



EDITORIALI

Commercialista partner di crescita: cosa chiedono davvero le PMI

di Milena Montanari



The banner features the Euroconference logo and the text "EuroconferenceinPratica". To the right, there is a call-to-action: "Scopri la soluzione editoriale integrata con l'AI indispensabile per Professionisti e Aziende >>" followed by a small graphic of a person interacting with a digital interface.

Come le PMI vedono i professionisti? La ricerca Kantar per TeamSystem

Capire **quale ruolo ricopra oggi il commercialista nelle scelte digitali e gestionali delle imprese** è l'obiettivo della ricerca condotta da Kantar per TeamSystem.

L'indagine, realizzata in Italia con metodologia CAWI), ha coinvolto imprenditori e manager che hanno scelto la propria soluzione digitale su raccomandazione del commercialista.

Conclusa l'11 settembre 2025, la ricerca fotografa una relazione solida e in evoluzione: quella tra professionista e PMI, **fondato sulla fiducia ma pronta a trasformarsi in una vera partnership strategica.**

[**Scarica qui la ricerca completa!**](#)

Dalla compliance alla consulenza

Il 41% delle imprese intervistate si aspetta oggi dal proprio consulente un supporto più strategico: non solo gestione degli adempimenti, ma **guida nella pianificazione, nell'analisi e nelle scelte d'investimento.**

La relazione resta fortemente radicata: il 69% delle PMI è molto soddisfatto del proprio consulente e il 78% non lo ha cambiato negli ultimi cinque anni. Relazioni di lunga durata che rendono il commercialista parte integrante della storia dell'impresa.

La sfida, oggi, è trasformare la fiducia in consulenza evoluta, basata su ascolto, dati e strumenti digitali condivisi.



Cosa funziona (e cosa manca)

Le PMI apprezzano la competenza tecnica, l'affidabilità e l'aggiornamento continuo, ma chiedono qualcosa in più: proattività, linguaggio chiaro e visione strategica.

Non basta rispondere a un quesito o gestire una scadenza: le imprese vogliono un consulente **capace di anticipare problemi, interpretare tendenze e proporre soluzioni**, anche fuori dall'ambito strettamente fiscale. **Finanza agevolata, bandi, digitalizzazione, gestione HR e sostenibilità** sono i terreni su cui si misura la nuova consulenza.

Digitale e AI come leve di valore

La digitalizzazione è ormai parte del rapporto tra Studio e impresa: piattaforme di collaborazione, portali documentali e scambi in tempo reale rendono la relazione più fluida.

Oggi cresce la richiesta di strumenti evoluti: dashboard con KPI condivisi, analisi predittive, report sintetici ma ricchi di insight. E la maggioranza delle imprese si dice disposta a condividere più dati con il proprio consulente in cambio di un servizio più mirato e continuativo.

In questo scenario, l'intelligenza artificiale diventa un alleato del professionista: non sostituisce la relazione, ma la potenzia, liberando tempo dall'operatività e offrendo strumenti per analizzare, pianificare e consigliare con maggiore efficacia.

Una relazione che evolve

Oltre due terzi delle PMI continuano a incontrare di persona il proprio commercialista, ma il digitale integra e rafforza la collaborazione quotidiana.

Quando si cambia professionista, non è per il prezzo ma per mancanza di qualità, di comunicazione o di iniziativa. **La proattività resta il fattore determinante della fedeltà**: le imprese vogliono **consulenti presenti, capaci di anticipare e orientare**.

È qui che cambia la prospettiva: il commercialista **non è meno essenziale, ma diversamente essenziale**.

Il suo valore non risiede più solo nell'adempimento, ma nella capacità di leggere i dati, guidare le decisioni e accompagnare le imprese nella crescita.



Be Leader: un percorso per crescere davvero

La ricerca Kantar mette in evidenza quanto le PMI riconoscano nei professionisti figure di riferimento, chiamate oggi a interpretare un ruolo più strategico e innovativo. È proprio da questa consapevolezza che nasce **Be Leader, il programma di TeamSystem dedicato ai Professionisti che vogliono crescere sfruttando tutte le opportunità del digitale per trasformare il proprio modo di fare business.**

Oggi il Professionista è al centro di un ecosistema complesso, in cui diventa promotore di cambiamento per i propri clienti: non solo gestore di adempimenti, ma guida capace di far evolvere processi, organizzazione e strategie aziendali.

TeamSystem è al fianco degli Studi per identificare nuove soluzioni e opportunità di business, accompagnandoli nella trasformazione digitale e offrendo strumenti, formazione e vantaggi esclusivi.

Con Be Leader, TeamSystem offre una **reale opportunità di crescita agli Studi professionali:** un percorso per rafforzare competenze manageriali e consulenziali e consolidare il ruolo del commercialista come partner strategico della crescita delle PMI.