



Consiglio Nazionale  
dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili



**Pesaro 2024**  
Capitale italiana  
della cultura

## NEXT, Il Futuro della Professione visto dai Giovani Commercialisti

Survey condotta dalla Fondazione Nazionale dei Commercialisti Ricerca  
Campione di 1.932 Giovani Commercialisti (Iscritti fino a 40 anni)  
Sistema CAWI 20.09.2024 – 11.10.2024  
Pesaro, 15 ottobre 2024  
Anteprima dei risultati

**PREMESSA.** La Survey è stata condotta tra fine settembre e inizio ottobre tramite un questionario on line parzialmente a risposta chiusa ed ha coinvolto quasi 2.000 Giovani Commercialisti (Iscritti fino a 40 anni). Al momento di condurre la Survey, l'universo degli iscritti all'Albo fino a 40 anni è rappresentato da circa 17.500 soggetti. Praticamente, il campione della Survey copre oltre il 10% dell'Universo, una percentuale altissima che soddisfa ampiamente i parametri di rappresentatività statistica.

La Survey è stata concepita e condotta con l'obiettivo di supportare l'analisi sul futuro della professione che è al centro del Convegno nazionale di Pesaro in programma per il 15 e il 16 ottobre presso l'Auditorium Scavolini "COMMERCIALISTI NEXT. GENERAZIONI DI PROFESSIONISTI VERSO NUOVI SCENARI". La prima sessione del Convegno è dedicata a "I numeri della Professione: tra resilienza e nuovi scenari".

Il tema della resilienza si è imposto all'attenzione dei Commercialisti nell'ambito dell'analisi di scenario condotta come di consueto dal Rapporto annuale sull'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili 2024 presentato in occasione degli Stati Generali dei Commercialisti il 7 maggio 2024 a Roma. Il Rapporto e le analisi seguite hanno messo in luce come nell'ambito della crisi più generale del mondo libero professionale, in modo particolare per il calo di abilitazioni e iscrizioni, ma anche per l'appiattimento se non la regressione dei redditi medi di molte libere professioni, quella di Commercialista mostra diversi segnali di tenuta.

Ad esempio, i dati delle professioni economico-giuridiche indicano come dal 2019 ad oggi quella di Commercialista sia l'unica professione a far registrare un aumento di iscritti. Infatti, nel periodo indicato, i Commercialisti crescono dell'1,4%, mentre gli Avvocati calano del 2%, i Notai del 2,8% e i Consulenti del Lavoro dello 0,4%.

Inoltre, il calo dei praticanti, che tanto spaventa il mondo della professione dei Commercialisti, va inserito nel contesto più generale dove si registra un forte calo della propensione verso la libera professione e va letto nell'ambito delle dinamiche più ampie che interessano il mercato del lavoro e che a sua volta riflettono importanti mutamenti socioeconomici ed ovviamente, demografici del Paese.

Ad esempio, sempre dal 2019 ad oggi, mentre gli occupati dipendenti sono aumentati del 3,9%, quelli indipendenti sono diminuiti del 4,2% e tra questi gli occupati liberi professionisti sono diminuiti del



Consiglio Nazionale  
dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili



**Pesaro 2024**  
Capitale italiana  
della cultura

4,7%. Nel 2009, dati Eurostat, l'Italia aveva l'incidenza di liberi professionisti più elevata in Europa, nel 2022 l'Italia è scesa al secondo posto. Infine, dati Almalaurea, se tra i laureati del 2013, a cinque anni dalla laurea, gli occupati liberi professionisti erano il 22,2%, tra i laureati del 2018, sempre a cinque anni di distanza, quella percentuale è scesa al 18%.

Fin qui, però, la demografia c'entra ancora poco. Poiché l'effetto forte del calo dei praticanti avviene proprio mentre i laureati in generale e quelli del gruppo economico in particolare sono in forte aumento.

Ad esempio, negli ultimi dieci anni, i laureati sono aumentati del 22%, mentre quelli del gruppo economico sono aumentati del 32%, mentre gli abilitati complessivi sono diminuiti del 42,3% e gli abilitati alla professione di Commercialista del 45,2%.

In questo scenario, dal 2007 ad oggi, il reddito medio dei Commercialisti è aumentato in valore del 13,7%, mentre il reddito medio di tutti i liberi professionisti di fonte Adepp è aumentato del 12,2%.

Il mercato dei servizi professionali economico-contabili e più in generale della consulenza aziendale è in continua crescita. I dati Istat di contabilità nazionale mostrano come il comparto relativo al mercato dei servizi professionali contabili, legali e di consulenza sia cresciuto dal 2007 al 2022 passando dal 2,9% al 3,2% del totale. Anche la quota direttamente riferibile dai Commercialisti all'interno di tale comparto appare in crescita.

Lo scenario demografico, come è noto, non è favorevole. Pertanto, non è chiaro quanto potrà durare l'effetto resiliente della professione. Inoltre, l'analisi condotta ci mostra come la professione sia fortemente coinvolta dal processo di riequilibrio che coinvolge un po' tutto il mercato del lavoro, tra occupazione dipendente e indipendente. Nel corso degli ultimi venti anni, il mondo delle professioni liberali, forte dell'attrazione che ha avuto per molti decenni del secolo scorso, e a causa certamente anche del fenomeno a tutti noto della disoccupazione intellettuale, ha assorbito costantemente l'eccesso di lavoro intellettuale presente sul mercato finché non è iniziato un processo di aggiustamento con espulsione di parte di quella forza lavoro. Questo processo è in pieno svolgimento e gli albi professionali non sono più in grado di esercitare come prima e pienamente la loro funzione di tutela anche per le continue modifiche in sede europea alle norme che regolano la concorrenza interna.

In conclusione, la professione di Commercialista oggi vive uno strano paradosso. Da un lato, essa beneficia dell'inversione di tendenza che permette di ridurre lo squilibrio sul mercato tra domanda ed offerta di servizi professionali che è alla base della forte erosione dei margini almeno degli ultimi decenni, da un altro lato, però, essa soffre il calo di iscrizioni che viene interpretato da molti come riduzione del grado di attrattività della professione e che si traduce, in pratica, nella scarsità di praticanti a disposizione degli studi professionali.

Questo paradosso è riflesso anche nel gap reddituale rispetto all'organizzazione dell'attività professionale. I professionisti che esercitano la professione in modalità esclusivamente individuale mostrano livelli di reddito medio molto più bassi dei loro colleghi strutturati in studi associati o società tra professionisti. Per questo motivo, la sfida dell'aggregazione diventerà sempre più importante per il futuro della professione.



Consiglio Nazionale  
dei Dottori Commercialisti  
e degli Esperti Contabili

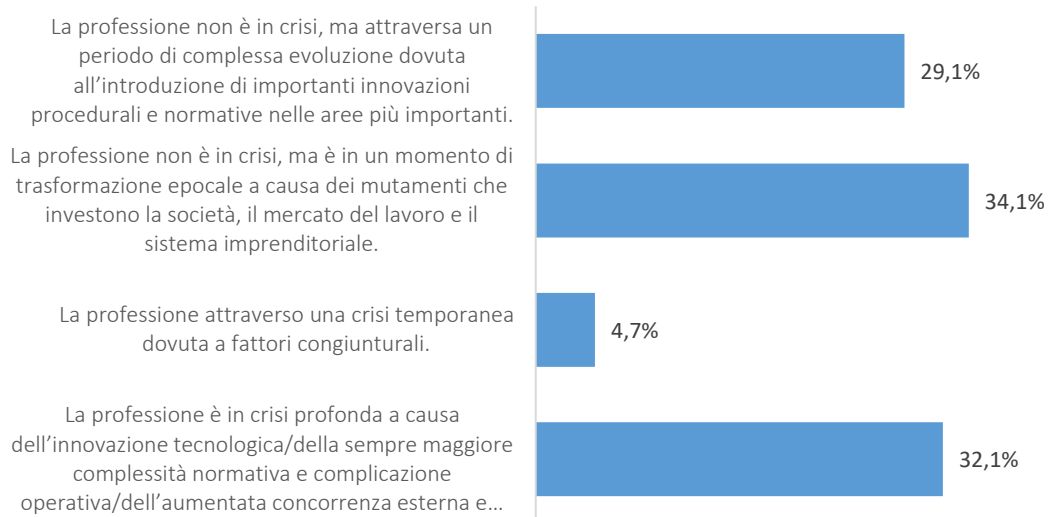


**Pesaro 2024**  
Capitale italiana  
della cultura

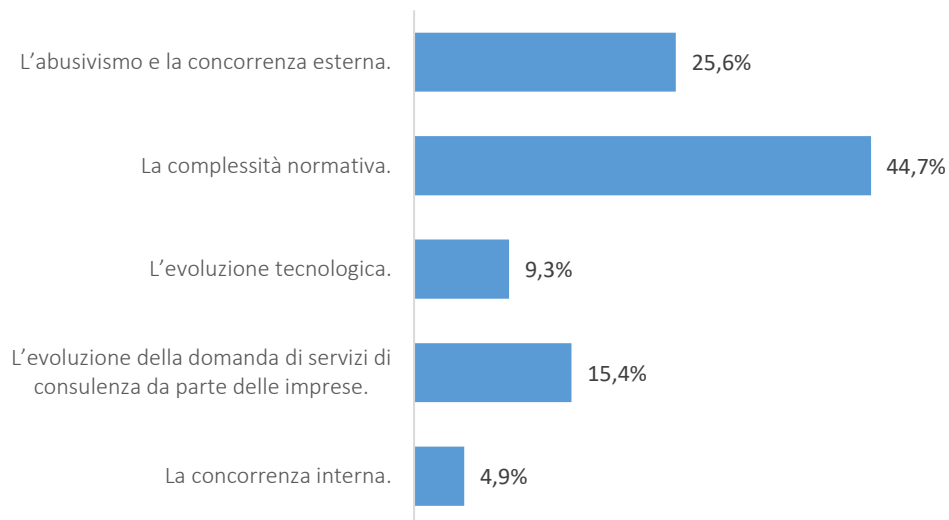
**SINTESI DEI DATI.** Innanzitutto, per oltre il 60% del campione dei quasi 2.000 giovani Commercialisti interpellati la professione non è in crisi. Esiste, però, un 32% che esprime un sentiment di “crisi profonda”. Per i giovani il problema non è la tecnologia (9%) ma la complessità normativa (45%) e l’abusivismo (26%). Per il 67% del campione la “Sostenibilità” rappresenta una “specializzazione” futura in espansione o in forte espansione seguita dalla consulenza strategica (61%) e dalla consulenza direzionale (53%). 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 (65%), della finanza aziendale (64%) e della revisione e controllo (54%), 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 (39%) rispetto alle economie di scala (30%) e a quelle di rete (26%). Esiste, comunque, 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 del primo sul secondo. Mentre, invece, 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 (9%) e Blockchain (3%). In generale, l’approccio verso le nuove tecnologie riflette, in primo luogo, l’esigenza di rimanere competitivi sul mercato rispetto a quella di ampliare l’offerta di servizi consulenziali. È interessante osservare, infine, come per il 40% del campione sia necessario rivedere il percorso di studi nella parte relativa alle hard skill cioè alle competenze fondamentali, mentre per il 18% occorre implementare nel percorso di studi l’apprendimento delle soft skill. Inoltre, il 66% del campione esprime un giudizio positivo di adeguatezza nei confronti della formazione continua a fronte di un 34% che la ritiene poco adeguata. Ma, un dato su tutti deve far riflettere molto: chiamati ad esprimersi sulle principali criticità nell’avvio dell’attività professionale, il 74% dei giovani ha evidenziato i tempi lunghi iniziali per raggiungere un buon grado di autonomia reddituale, mentre, e questo è un dato certamente di grande importanza, solo il 21% ha dichiarato che la scelta di esercitare la professione di Commercialista sia dipesa dall’esistenza di uno studio avviato in famiglia, mentre per il 46% è stata determinante la passione per le materie economico-giuridiche.



### Grafico 1. Come valuti lo stato attuale della professione?

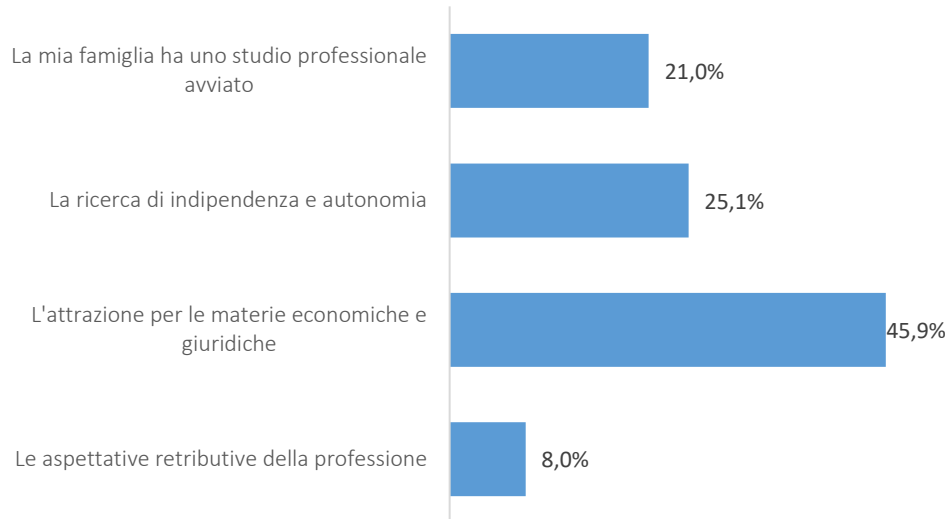


### Grafico 2. Qual è, secondo te, l'aspetto più critico/l'insidia maggiore per il futuro della professione?

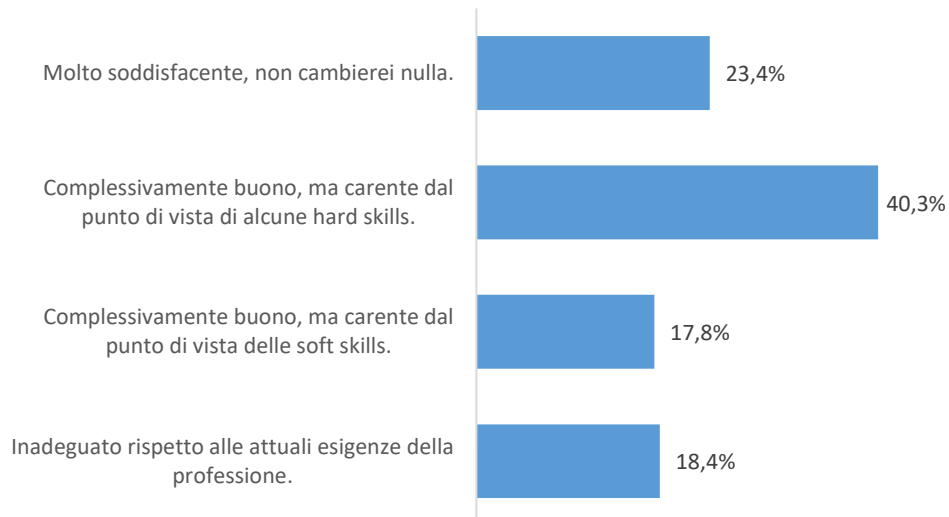




### Grafico 3. Cosa ti ha indotto a intraprendere la professione di Commercialista?



### Grafico 4. Come valuti il tuo percorso di studi rispetto alle tue esigenze professionali attuali?

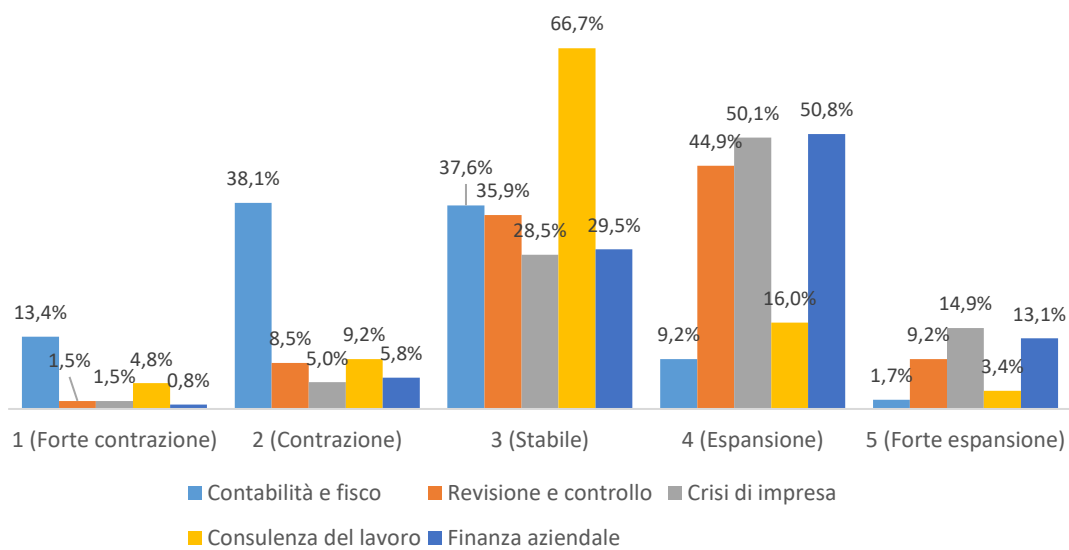




**Grafico 5. Qual è, secondo te, tra i seguenti, l'elemento più critico nell'avvio dell'attività professionale?**

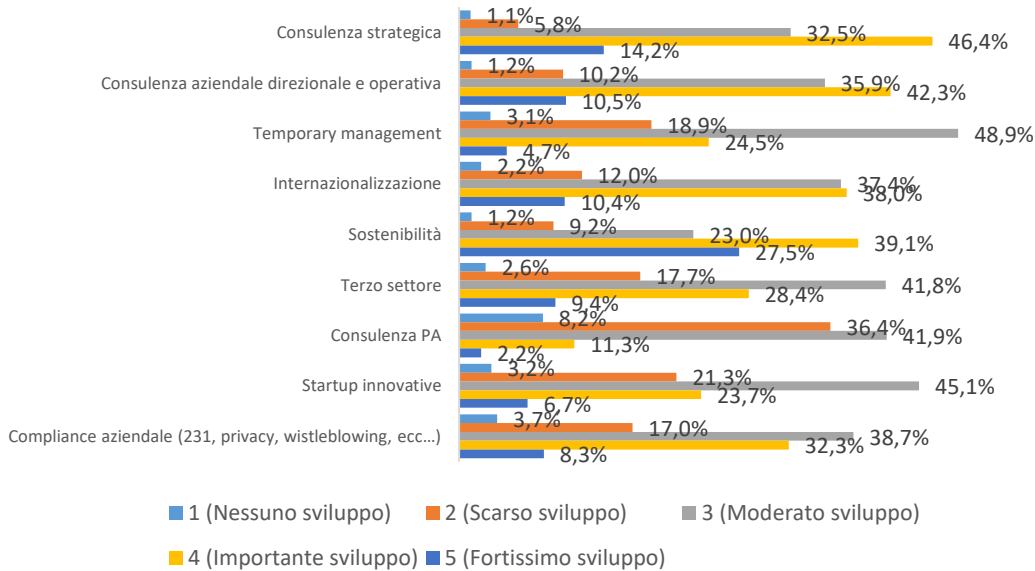


**Grafico 6. Per ognuna delle seguenti aree professionali puoi indicare le prospettive (a cinque anni) secondo il tuo punto di vista attuale? (contrazione/espansione – valutazione da 1 a 5)**

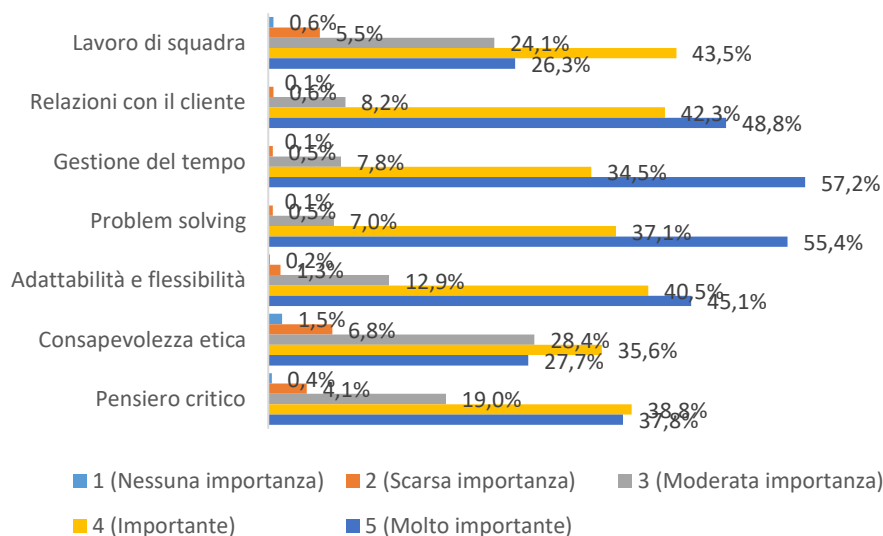




**Grafico 7. Secondo te, quali delle seguenti aree professionali si svilupperanno maggiormente nel prossimo futuro? (Nessuno/Molto sviluppo - valutazione da 1 a 5)**

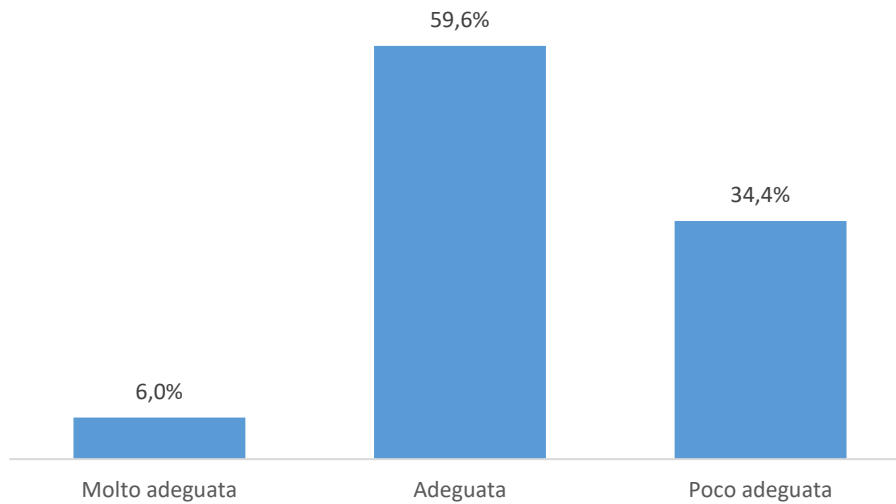


**Grafico 8. Quali sono, secondo te, le soft skills più importanti per il futuro della professione? (Nessuna/Molta importanza - valutazione da 1 a 5)**

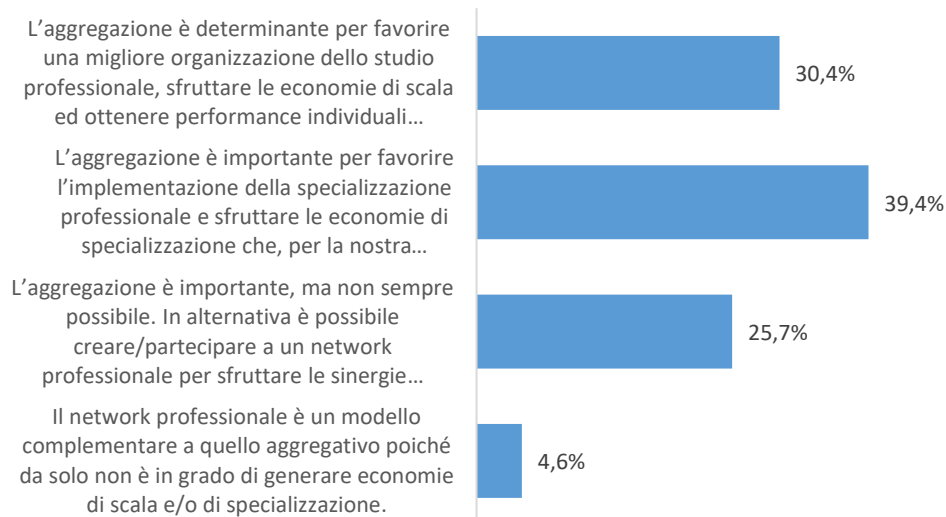




**Grafico 9. La formazione professionale oggi disponibile è adeguata a soddisfare le tue esigenze di specializzazione professionale?**



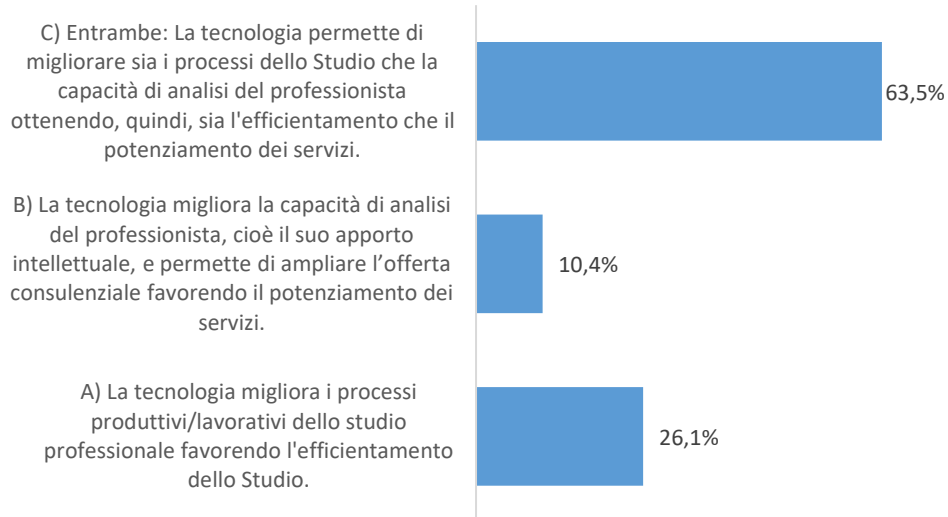
**Grafico 10. Secondo te, quanto è importante l'aggregazione professionale (associazione/società tra professionisti) per il futuro della professione?**



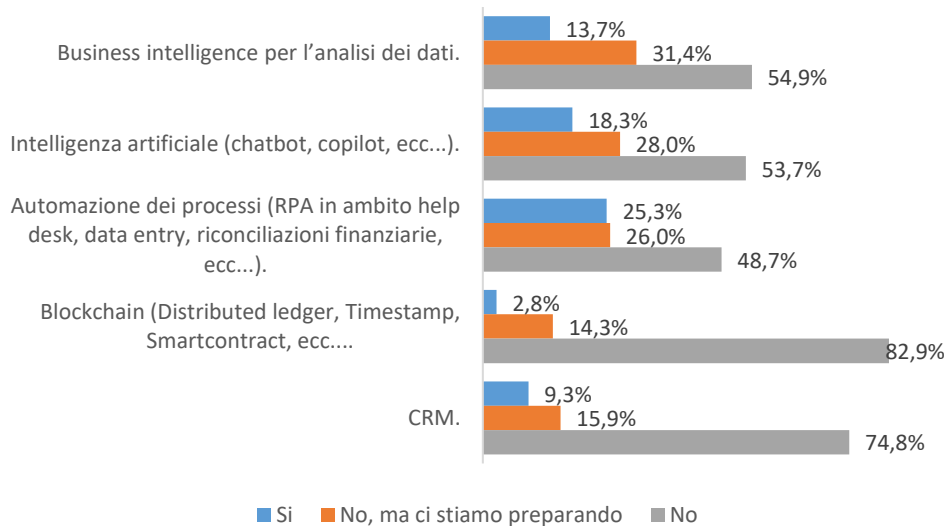




### Grafico 11. Quale sarà, secondo te, l'impatto della tecnologia (digitalizzazione e intelligenza artificiale) nel futuro della professione?

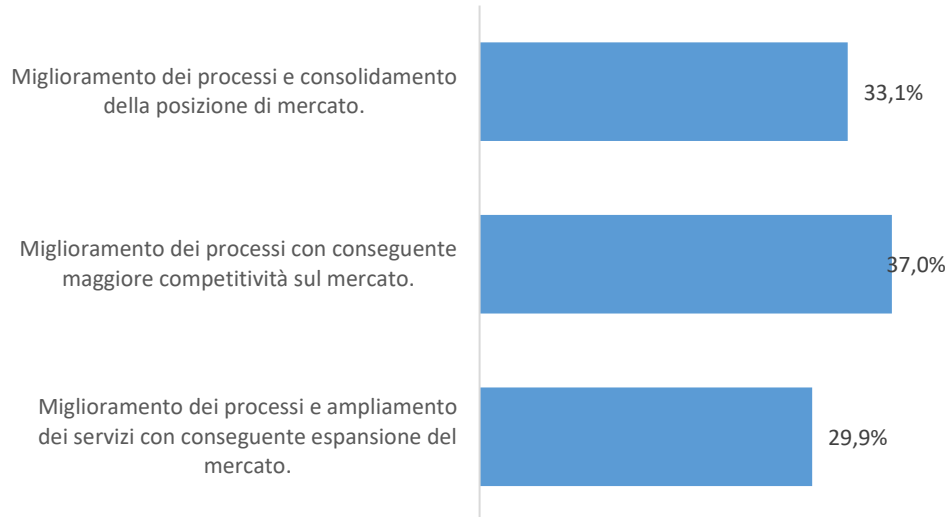


### Grafico 12. Oltre alle tecnologie più basilari e necessarie all'attività professionale (pec, cloud, fatturazione elettronica, videocall, sito web, ecc...), il tuo studio ha introdotto qualcuna delle seguenti tecnologie? (Sì/No/No, ma ci stiamo preparando)





**Grafico 13. Se sì, che impatto ha avuto/sta avendo sull'attività dello studio?**



**Grafico 14. Se "No, ma ci stiamo preparando", che impatto è stato previsto sull'attività e sul mercato dello studio?**

