AI): Tecnologia che consente ai sistemi di apprendere dai dati, analizzare informazioni e svolgere attività tipiche dell'intelligenza umana in modo automatizzato.

Machine Learning: tecnica AI che apprende dai dati per fare previsioni. Utile per analisi predittive e rilevamento anomalie contabili.

Malware: software malevoli che danneggiano o spiano i sistemi. La protezione richiede antivirus aggiornati e attenzione ai rischi.

Man-in-the-Middle (attacco): intercettazione non autorizzata di comunicazioni digitali. Necessario proteggere le connessioni con crittografia e VPN.

Open Banking: condivisione sicura dei dati bancari con terze parti tramite API. Permette al Commercialista di integrare i dati bancari in tempo reale.

Phishing: truffa che induce a fornire dati sensibili tramite email o messaggi ingannevoli. È importante formare il personale a riconoscerla.

PSD2 (Payment Services Directive 2): direttiva UE che abilita l'open banking. Agevola l'integrazione dei dati bancari nei software contabili.

Ransomware: malware che cripta i dati e chiede un riscatto. Prevenzione e backup regolari sono essenziali per proteggere lo studio.

Riconciliazione bancaria: confronto tra contabilità interna e estratti conto bancari. L'automazione riduce errori e velocizza l'attività.

Software gestionale: strumento informatico per gestire contabilità, scadenze e adempimenti. Centrale per l'efficienza dello studio professionale.

Fonti

- **Teamsystem.com**
<https://www.teamsystem.com/magazine/gestione-dello-studio/contabilita-digitale-ruolo-Commercialista/>

<https://www.teamsystem.com/magazine/fintech/open-banking-e-psd2-cosa-devi-sapere-per-cavalcare-il-cambiamento/>

https://www.teamsystem.com/commercialisti/storie-di-successo/studio-parolini-digitalizza-le-attivita/?_gl=1%2A1it7fg6%2A_up%2AMQ..%2A_ga%2AMTk1MjE5NDkxMy4xNzQ0MzU5NzQ2%2A_ga_D6CCKB75QV%2AMTc0NDM1OTc0Ni4xLjAuMTc0NDM1OTc0Ni4wLjAuMTg1MTY5MzY0Mw
- **Smartbyte.it**
<https://smartbyte.it/blog/perche-anche-i-commercialisti-dovrebbero-utilizzare-un-software>
- **Pagamentidigitali.it**
<https://www.pagamentidigitali.it/digital-banking/open-banking/open-banking-cose-e-come-cambiera-il-sistema-bancario/>
- **Blog.osservatori.net**
https://blog.osservatori.net/it_it/open-banking-significato
- **Federprivacy.org**
<https://federprivacy.org/informazione/primo-piano/intelligenza-artificiale-negli-studi-professionali-quando-l-uso-incontrollato-compromette-privacy-e-reputazione-aziendale>
- **Crif.it**
<https://www.crif.it/area-stampa/open-banking-cresce-la-fiducia-degli-italiani/>
- **Fisco7.it**
<https://www.fisco7.it/2025/01/esg-e-commercialisti-le-grandi-opportunita-di-un-nuovo-business/>
- **Agendadigitale.eu**
<https://www.agendadigitale.eu/documenti/commercialisti-4-0-competenze-e-tecnologie-per-guidare-le-imprese/>



Potenzia il
tuo **Studio**.

Eleva il tuo business^{AI}
con i software TeamSystem,
ora potenziati
dall'Intelligenza Artificiale.



teamsystem.com

