



COMUNICATO STAMPA

**TeamSystem:
digitale e AI cambiano la consulenza alle imprese, il commercialista sarà
un partner strategico**

Lo studio realizzato da Kantar per TeamSystem fotografa l'evoluzione della professione in atto: due PMI su tre (66%) si aspettano dal proprio commercialista un ruolo più votato alla consulenza strategica

La ricerca è stata presentata nel corso della tappa bolognese della TeamSystem Be Leader Conference, l'evento del Gruppo dedicato alla crescita e all'innovazione degli Studi professionali

Milano, 13 ottobre 2025 – Nelle PMI italiane sta cambiando il ruolo del commercialista, che da riferimento per gli adempimenti contabili e fiscali sta evolvendo sempre più in un partner strategico, capace di accompagnare le imprese nei loro percorsi di investimento, crescita e innovazione. È quanto emerge dallo **studio realizzato da Kantar per TeamSystem** – tech & AI company italiana leader nello sviluppo di piattaforme digitali per la gestione del business di imprese e professionisti –, secondo cui **il 66% delle aziende di piccole e medie dimensioni** chiede al proprio commercialista un ruolo da vero e proprio consulente strategico, basato su pianificazione, analisi e visione d'insieme, reso sempre più possibile dagli strumenti abilitati dalla trasformazione digitale degli Studi professionali.

Le imprese si aspettano di trovare nei propri consulenti figure proattive, in grado di offrire **nuovi servizi e una collaborazione continua**. All'interno di una relazione ancora fondata su fiducia e continuità – **quasi otto imprese su dieci (78%) non hanno cambiato il proprio consulente negli ultimi cinque anni** – cresce, infatti, l'esigenza di un confronto più strutturato e di un approccio maggiormente orientato alla crescita. In questo contesto, la fiducia resta un punto fermo: **quasi sette imprenditori su dieci (69%) si dichiarano molto soddisfatti del proprio consulente**, riconoscendogli in primo luogo affidabilità, precisione e capacità di ascolto. Ma, con l'aumento della complessità del mercato, aumentano anche le aspettative e al professionista viene chiesto di **anticipare bisogni, proporre soluzioni e supportare le scelte strategiche** e non più solo di gestire adempimenti.

Secondo lo studio, **oltre due terzi delle PMI (68%)** continuano a incontrare il proprio commercialista di persona, ma sempre più imprese integrano la relazione con **strumenti digitali condivisi**: piattaforme gestionali, portali di scambio documentale e canali di messaggistica che consentono comunicazioni più rapide e scambi in tempo reale. Il risultato è **una collaborazione quotidiana più fluida, in cui la tecnologia amplifica, rafforza e arricchisce di possibilità – ma mai sostituisce – la relazione di fiducia**, permettendo una consulenza più vicina, proattiva e personalizzata.

Grazie al digitale e alle possibilità offerte da strumenti quali l'Intelligenza Artificiale, i commercialisti e i consulenti del lavoro possono oggi **offrire nuovi servizi** ad alto valore aggiunto: analisi predittive, consulenze strategiche basate sui dati costantemente aggiornati, gestione automatizzata dei processi e reportistica avanzata. Un'evoluzione che va incontro a un'esigenza reale delle imprese, sempre più interessate a ricevere un **supporto continuativo e integrato** anche su aspetti finanziari, gestionali e organizzativi.



«Lo studio di Kantar conferma l'evoluzione in corso: le imprese chiedono ai propri commercialisti e consulenti del lavoro di essere veri e propri partner di crescita. L'Intelligenza Artificiale e, più in generale, gli strumenti digitali abilitano questa trasformazione, rendendo il rapporto più collaborativo e favorendo la nascita di nuovi servizi consulenziali basati sui dati», ha commentato **Giuseppe Busacca, General Manager BU Professional Solutions del Gruppo TeamSystem**. «In questo contesto – prosegue Busacca –, eventi come la Be Leader Conference diventano un'occasione fondamentale per confrontarsi sulle nuove sfide del settore, condividendo esperienze e best practice, e rafforzare ulteriormente il ruolo del professionista come punto di riferimento strategico per la crescita delle imprese».

TeamSystem è una tech & AI company italiana che sviluppa piattaforme digitali per rendere più competitivo il business di imprese e professionisti. Il Gruppo accompagna i propri clienti nella trasformazione digitale dell'intera supply-chain, attraverso un'offerta completa e integrata di tecnologie innovative – basate su AI, SaaS e cloud – per gestire e innovare i processi interni e potenziare la collaborazione con l'ecosistema di riferimento, favorendo sia l'espansione del business che l'efficienza operativa in ogni fase della catena del valore. TeamSystem, che opera in Italia e all'estero, ha chiuso il 2024 con un fatturato pari a 1 miliardo di euro – in crescita del 19% rispetto all'anno precedente – e può contare su oltre 5.000 dipendenti, al servizio di circa 2,5 milioni di clienti che operano sulle piattaforme proprietarie digitali e in Cloud.

Contatti per la stampa:

Gruppo TeamSystem
Barabino & Partners

Pietro Cavallera
p.cavallera@barabino.it
Mob. +39 338 93 50 534

Michele Zino
m.zino@barabino.it
Mob. +39 333 96 49 152