

LA SFIDA DELL'AGGREGAZIONE PROFESSIONALE

Convegno Cndcec «Il processo di aggregazione e la digitalizzazione negli studi professionali»

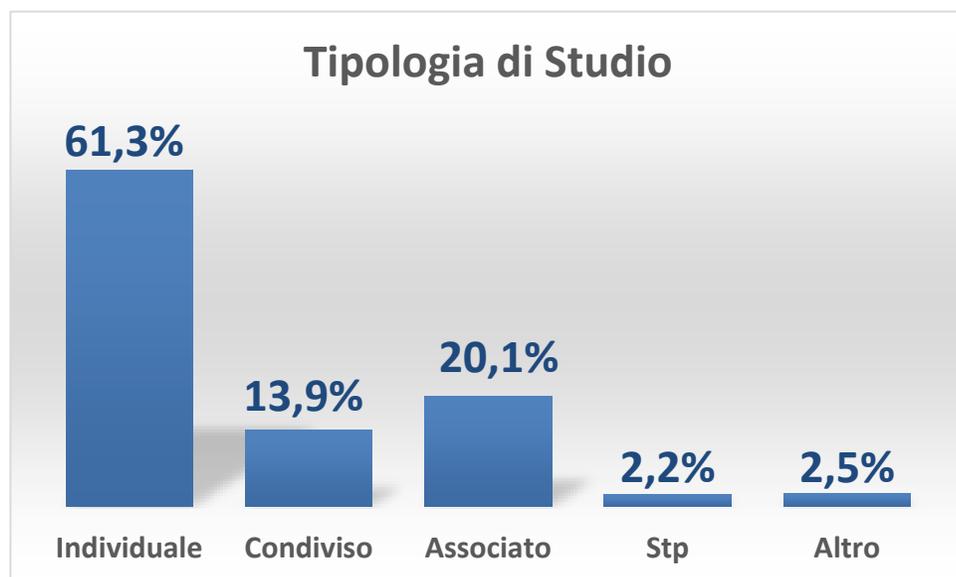
Tommaso DI NARDO

Ricercatore Area Economico-Statistica

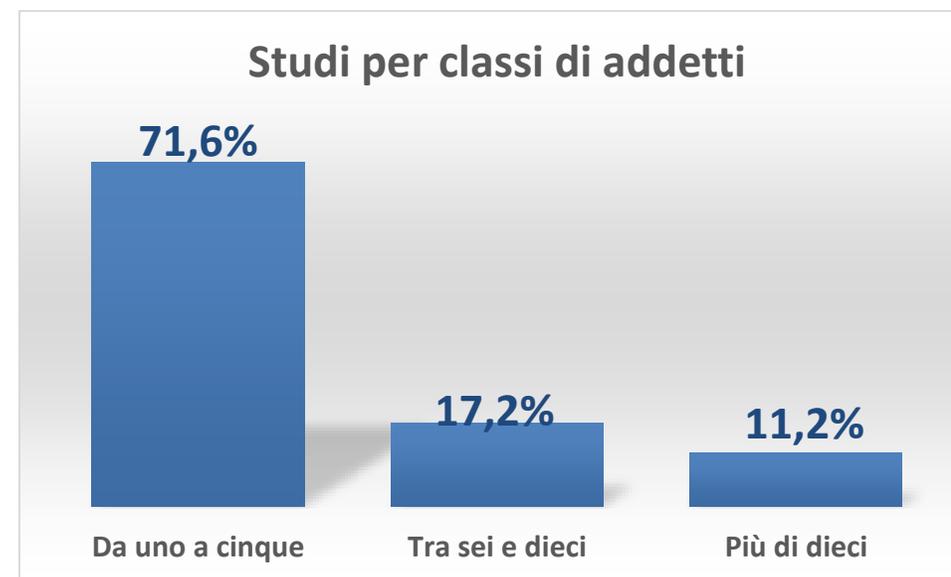
Roma, 21
novembre 2019

1. La professione di Commercialista, alla stregua di quasi tutte le professioni liberali, viene ancora esercitata prevalentemente in forma individuale.
2. La globalizzazione dei mercati, il progresso tecnologico e l'evoluzione normativa, soprattutto in campo fiscale, determinano nuove e forti pressioni competitive nell'ambito del mercato dei servizi professionali dei Commercialisti.
3. Lo sviluppo competitivo incide sulle economie di scala, che assumono maggiore rilevanza, e sulle economie di specializzazione, che diventano sempre più determinanti per il futuro della professione.
4. L'aggregazione professionale diventa una nuova sfida nella misura in cui permette di sfruttare al meglio queste economie.

Nella professione di Commercialista prevalgono studi individuali e con pochi addetti. Inoltre, il 53,1% non ha collaboratori, il 40,9% non ha dipendenti e il 78,8% non ha praticanti.

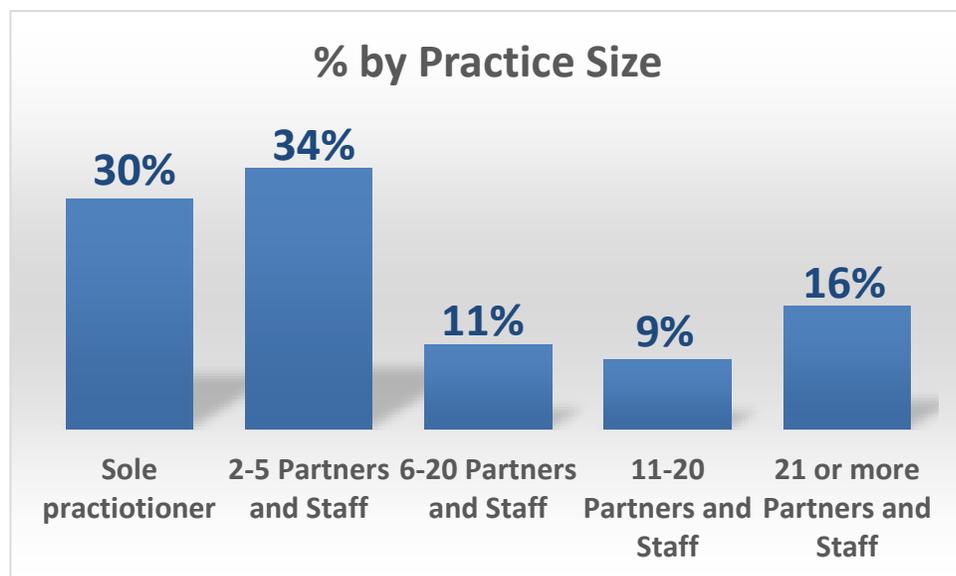


Fonte: FNC, Indagine statistica 2018

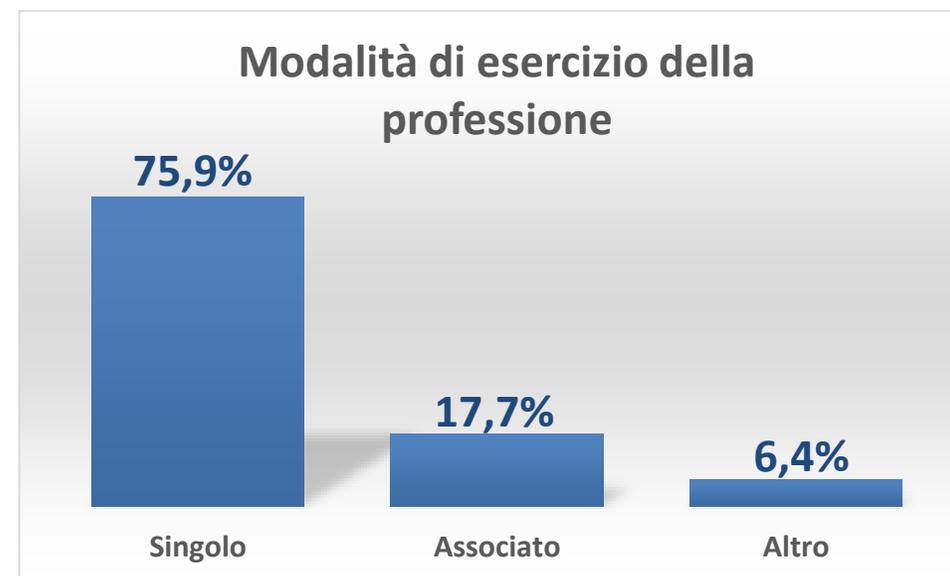


Fonte: FNC, Indagine statistica 2018

Il problema dimensionale è tipico delle professioni liberali e viene replicato anche a livello internazionale.

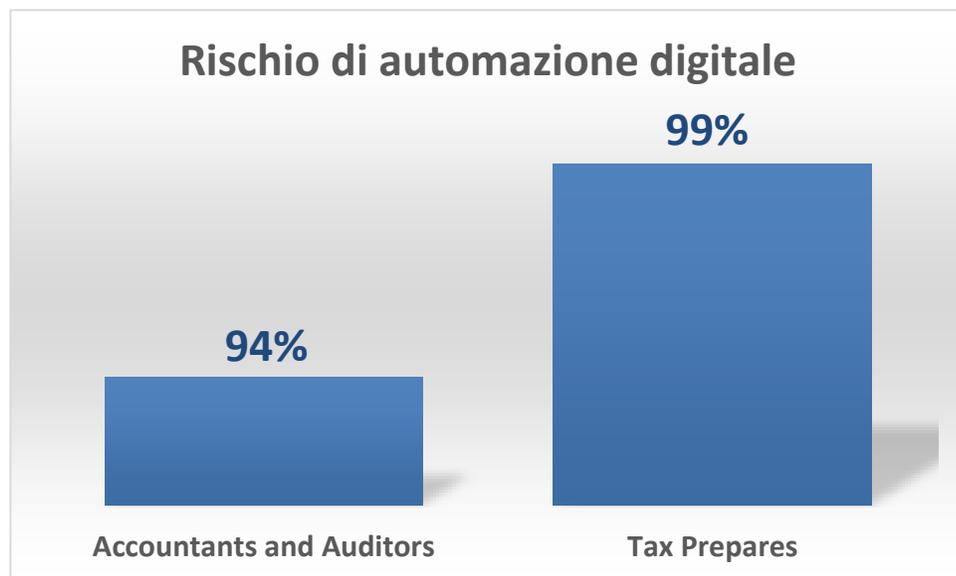


Fonte: IFAC SMP Survey 2018 Campione di 6.258 SMPs in 150 paesi.



Fonte: Indagine Censis-Adepp sui professionisti italiani, 2015.

Il modello «atomistico» si scontra con le due tendenze di fondo che pervadono il mercato della professione: la standardizzazione, che coinvolge una parte significativa di attività degli studi, e la specializzazione, che deriva prevalentemente dalla domanda di nuovi servizi consulenziali da parte delle imprese clienti.



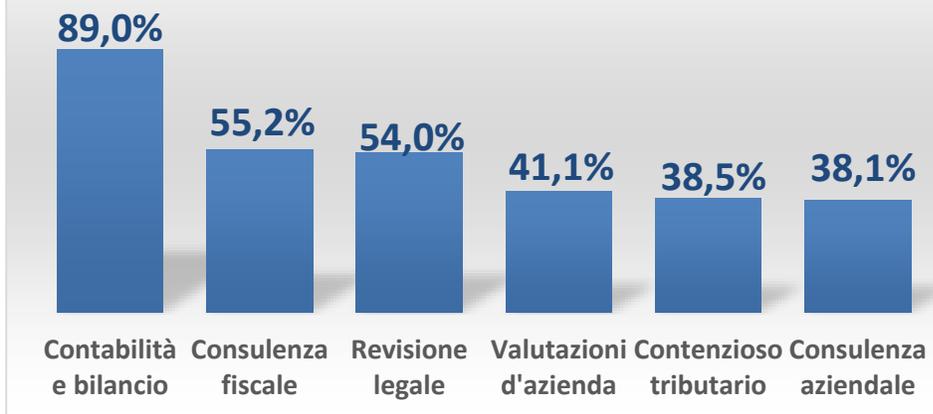
Fonte: The Future of Employment, C. B. Frey – M. Osborne, University of Oxford, 2013.



Fonte: FNC, Indagine statistica 2012.

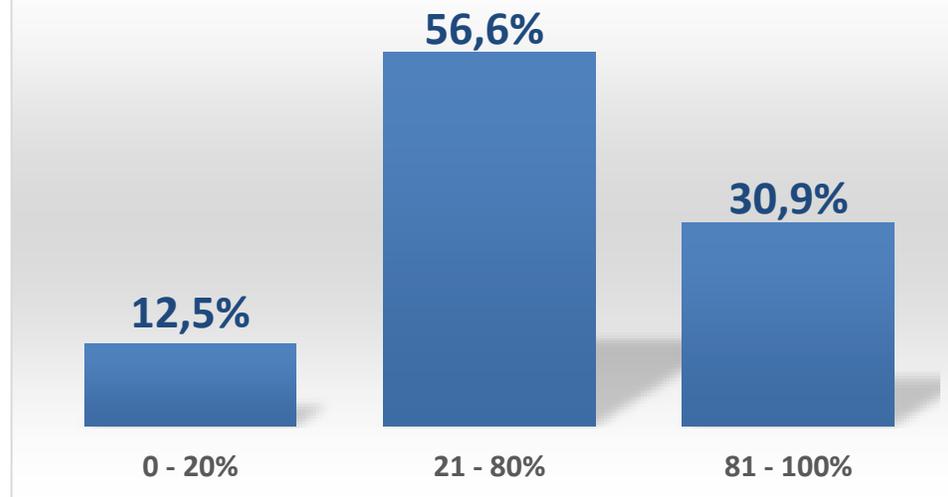
La professione tende naturalmente alla specializzazione.

Aree professionali con "specificità esperienza"



Fonte: FNC, Indagine statistica 2018.

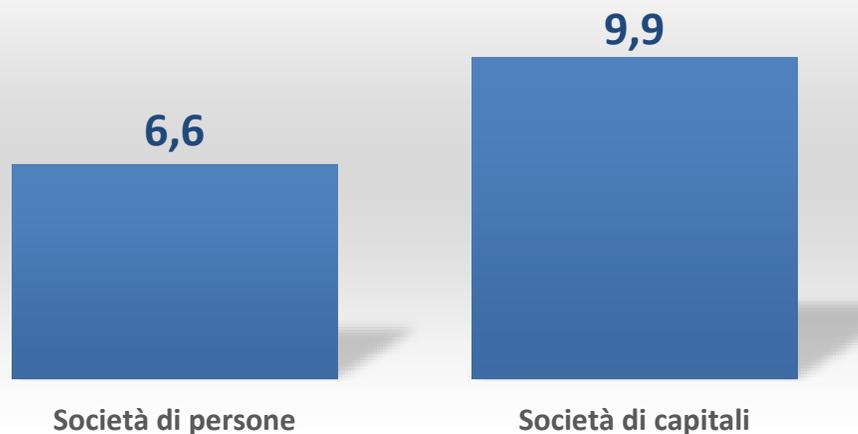
Studi per quota di fatturato "di base"



Fonte: FNC, Indagine statistica 2018

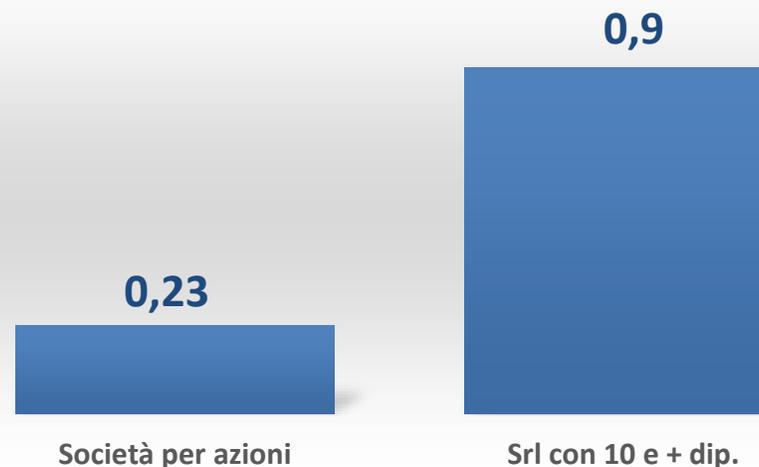
Un ostacolo da non trascurare nel processo di sviluppo della professione è l'elevata frammentazione del mercato. A fronte di 5,15 milioni di imprese attive vi sono 118.639 Commercialisti iscritti all'Albo: 43,4 imprese per ogni Commercialista.

Società attive per ogni Commercialista



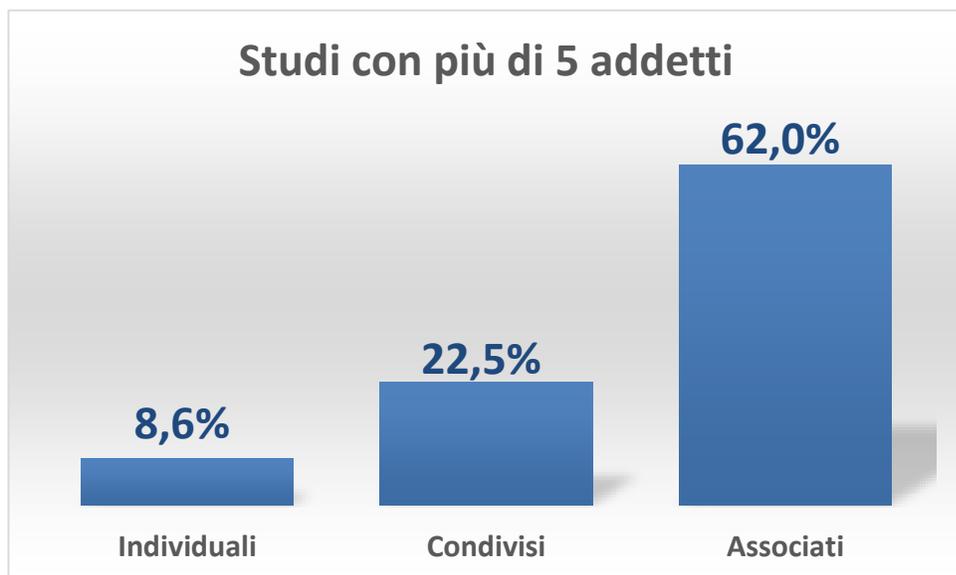
Fonte: Elaborazioni FNC su dati Movimprese.

Società per ogni Commercialista



Fonte: Elaborazioni FNC su dati Mocimprese.

E' evidente che l'aggregazione professionale favorisce la crescita dimensionale e la specializzazione.



Fonte: FNC, Indagine statistica 2018



Fonte: FNC, Indagine statistica 2018