**COMUNICATO STAMPA**

**COMMERCIALISTI, I GIOVANI APRONO A NUOVI AMBITI PROFESSIONALI E NON TEMONO LA TECNOLOGIA**

**Sondaggio su un campione di quasi 2000 under 40 condotto dalla Fondazione nazionale di ricerca della categoria. Sostenibilità, consulenza strategica e direzionale, crisi d’impresa e finanza aziendale i futuri ambiti di attività**

*Pesaro, 15 ottobre 2024 –* **Sostenibilità, consulenza strategica e direzionale, crisi d’impresa e finanza aziendale** rappresentano il futuro di una professione che non teme gli sviluppi della **tecnologia**,ma lamenta la **complessità della normativa** e l’**abusivismo professionale. Sono alcune delle indicazioni che emergono** dal sondaggio realizzato dalla **Fondazione nazionale Ricerca dei commercialisti** su un campione di **quasi 2000 under 40** iscritti alla categoria, oltre il 10% del totale. La Survey è stata condotta tra fine settembre e inizio ottobre tramite un questionario online.

Per oltre il **67%** del campione la **sostenibilità** rappresenta una specializzazione futura in espansione o in forte espansione seguita dalla **consulenza strategica (60%)** e dalla **consulenza direzionale (52%).** La **tecnologia** è un problema solo per il **9%** degli intervistati. In cima alle preoccupazioni ci sono invece la **complessità normativa (45%)** e **l’abusivismo professionale (26%).**

Dalle risposte emerge anche l’immagine di una categoria alle prese con **cambiamenti epocali**,ma **non in crisi**. Sebbene il **32,1%** la giudichi in “**crisi profonda**”, **oltre il 60%** sostiene invece che non sia così: per il **34,1%** non è in crisi, ma investita da processi di trasformazione epocale legati a mutamenti nel mondo del lavoro e nella società, per un altro **29,1%** non è in crisi, ma in evoluzione a seguito di innovazioni procedurali e normative.

Nell’ambito delle specializzazioni più consolidate, il campione ritiene che le aree più in espansione o in forte espansione nel futuro saranno quelle **della crisi d’impresa (64%),** della **finanza aziendale (63%)** e della **revisione e controllo (55%),** mentre per il **51%** si verificherà una contrazione o una forte contrazione dei **servizi contabili e fiscali**.

Sul piano organizzativo, il campione assegna un’importanza maggiore alle **economie di specializzazione (38%)** rispetto alle **economie di scala (29%)** e a **quelle di rete (27%).** Dalla survey emerge una dicotomia tra chi pensa che l’aggregazione sia la chiave di volta per competere e chi pensa invece che il network possa essere un valido modello alternativo. Per quanto riguarda l’impatto della **tecnologia più innovativa (BI e IA)**, il campione mostra chiaramente di percepire sia un effetto **molto positivo** in termini di **efficienza** (riduzione dei costi e miglioramento delle prestazioni) che di **efficacia** (ampliamento dell’offerta consulenziale) con una prevalenza della prima sulla seconda. Mentre, riguardo alla proattività nell’introdurre nello studio e nell’attività professionale tecnologie innovative (IA, BI, CRM, Blockchain, ecc.), la quota maggiore del campione si è espressa per le tecnologie **RPA (25%), seguite da quelle IA (18%), BI (14%), CRM (10%) e Blockchain (3%).** In generale, l’approccio verso le nuove tecnologie riflette l’esigenza di **rimanere competitivi** sul mercato rispetto a quella di ampliare l’offerta di servizi consulenziali.

Sul fronte dei percorsi formativi, il **40%** del campione sostiene che è necessario **rivedere il percorso di studi** nella parte relativa alle **hard skill**, mentre per il **18%** occorre implementare nel percorso di studi l’apprendimento delle **soft skill**. Inoltre, il **62%** degli intervistati esprime un **giudizio positivo** sulla formazione continua, giudicata **adeguata**, a fronte di un **34%** che la ritiene **poco adeguata**.

Chiamati ad esprimersi sulle **principali criticità nell’avvio dell’attività professionale**, il **70%** dei giovani ha evidenziato i **tempi lunghi** iniziali per raggiungere un buon grado di **autonomia reddituale**, mentre solo il **20%** ha dichiarato che la scelta di esercitare la professione di commercialista sia dipesa dall’esistenza di uno **studio avviato in famiglia**. Per il **44%** è stata determinante la **passione** per le materie economico-giuridiche.

“Questo sondaggio – afferma il presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti **Elbano de Nuccio** –, effettuato su un campione estremamente significativo di nostri giovani colleghi, fornisce spunti molto interessanti e per certi versi **sorprendenti**. Molte delle risposte fornite ci dicono che l’approccio **positivo e proattivo** è ampiamente **maggioritario** rispetto a quello di chi denuncia una situazione di crisi. Siamo perfettamente consapevoli dei **tanti problemi** che affliggono la nostra come anche tutte le libere professioni. Mi sembra però di poter dire che da questo sondaggio emerge con forza una **voglia di futuro** non scontata e una **consapevolezza significativa** della necessità di **aprirsi al nuovo**”. “Questa survey – aggiunge – è solo l’ultima iniziativa in ordine di tempo, introdotta dal Consiglio nazionale, per **analizzare** e **studiare** lo stato dell’arte della categoria. È proprio questa analisi costante della nostra realtà che ci ha consentito di fornire **risposte concrete** ai nostri iscritti: dall’azione di **interlocuzione costante** con tutte le forze parlamentari e con l’esecutivo sono derivate **norme** che rispondono alle richieste di **semplificazione del nostro lavoro e valorizzazione delle nostre competenze**. Sul fronte interno, l’importante lavoro che stiamo portando avanti sulla **riforma del nostro ordinamento professionale** discende da una **visione precisa** che punta a fotografare tutte le novità intervenute negli ultimi decenni e, al contempo, a **favorire e anticipare** ulteriori processi d’innovazione. Da questo punto di vista, le novità previste nel nuovo testo in tema di **oggetto della professione** rispondono ad una strategia che mette al centro proprio i **giovani**”.