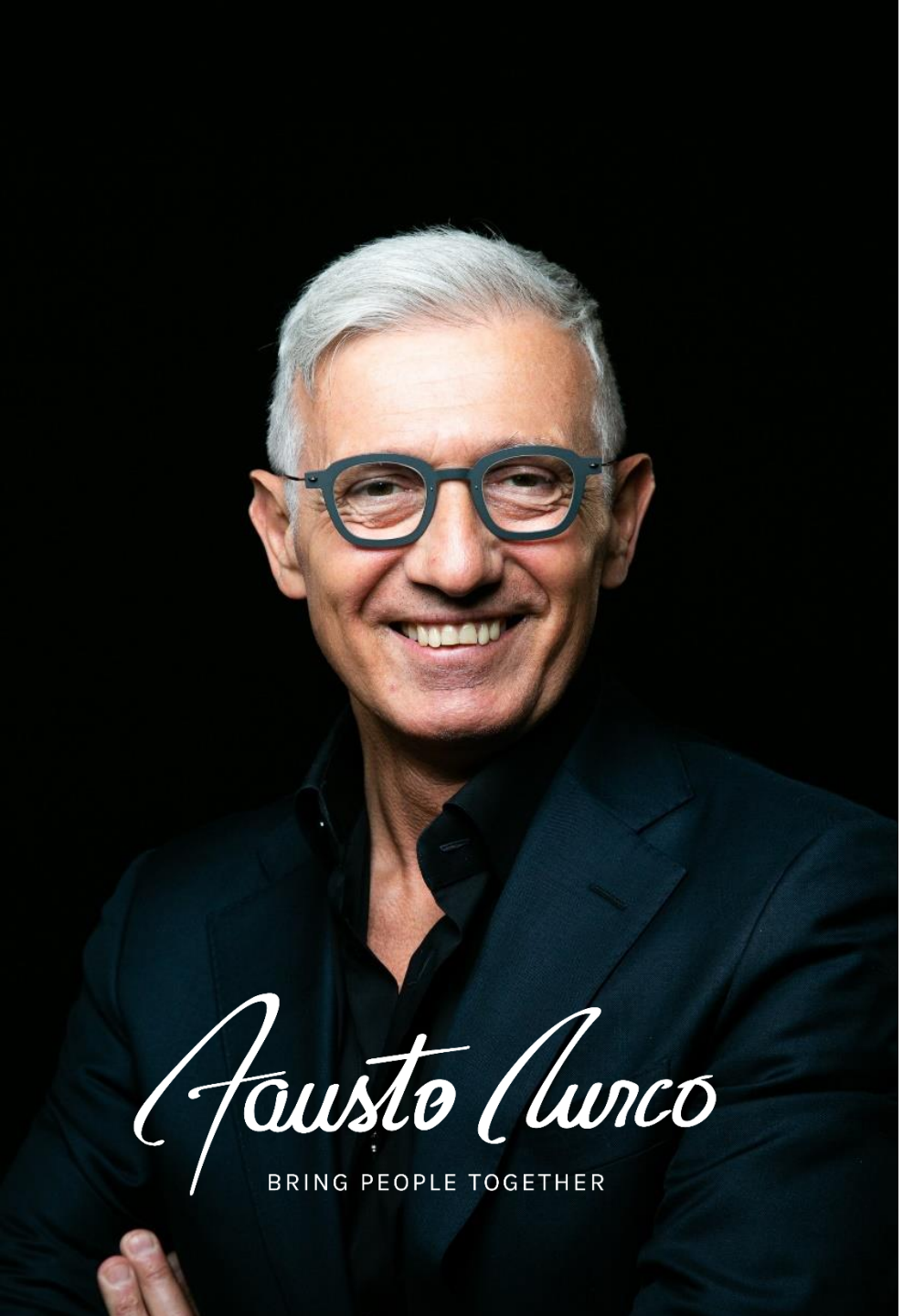


Fausto Turco

INTELLIGENZA ARTIFICIALE & **COMMERCIALISTI**

IMPATTO DELL'AI NEGLI STUDI PROFESSIONALI



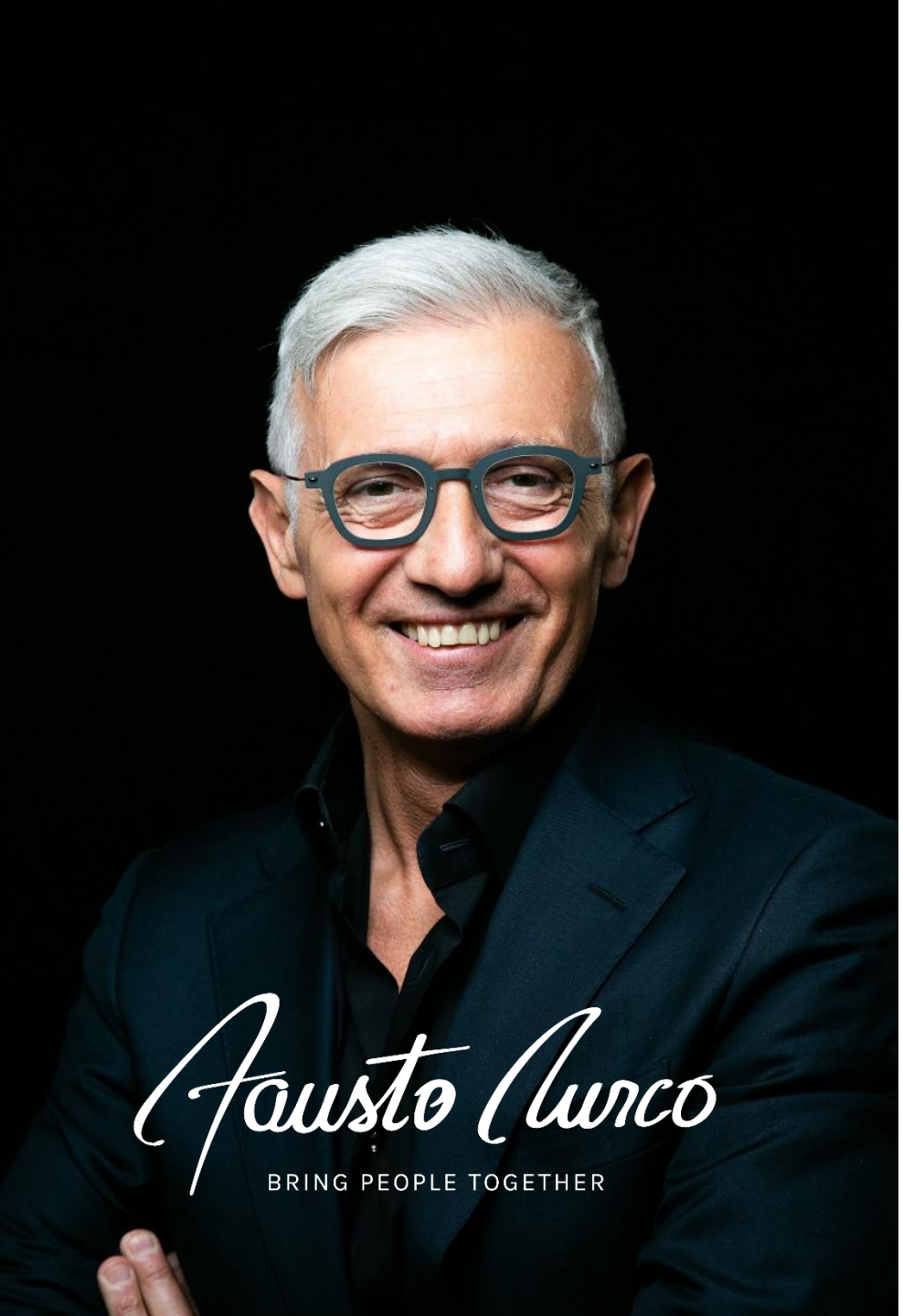
CHI SONO

Sono non solo il marito di **Patrizia**, una brillante ex-commercialista, ma anche l'orgoglioso **papà di Marianna**. La famiglia è il mio faro, la mia costante in un mondo in continuo cambiamento. Un tempo pedalavo attraverso strade e sentieri come ciclista appassionato, **ora pedalo attraverso la vita** con la stessa dedizione e forza d'animo.

Le mie orecchie sono affinate ai ritmi eclettici della musica, **dalla profondità emotiva** del PhilliSound alle melodie effervescenti della Disco anni '70, fino ai ritmi moderni del NuDisco e del Chill House. Così come un bicchiere di un grande vino rosso che invecchia con grazia, trovo conforto **nella complessità e nelle sfumature della vita**.

Nel lontano 1992, Patrizia ed io abbiamo unito le nostre forze professionali e affettive per **dar vita a Si-Net, una società IT specializzata nel fornire soluzioni a 360° per i commercialisti e le loro imprese clienti**. Da allora, siamo rimasti fedeli alla nostra missione e alla nostra passione, continuando a evolvere e adattarci alle esigenze del mercato.

Sono un ragioniere programmatore a cuore aperto, **con un piede nel mondo dei numeri e l'altro in quello delle relazioni umane. Quello che faccio non è solo un lavoro, è una vocazione che continua a darmi motivazione e ispirazione ogni singolo giorno.**



COSA HO FATTO

thinkers 360

ACCADEMIA dei COMMERCIALISTI

AMBIZIONE DIGITALE

dire fare leader 2022

myDGT
make your digital transformation

Si-Net

MP
POLITECNICO DI MILANO
GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS
PROFESSIONAL PROGRAM IN BUSINESS NETWORKING
2022

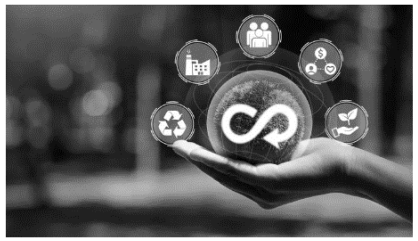
OSSERVATORI.NET
digital innovation

RUBRICHISTA

I,WE
INCLUSION, WELFARE, ENVIRONMENT

Chi siamo | Inclusione | Welfare | Governance | Ambiente | Economia e finanza | Digital e AI | Contatti

CATEGORIA DIGITAL E AI



INNOVAZIONE CIRCOLARE

L'AI a sostegno della Circular economy

La velocità della globalizzazione e dell'innovazione tecnologica degli ultimi anni ha creato un sistema per il quale il ciclo di vita dei prodotti è sempre più breve, generando ...

Digital e AI



ACQUEDOTTI

Acque Veronesi, digitalizzare la gestione delle risorse idriche

In termini di dispersione d'acqua nel servizio idrico il territorio di Verona è un caso virtuoso rispetto alla media italiana, con una percentuale di perdite intorno al 36% (ris...

Digital e AI

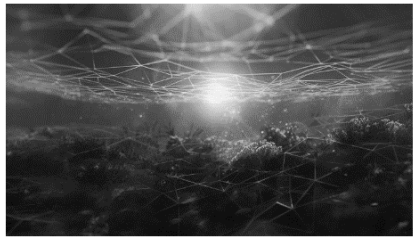


DISPARITÀ DI GENERE

Per la parità soluzioni e sviluppi decisivi

Quando nel 1974, durante la trasmissione Uomini e scienze, Giuseppe Benagiano, docente incaricato dell'Università di Chieti, domandò ai presenti in studio il motivo per il quale...

Digital e AI



BLUE DATA

Il mare come

In qualità di programmatore e ragioniere, parto dai numeri:





DIGITALIZZAZIONE E AI



PER LA PARITÀ SOLUZIONI E SVILUPPI DECISIVI

di Fausto Turco
Fondatore e Presidente dell'Accademia dei Commercialisti e CEO di Si-Net e MyDigit

Quando nel 1974, durante la trasmissione Uomini e scienze, Giuseppe Benagiano, docente incaricato dell'Università di Chieti, domandò ai presenti in studio il motivo per il quale, storicamente, non ci fossero donne che avessero manifestato prestazioni intellettuali uguali agli uomini, Rita Levi Montalcini mosse leggermente un dito per prendere prontamente la parola. Dopo una irruenta interruzione iniziale, la scienziata, futuro premio Nobel per la Medicina, con lucidità e coraggio, nonostante in studio fossero presenti solo uomini (cosa 'normale' per l'epoca), spiegò che fosse reale il poco coinvolgimento delle donne nello sviluppo della civiltà, ma allo stesso tempo rimarcò che tale situazione era causata dal fatto che esse furono forzate a una condizione estremamente sedentaria. Basandosi su fonti storico-economiche, Montalcini riuscì a dimostrare come la figura della donna ebbe, invece, un ruolo molto importante nello sviluppo del futuro.

Sebbene il discorso della scienziata potesse risultare contraddittorio – alcuni dei presenti lo fecero notare – in realtà il significato dell'intervento fu abbastanza chiaro: la donna contribuì allo sviluppo della civiltà, ma questo suo contributo, oltre a essere in parte limitato da imposizioni di carattere sociologico, non fu mai riconosciuto negli anni a venire e per questo, probabilmente, rimase in parte sconosciuto ai più. Spostando il focus dal 1974 a oggi la domanda che ci si deve porre è: che cosa è cambiato realmente?

Basti pensare al mainstream quotidiano e a come, nell'abituale narrazione delle cose che ci circondano, si faccia quasi sempre riferimento a figure maschili. Gli ultimi anni sono stati trainanti per il dialogo sulle tematiche digitali, specialmente dopo la pandemia.

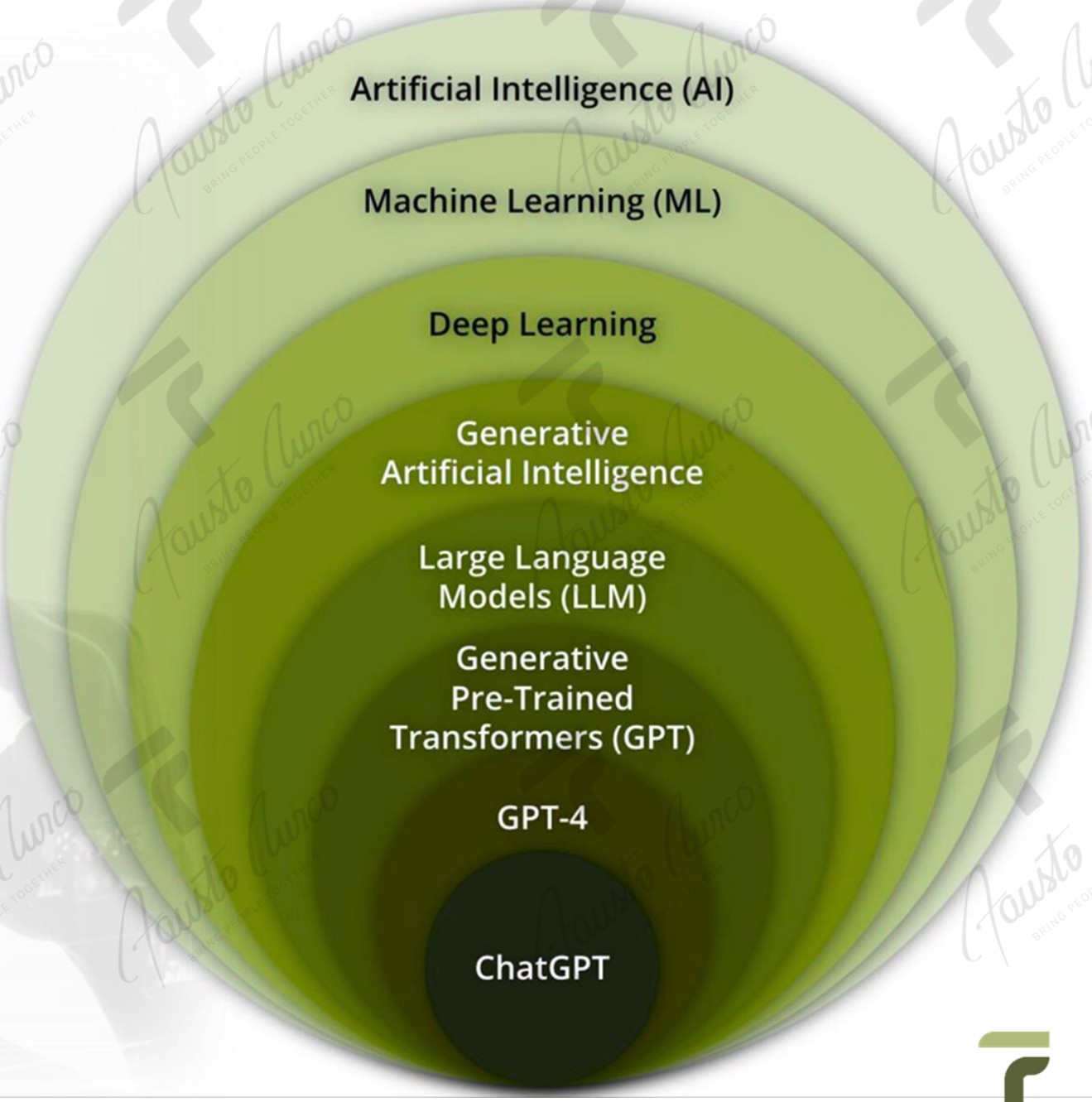
PER UN **COMMERCIALISTA L'AI È** QUALCOSA DI **IMPRIGIONATO**
IN UNO SCHERMO CHE AUTOMATIZZA UN PROCESSO,
MA POCO PER VOLTA NE USCIRA' **PER IMMEGERSI** IN MEZZO
ALLE PERSONE DELLO STUDIO, AI TUOI CLIENTI E AL TUO LAVORO.

Fausto Aurco
BRING PEOPLE TOGETHER



AI SIAMO SICURI DI **CONOSCERLA**

È importante capire bene che cosa abbiamo di fronte, **comprendere i contesti e capire come e dove usarla**.



AI
INTELLIGENZA ARTIFICIALE

È un vasto campo dell'informatica incentrato sulla creazione di sistemi e macchine **in grado di svolgere compiti che richiedono tipicamente l'intelligenza umana,** e si basa su una quantità infinita di dati.



SIRI, i robot di Boston Dynamics, automobili a guida autonoma che combinano percezione, decision making e motori per navigare e interagire con l'ambiente in modo sofisticato e adattivo, richiedendo un alto livello di intelligenza artificiale.

ML
MACHINE LEARNING

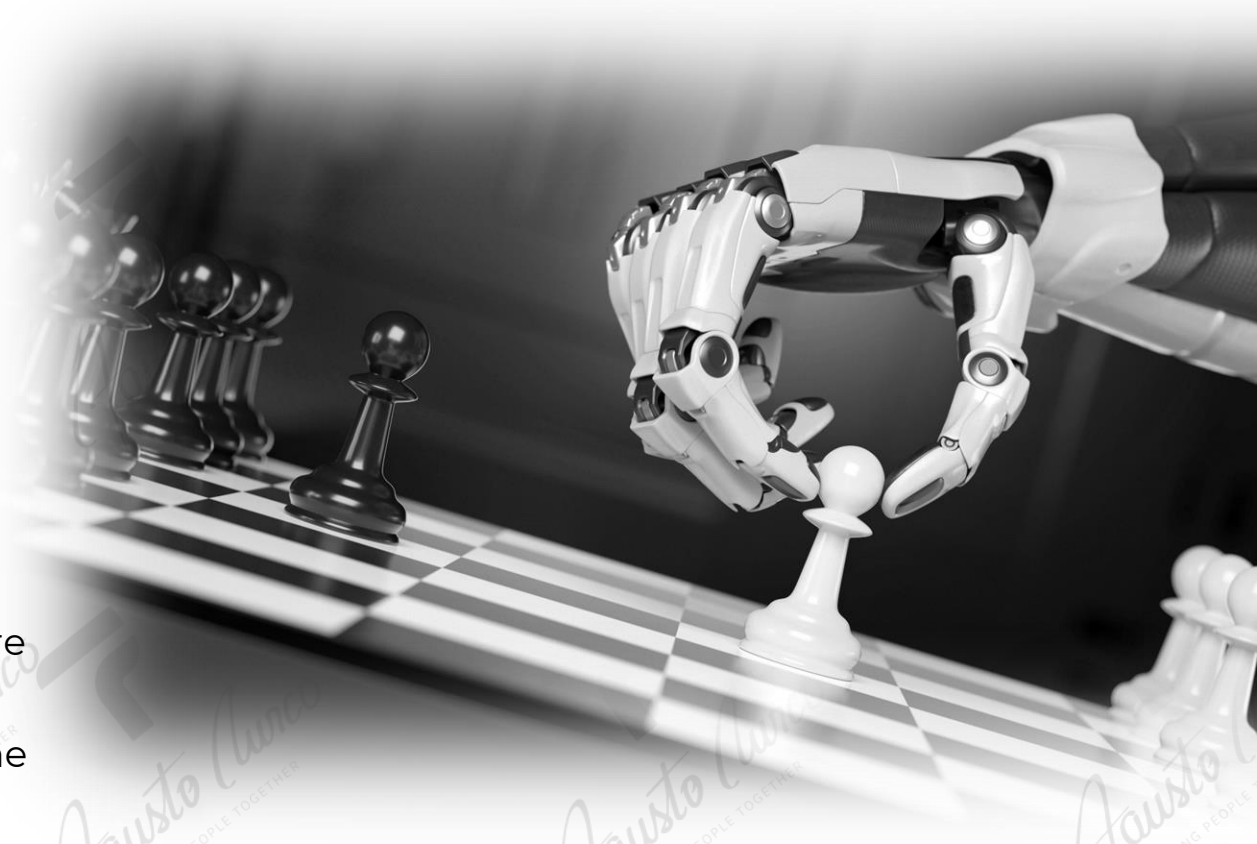
Ovvero **apprendimento automatico**, sottoinsieme dell'AI che si occupa dello sviluppo di algoritmi e modelli, nasce dalla teoria **che permette ai computer di apprendere dai dati e prendere decisioni o fare previsioni,** senza essere programmati, grazie al riconoscimento di schemi tra i dati.



UBER, NETFLIX, SPOTIFY, EXPEDIA
raccomandazione che apprendono dalle tue abitudini di visione per suggerirti film e serie TV e gusti musicali e altro

DL
DEEP LEARNING

Sottoinsieme del machine learning che impiega reti neurali artificiali ispirate alla struttura del cervello umano, con più strati per modellare pattern e rappresentazioni complesse.



GOOGLE ASSISTANT, ALPHAGO di DEEP MIND, ADOBE PHOTOSHOP

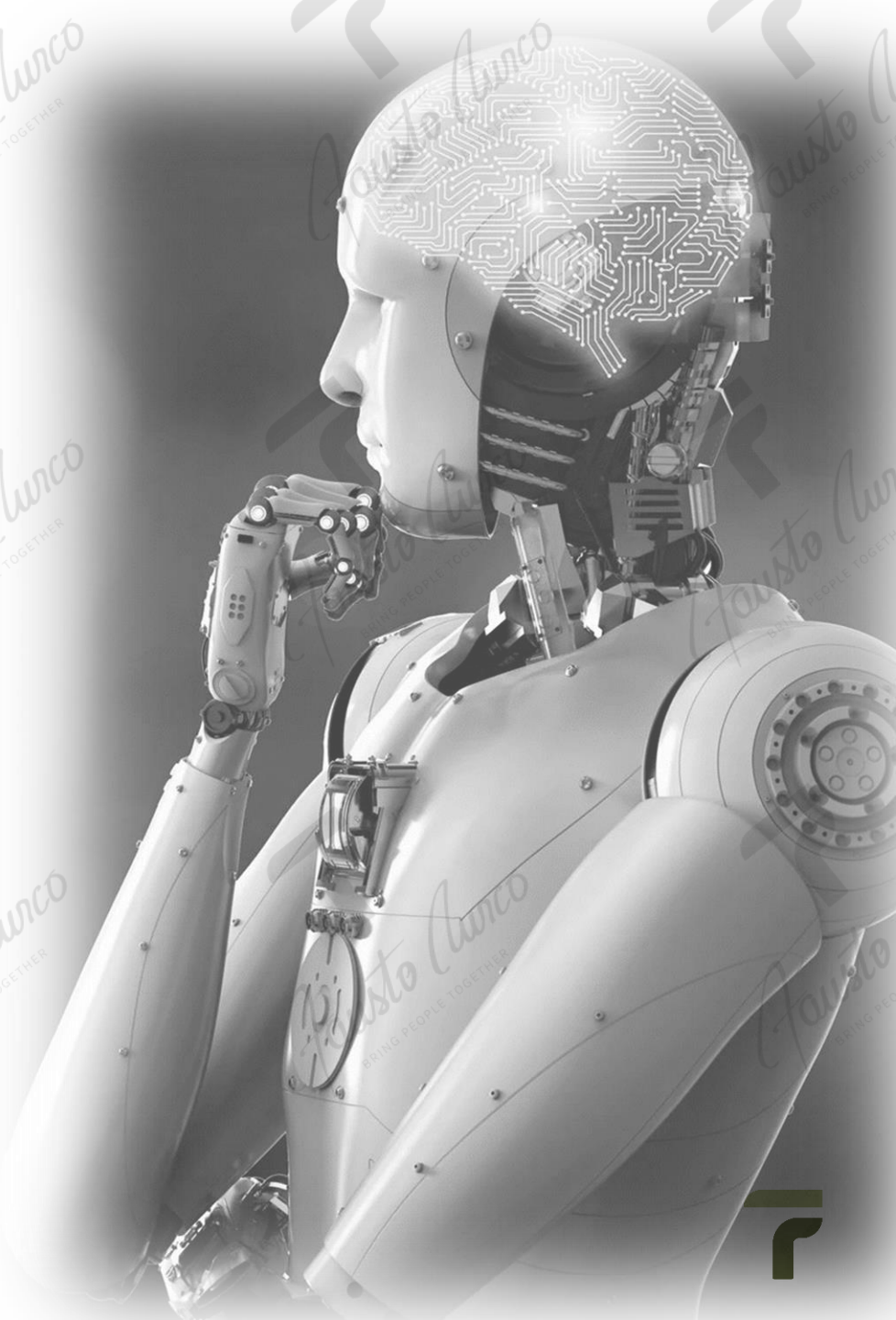
Si applica in vari ambiti, come il riconoscimento vocale, l'identificazione di immagini, traduzione automatica, aggiungere colore, supporto alla guida, punteggiatura corretta o come Babylon Health: che utilizza il DL per fornire consulenze mediche iniziali basate sui sintomi descritti

IAG
MODELLI LINGUISTICI
DI GRANDI DIMENSIONI

È un tipo di intelligenza artificiale che utilizza tecniche di ML e DL intenta a creare hardware o software **in grado di emulare il ragionamento umano, per generare nuovi dati**, tra cui immagini, musica e testo, che non esistevano in precedenza

DeepArt.io
un servizio che trasforma le fotografie in opere d'arte usando l'AI per replicare lo stile di famosi artisti e utilizza il DL per fornire consulenze mediche iniziali basate sui sintomi descritti

MuseNet
una creazione di OpenAI che può comporre musica originale in vari stili, imitando compositori classici e moderni e generando partiture complete con più strumenti.



LLM
MODELLI LINGUISTICI
DI GRANDI DIMENSIONI

È un modello di apprendimento automatico specializzato nella comprensione e nella generazione di testo naturale. **È un modello di Deep Learning**, quindi una rete neurale profonda miliardi di parametri, **addestrato su una immensa quantità di testi non etichettati**



ChatGPT
ne è un esempio, può rispondere a domande, comporre testi e interagire in conversazioni fluide utilizzando modelli linguistici di vasta portata

Claude
Claude AI è un chatbot sviluppato da Anthropic, una startup di San Francisco fondata da ex ricercatori di Open AI, è disponibile esclusivamente per gli USA e il Regno Unito. Difficile capirne i costi.

CHAT
GPTs



AI & Commercialista

Accompagnare il Commercialista nel mondo dell'AI, e guida per trasformare la professione

By MYDIGIT

Il 6 Novembre OpenAI ha introdotto GPTs e ora puoi creare versioni personalizzate di ChatGPT che combinano istruzioni, conoscenze extra e qualsiasi combinazione di abilità.

Chiunque può facilmente costruire il proprio GPT, senza bisogno di codifica. Puoi realizzarli per te stesso, solo per uso interno del tuo Studio o per tutti.

I GPT ti consentono di personalizzare ChatGPT per uno scopo specifico molti utenti mantengono un elenco di prompt e set di istruzioni accuratamente realizzati, copiandoli manualmente in ChatGPT. I GPT ora fanno tutto questo per te.

Il GPT Store è stato lanciato all'inizio di quest'anno
Uno store, con creazioni di costruttori verificati da Open AI



....SIAMO ARRIVATI **ALL'AI GENERATIVA**

uno strumento che può aumentare le capacità umane, **ma non può sostituirle.**

VISIONE	RICONOSCIMENTO VOCALE	LETTURA DEL TESTO	TRADUZIONE	COMPRENSIONE	CREAZIONE DEL CONTENUTO
2016	2017	2018	2018	2019	2022
Riconoscimento degli oggetti alla parità umana.	Riconoscimento vocale alla parità umana.	Comprensione della lettura umana.	Traduzione automatica e sintesi vocale alla parità umana.	Comprensione generale del linguaggio alla parità umana.	I primi modelli di intelligenza artificiale generativa che creano contenuti alla parità umana.

AI MITI DA SFATARE

Distinguendo **realtà e falsi cliché** sull'AI negli studi professionali

AUTOMAZIONE VS AI
EVITARE CONFUSIONE

Definizione
Automazione si focalizza su processi ripetitivi, **AI** su apprendimento e decisioni.

Funzione
Automazione riduce il carico di lavoro, **AI** offre analisi e soluzioni avanzate.

Ruolo Umano
Nell'**automazione,** l'intervento umano è minimo.
Nell'**AI,** è essenziale per guida e interpretazione.

MITI SULL'AI
PER I COMMERCIALISTI

Sostituzione Umana
L'AI **supporta** i commercialisti **non li sostituisce**, valorizzando competenze umane uniche. **La tecnologia cambia, l'essere umano, invece, resta**.

Infallibilità
AI è utile ma non esente da errori, necessita di revisione umana critica.

Consulenza Specifica
AI fornisce informazioni generali, ma non può sostituire la consulenza esperta su questioni specifiche.
Non è consulente Fiscale, può velocizzare la ricerca e riassumere normative complesse.

L'AI NEL FUTURO
DEGLI STUDI

Efficienza Operativa
L'IA **migliora operazioni, ma non elimina il** valore aggiunto umano degli studi contabili.

Risoluzione Problemi
AI assiste nella ricerca e analisi dati, ma le decisioni complesse rimangono prerogativa umana.

Relazione Cliente
L'AI non può replicare l'importanza delle relazioni interpersonali e la consulenza strategica personalizzata.

COSA PUO' FARE L'AI

L'AI è uno strumento che può aumentare le capacità umane, **ma non può sostituirle.**

AUTOMAZIONE	PREVISIONE	PERSONALIZZAZIONE	RICONOSCIMENTO	ELABORAZIONE
L'intelligenza artificiale **può automatizzare compiti ripetitivi e noiosi,** come l'inserimento di dati, il controllo qualità e i test, liberando tempo ai dipendenti che possono concentrarsi su compiti più strategici e creativi. L'automazione può migliorare la produttività e ridurre i costi, soprattutto in settori come la produzione, la logistica e il servizio clienti, il lavoro di back office.	L'intelligenza artificiale è in grado di analizzare grandi quantità di dati e di identificare modelli, **facendo previsioni su eventi futuri con un alto grado di precisione.** Questa capacità può essere applicata in vari campi, dalle previsioni del tempo alle previsioni in ambito finanziario e fiscale.	L'intelligenza artificiale **può personalizzare prodotti e servizi, adattandoli alle preferenze**, alle esigenze e ai comportamenti individuali. Questa capacità è particolarmente preziosa nel marketing, dove l'IA **può analizzare i dati dei clienti** per formulare raccomandazioni personalizzate e migliorare l'esperienza del cliente.	**Delle immagini e del parlato.** L'intelligenza artificiale è in grado di riconoscere e classificare le immagini e il parlato, con applicazioni nei settori della sicurezza, della sanità e dell'intrattenimento. **Ad esempio, l'AI può analizzare le immagini mediche** per individuare le malattie o assistere nelle procedure chirurgiche.	L'intelligenza artificiale è in grado di elaborare **e analizzare il linguaggio naturale, consentendo a chatbot**, assistenti virtuali e altri strumenti di comunicazione di rispondere a domande, richieste e comandi degli utenti.

COSA NON PUO' FARE L'AI

L'AI è uno strumento che può aumentare le capacità umane, **ma non può sostituirle.**

CREATIVITA'	INTELLIGENZA EMOTIVA	GIUDIZIO	SENSO COMUNE	COMPRENSIONE DEL CONTESTO
L'intelligenza artificiale può generare nuove idee, ma **non ha la creatività e l'originalità degli esseri umani**. L'AI può imitare la creatività umana, ma non può replicarla.	L'intelligenza artificiale **manca di intelligenza emotiva ed empatia**, che sono essenziali per comprendere le emozioni e il comportamento umano. Questa limitazione significa che l'AI non può sostituire l'interazione umana **in campi come la consulenza,** la terapia o il lavoro sociale.	**L'AI può prendere decisioni basate sui dati, ma non può esprimere giudizi etici o morali.** L'AI non ha la capacità di considerare le più ampie implicazioni sociali, culturali ed etiche delle sue decisioni.	L'intelligenza artificiale non ha il buon senso e l'intuizione che possiedono gli esseri umani. **L'AI può commettere errori, soprattutto** quando si trova ad affrontare situazioni insolite che richiedono il giudizio e l'esperienza dell'uomo. *Vi consiglio di vedere il film «Sully» con Tom Hanks di Clint Eastwood* *Sully affronta lo scrutinio e il dubbio sulla sua decisione, mettendo in luce la differenza tra l'istinto umano e il giudizio dell'AI*	L'intelligenza **artificiale non è in grado di comprendere il contesto delle situazioni,** soprattutto quando si tratta di situazioni ambigue o complesse. L'AI può interpretare male i dati, portando a decisioni errate.

COME CAMBIA IL **LAVORO** DEL COMMERCIALISTI **CON L'AI**

Innovazioni e Sfide, l'impatto dell'AI **sul futuro operativo e strategico** della professione, dentro e fuori lo Studio

TRASFORMAZIONE
DEL LAVORO PROFESSIONALE

Cambio di paradigma
L'AI trasforma i metodi di lavoro, spostando i COMMERCIALISTI da compiti routinari a ruoli strategici.

La pandemia ci ha fatto cambiare il modo di lavorare l'AI cambia il modo in cui vediamo la forza lavoro.

Efficienza potenziata
L'automazione AI accelera e rende più precisi processi come revisioni e controlli sui file, sui documenti, liberando tempo per analisi strategiche.

Nuova mentalità
I commercialisti si evolvono in consulenti strategici, sfruttando l'AI per analisi avanzate e supporto decisionale.

AI COME FATTORE
DI CRESCITA PROFESSIONALE

Oltre l'automazione
L'AI non solo automatizza, ma fornisce anche strumenti analitici avanzati per migliorare decisioni di business.

Decisioni più rapide
L'AI permette di ottenere dati in modo più rapido, affinando la pianificazione della forza lavoro aziendale e le strategie di investimento.

Pensiamo a come si trasformerà il Controllo di Gestione

Abbracciare l'AI
I professionisti che integrano l'AI nelle loro pratiche aggiungono valore significativo al proprio servizio, anticipando il futuro della professione.

SINERGIA AI
E COMPETENZE UMANE

Soft Skills rinnovate
L'importanza delle abilità interpersonali e strategiche cresce, mentre l'AI gestisce dati e routine.

Insight tramite AI
L'AI aggrega dati per offrire insight preziosi, aiutando i COMMERCIALISTI a fornire consulenze più approfondite.

Chatbot e Supporto
Utilizzo di AI per gestire domande frequenti, permettendo ai commercialisti di concentrarsi su questioni più complesse.



IMPATTO GENERAZIONALE SUGLI STUDI

l'AI avrà un grande impatto sulle future generazioni all'interno degli Studi Professionali, **interrompendo i tradizionali percorsi di crescita e di carriera**

NUOVE GENERAZIONI

NUOVE FIGURE PROFESSIONALI, NUOVE COMPETENZE



- Gli indirizzi di Laurea in Ingegneria Gestionale tra il 2016 e il 2020 *(fonte Unioncamere – MDL)* sono aumentati del 40% e quelli di Ingegneria e quelli dell'Automazione ancor di più. Sono in aumento anche le iscrizioni in Filosofia e Psicologia.

- I nuovi talenti scelgono specializzazioni più attraenti a discapito di quelle tradizionali, ponendo: 2 problemi: **Scarsità di recruiting e Aziende clienti trasformate**

- **Vuol dire** nuove tipologie di clienti, nuovi collaboratori nelle aziende, nuove aspettative, nuovi bisogni.

- È ovvio che le figure all'interno degli Studi, sia quelle di vertice sia i praticanti, **si equipaggino delle competenze adeguate per essere in linea con i clienti.**

CHI PENSA DI NON AVERE I CLIENTI PRONTI, IL SUO BUSINESS HA GIÀ UNA SCADENZA

IMPATTO GENERAZIONALE SUGLI **STUDI**

l'AI avrà un grande impatto sulle future generazioni all'interno degli Studi Professionali, **interrompendo i tradizionali percorsi di crescita e di carriera**

FIGURE NEGLI STUDI

PRATICANTE JUNIOR | COLLABORATORE SENIOR | TITOLARE PROFESSIONISTA ASSOCIATO



- Gli effetti AI fanno sì che **i compiti vulnerabili all'automazione appartengano** prevalentemente alle prime fasi della carriera, quindi per i tirocinanti/juniores.

- Pertanto, mentre gli esperti saranno sempre necessari, **i tirocinanti saranno sempre più difficile da trovare**, creando un vuoto di competenze mid-level.

- I lavori eliminati o automatizzati dalle nuove tecnologie sono **sostituiti da lavori che richiedono competenze cognitive** di ordine superiore a quella attuale.

- Il rischio è quello di non comprendere in tempo che **senza un cambio generazionale e di competenze si può mettere in stallo la 3° figura**, quella del titolare o associato

IMPATTO GENERAZIONALE SUGLI STUDI

l'AI avrà un grande impatto sulle future generazioni all'interno degli Studi Professionali, **interrompendo i tradizionali percorsi di crescita e di carriera**

RICONFIGURAZIONE & RISTRUTTURAZIONE
NEGLI STUDI E NELLE ISTITUZIONI



Ristrutturazione
Cambiamenti fondamentali nei programmi universitari e requisiti di accesso sono necessari. L'Ordine Nazionale deve evolvere, rompere schemi ed equilibri attuali, collaborando con istituzioni «diverse» dalle usuali, per adeguarsi alle esigenze emergenti delle imprese.

Riconfigurazione
Il continuous learning diventa essenziale. Con l'automazione, la formazione continua è cruciale per lo sviluppo di competenze cognitive avanzate, indispensabili negli studi professionali.

Talenti e Competenze
L'incremento delle lauree in facoltà innovative, necessità di nuove specializzazioni. Gli studi devono rispondere alla scarsità di reclutamento e adattarsi ai bisogni di aziende clienti trasformate.

Soft Skills Determinanti
Le soft skills, come la comunicazione, il pensiero critico e la leadership, diventano sempre più cruciali. Oltre alle competenze tecniche, la capacità di navigare in un ambiente professionale complesso con queste abilità interpersonali è fondamentale per il successo futuro degli studi professionali.

AI UNA **VISIONE** A LUNGO TERMINE PER **I COMMERCIALISTI**

Usare la tecnologia AI per cambiare radicalmente il servizio e migliorare la qualità delle decisioni delle decisioni aziendali e di investimento nelle risorse umane delle imprese, **che è lo scopo ultimo della professione**.

CAMBIO NELL'USO
DELLA TECNOLOGIA



Rivoluzione Servizi:
Utilizzo della tecnologia per trasformare radicalmente i servizi offerti, migliorando decisioni aziendali e di investimento.

Analisi Dati:
Sfruttare i dati gestionali per offrire consulenze strategiche e personalizzate alle imprese.

Precisione AI:
Impiego di sistemi AI per risultati accurati e superiori agli sforzi umani in specifici compiti di elaborazione.

Automatismo vs. Predizione:
Distinzione tra automazione di processi e capacità predittive e generative dell'AI., finora si usava la tecnologia per generare un output richiesto dalla norma, ora cambia completamente l'output.

AI UNA **VISIONE** A LUNGO TERMINE PER I **COMMERCIALISTI**

Usare la tecnologia AI per cambiare radicalmente il servizio e migliorare la qualità delle decisioni delle decisioni aziendali e di investimento nelle risorse umane delle imprese, **che è lo scopo ultimo della professione**.

SVILUPPO PROFESSIONALE
DEL COMMERCIALISTA



Formazione mirata
Comprendere il potenziale dell'AI senza necessità di diventare esperti tecnologici.

Limite e Potenziale
Riconoscimento dei limiti e delle possibilità offerte dall'AI.

Business Insights
Conoscenza approfondita dei processi aziendali dei clienti per fornire consulenze strategiche.

Accelerazione Decisionale
Impiego di sistemi AI per velocizzare e migliorare la qualità delle decisioni aziendali.

Potenziamento Skill Digitali delle risorse umane
E' fondamentale automatizzare la base operativa dello Studio, partendo dal back office, investendo

Potenziamento Cognitivo
Utilizzo dell'AI come estensione delle capacità umane e cognitive.

AI UNA **VISIONE** A LUNGO TERMINE PER I **COMMERCIALISTI**

Usare la tecnologia AI per cambiare radicalmente il servizio e migliorare la qualità delle decisioni delle decisioni aziendali e di investimento nelle risorse umane delle imprese, **che è lo scopo ultimo della professione**.

VALORE AGGIUNTO
ALLE IMPRESE CLIENTI

Comprensione Aziendale
Approfondire la comprensione degli investimenti mirati nelle risorse umane dei clienti, comprendendo il loro difficoltà nel saper gestire il mondo HR, le sfide e le ambizioni di crescita.

Ottimizzazione Decisionale
Utilizzo di sistemi AI per l'analisi rapida dei dati, accelerando i processi decisionali e migliorando la qualità delle informazioni.

Strategia proattiva
Utilizzare l'AI per anticipare le sfide aziendali e proporre piani d'azione e di investimento.

Qualità informativa più veloce
Impiego dell'AI permette di elevare la qualità dei dati di analisi fiscale e finanziaria.

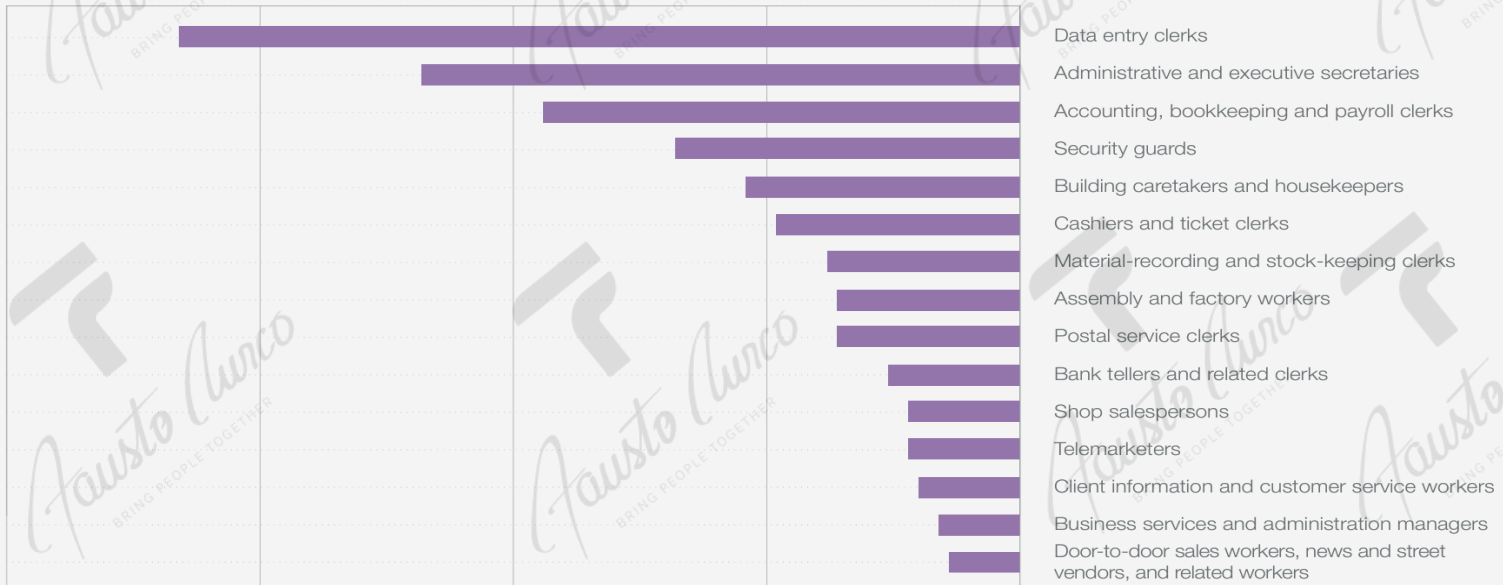


QUALI **RISCHI**

Declino maggiore di posti di lavoro, espressa in milioni.
Principali ruoli ordinati in base alla maggiore riduzione netta di posti di lavoro, calcolata sulla base delle statistiche di Occupazione delle Professioni dell'ILO.

Source
World Economic Forum, Future of Jobs Survey 2023.

FIGURE 3.5 **Largest job decline, millions**
Top roles ordered by the largest net jobs reduction, calculated based on ILO Occupation Employment statistics and growth reported by organizations surveyed



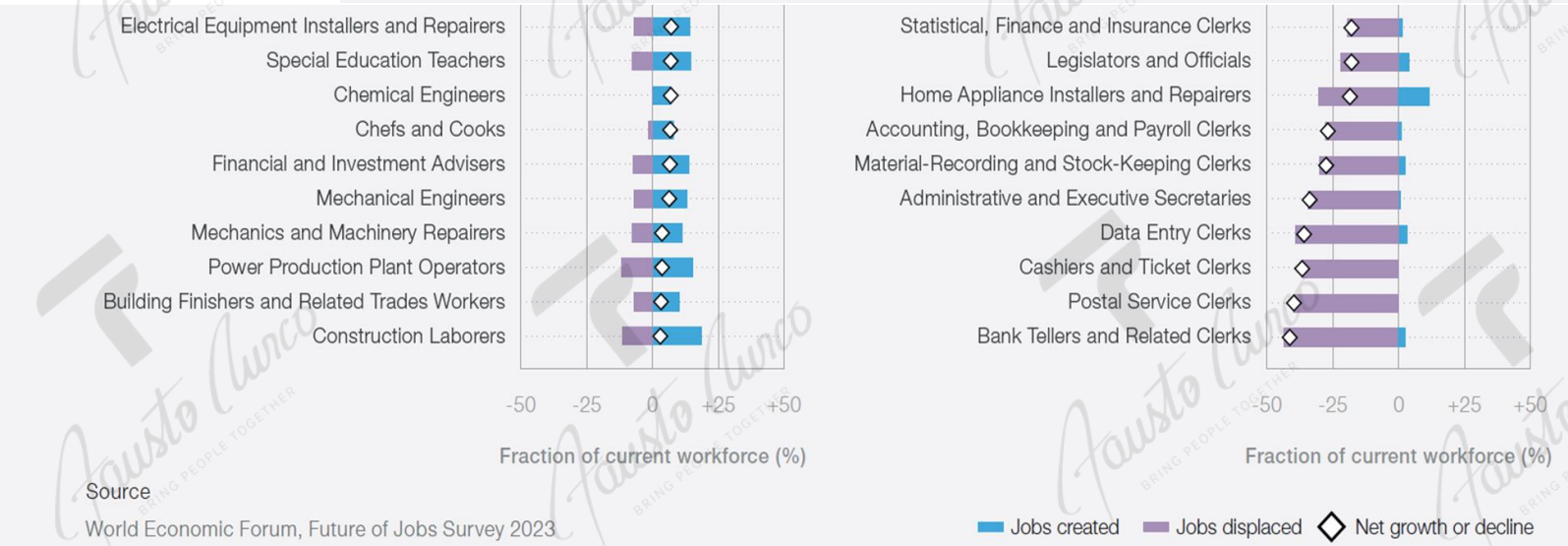


QUALI **RISCHI**

Tra il 2023 e il 2027, si prevede la creazione di nuovi posti di lavoro (in blu) e la perdita di posti di lavoro (in viola) come frazione dell'occupazione attuale. Il ricambio strutturale del mercato del lavoro previsto per ciascuna professione nei prossimi cinque anni in media, attraverso le professioni, questo ricambio strutturale rappresenta il 23% dell'occupazione attuale.

FIGURE 3.3 **New jobs and lost jobs, 2023-2027**

Projected job creation (blue) and displacement (purple) betwen 2023 and 2027, as a fraction of current employment, for the global employee data set studied in this report. The projected net growth or decline for each occupation in the next five years (diamonds) calculated by subtracting the two fractions. The projected structural labour-market churn for each occupation in the next five years is the sum of the two fractions, and is indicated by the full width of the bars. Averaged across occupations, structural labour-market churn represents 23% of current employment.



Source

World Economic Forum, Future of Jobs Survey 2023



COME **AFFRONTARLI**

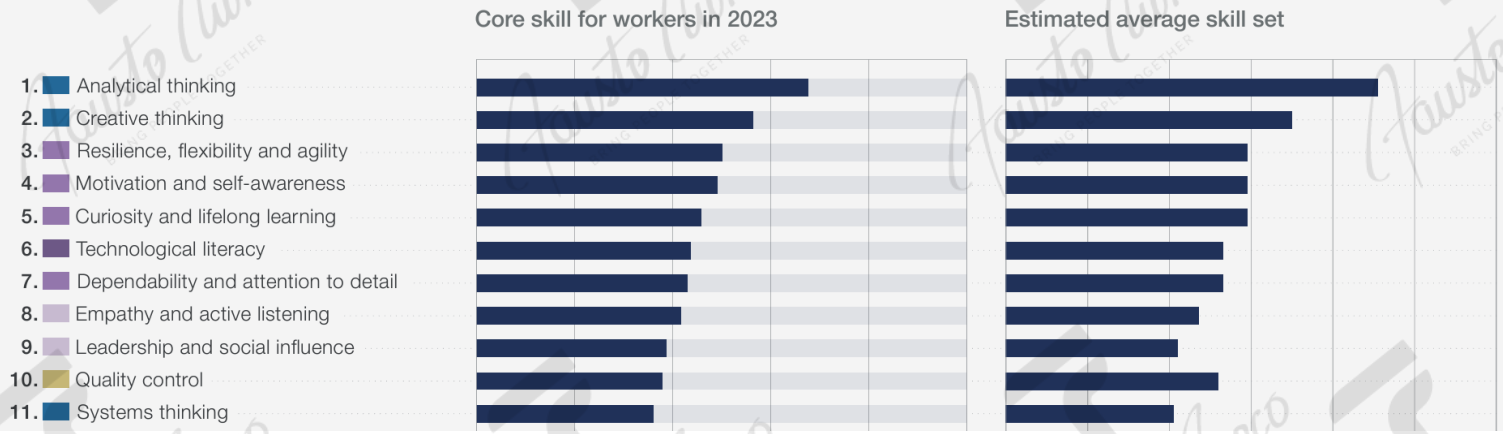
WEF 2023 elenca le competenze fondamentali per la forza lavoro

Le competenze sono classificate e ordinate in base alla percentuale di organizzazioni che considerano la competenza come centrale per la loro forza lavoro.

FIGURE 4.2

Core skills in 2023

Share of organizations surveyed which consider skills to be core skills for their workforce. Estimated average composition of the skill sets of workers in organizations surveyed. Skills are ranked and ordered by the share of organizations surveyed which consider the skill as core to their workforce.





COME **DIFENDERSI** COME **AFFRONTARE** L'**AI**

Abilitando il professionista: oltre la tecnica, **le abilità che contano**

SOFT **SKILLS**

Nell'era dell'intelligenza artificiale, **il vero tratto distintivo del successo risiede nell'unicità delle competenze umane**. Come difendersi e come affrontare l'AI non è solo una questione di tecnologia, ma un viaggio verso la valorizzazione del capitale umano e relazionale.



CAPITALE **UMANO**

Il capitale umano rappresenta la somma di competenze, conoscenze ed esperienze individuali che, nell'era digitale, si traduce in creatività, empatia e innovazione. **Queste qualità insostituibili amplificano il valore delle hard skills, rendendo l'individuo insostituibile.**

CAPITALE **RELAZIONALE**



Il capitale relazionale si manifesta **nella capacità di tessere e mantenere relazioni significative**, sia all'interno dell'ambiente di lavoro sia con i clienti. In un mondo dominato dall'AI, le relazioni umane diventano il vero motore di crescita e fiducia. Puntando sulla collaborazione e la comprensione delle esigenze dei collaboratori e dei clienti con lo stesso approccio.

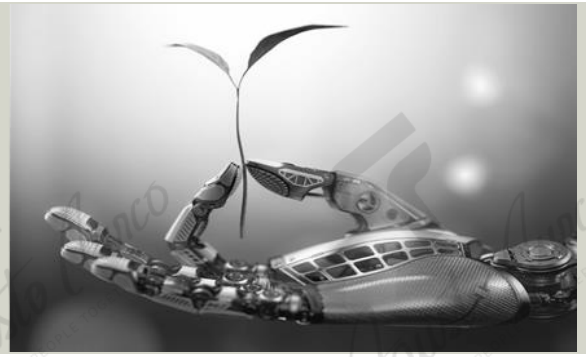
COSA SERVONO LE SOFT SKILLS AL COMMERCIALISTA

rappresentano un insieme di competenze non tecniche, profondamente radicate nella personalità e nel comportamento individuale, **che agiscono per amplificare l'efficacia delle competenze tecniche**



AMPLIFICATORI
DI COMPETENZE TECNICHE

permettono ai professionisti di applicare le loro conoscenze specifiche in maniera più efficace e versatile.
Queste abilità non tecniche migliorano la capacità di un individuo di comunicare, collaborare e risolvere problemi, trasformando la conoscenza tecnica in soluzioni pratiche, innovative e personalizzate.



ACCELLERATORI
DELLA PROFESSIONALITA'

ad un livello superiore.
Attraverso l'empatia, il lavoro di squadra e la leadership di un team, le soft skills permettono ai professionisti di superare le sfide rendendosi flessibili ai cambiamenti davanti a contesti lavorativi sempre più dinamici.



INTEGRAZIONE
DI VALORI

Le soft skills non solo potenziano l'efficacia personale, ma stimolano anche un clima di collettivo, dove emergono la capacità di ascolto, dal lavoro congiunto.

Aiutano a collegare diversi campi di sapere, stimolando idee nuove.



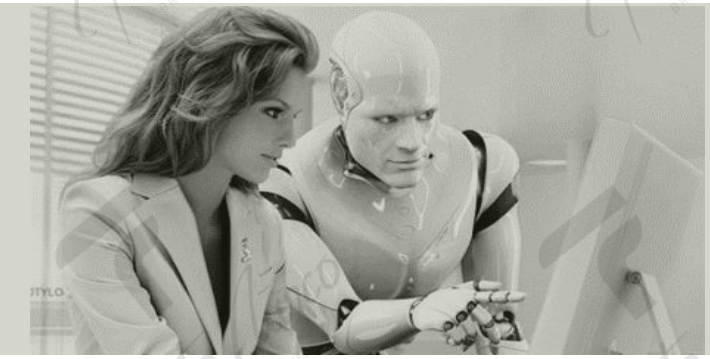
COSTRUTTORI
DI RELAZIONI E PONTI

In un'era dominata dall'AI, dalle automazioni di processi le soft skills diventano ponti vitali che collegano umanità e tecnologia.

Promuovono e rafforzano le relazioni con clienti e colleghi, trasformando le interazioni personali in un asset dello Studio: **IL CAPITALE UMANO E RELAZIONALE**

PERCHÈ SERVONO

Perché non basta conoscere e usare l'AI, **per essere competitivi**.







COMPLEMENTARIETÀ

ALL'AI

Mentre l'AI può gestire compiti basati su dati e processi automatizzati, le soft skills umane come il giudizio critico, l'empatia e l'etica professionale restano irremovibili e insostituibili. Queste competenze permettono ai commercialisti di fornire un valore aggiunto che va oltre la semplice elaborazione e interpretazione dei dati e la deontologia.

RAPPORTI UMANI

CON I CLIENTI

In un mondo sempre più tecnologico, in cui la percezione dei processi diventa sempre più semplice ed economico, stabilire connessioni umane e personalizzate con i clienti diventa un fattore chiave di differenziazione e di successo nell'attività della professione.

ADATTAMENTO

AL **CAMBIAMENTO**

Le soft skills come la flessibilità e l'adattabilità **sono essenziali per navigare efficacemente** in un ambiente in rapida evoluzione, dove le nuove tecnologie e le normative modificano continuamente il panorama lavorativo.

QUALI SOFT SKILL

Sviluppare all’interno della professione e dello studio.



COMUNICAZIONE

EFFETTIVA

Abilità nel trasmettere informazioni complesse in modo chiaro e comprensibile, sia a colleghi sia a clienti.
Non solo attraverso in canali tradizionali, come mail o telefonate.



PENSIERO CRITICO

PROBLEM SOLVING

Capacità di analizzare situazioni complesse, valutare diverse soluzioni e prendere decisioni ponderate.
Non basarsi solo sulle risposte agli adempimenti, ai contenziosi, ma alle strategie che servono al cliente, basate sul suo sviluppo futuro.



COLLABORAZIONE

INTERFUNZIONALE

La **collaborazione interfunzionale** sono il motore che spinge oltre il concetto tradizionale del mandato al professionista.

Un networking basato sulle eccellenze, non sul risparmio di costi. Il cliente nota e apprezza il lavoro di squadra, che va al di là dei compiti in studio.



LEADERSHIP

ETICA

Nell'epoca dell'AI e delle nuove generazioni imprenditoriali, l'etica diventa il segno distintivo di un'azienda. La leadership richiesta oggi va oltre la mera competenza; è una guida morale che risuona con valori quali sostenibilità e responsabilità sociale. **I nuovi talenti cercano modelli etici chiari** e prassi aziendali allineate ai principi ESG, che siano specchio dei loro ideali e delle aspettative dei clienti

COME IMPLEMENTARLE

Investire in formazioni trasversale è imprescindibile per affrontare le sfide dell'AI



FORMAZIONE

WORKSHOP

Organizzare sessioni di formazione regolari e workshop interattivi per sviluppare e perfezionare queste competenze.



MENTORING

COACHING

Programmi di mentorship che abbinano professionisti esperti a giovani commercialisti per trasferire conoscenze e competenze relazionali



FEEDBACK

CONTINUO

Valutazioni di performance, implementando un sistema di feedback regolare e costruttivo che incoraggi l'auto-miglioramento e la riflessione personale.

Il feedback è la colazione dei campioni
Ken Blanchard



ESPERIENZA

PRATICA

Creare opportunità per i commercialisti di applicare queste soft skills in situazioni reali, come progetti di gruppo o ruoli di leadership in iniziative aziendali.

STRUMENTI A DISPOSIZIONE DEGLI **STUDI**

offrono un **notevole risparmio** di tempo, ottimizzando l'efficienza dello studio.

CHATGPT

INTELLIGENZA ARTIFICIALE GENERATIVA

Generazione di testi
può essere utilizzato per la generazione di testi come e-mail. Indicando lunghezza, argomento e tono - nel peggiore dei casi richiede un intervento minimo.

Controllo della grammatica:
ChatGPT può essere utilizzato per verificare eventuali errori di spelling o lessicali, lavorando sul prompt.

Generazione di report:
Consentendo al professionista di concentrarsi sull'analisi dei dati piuttosto che sulla raccolta

Creazione di documenti:
È necessario lavorare molto sul prompt utilizzando tutte le nostre conoscenze e competenze

Struttura delle e-mail:
Piu delle volte conta molto la forma



DIFFERENZE DELL'AI GENERATIVA

L'intelligenza artificiale (IA) e l'intelligenza artificiale generativa (IAG) **sono concetti correlati ma distinti**

AI VS IAG
LE DIFFERENZE

IA

Intelligenza Artificiale (IA**) è un campo di studio che si occupa di creare sistemi e algoritmi in** grado di eseguire compiti intelligenti che normalmente richiederebbero l'intervento umano.

L'obiettivo dell'IA è di replicare alcune capacità umane, per consentire alle macchine di svolgere compiti complessi.

IAG

Intelligenza Artificiale Generativa (IAG) **è una sottocategoria dell'IA che si concentra sulla capacità di generare contenuti originali e creativi.**

L'IAG utilizza modelli di apprendimento automatico, come le reti neurali generative, per creare nuovi contenuti, come immagini, testi, suoni o video. Questi modelli imparano dai dati di addestramento



LE MIGLIORI APP DI AI PER I COMMERCIALISTI

offrono un **notevole risparmio** di tempo, ottimizzando l'efficienza dello studio.

Scribe

Rende automatica la creazione e la gestione dei **manuali contabili**, consentendo al team di creare documenti dettagliati e accurati.

VIC.AI

È pensato per i team di contabilità, con l'obiettivo di **ridurre al minimo gli errori manuali** in uno dei processi più critici: **la contabilità fornitori**.

indy

Puoi gestire proposte, contratti, fatture e altro ancora, il tutto da un unico hub centrale. Indy è lo strumento di contabilità AI tutto in uno. In qualità di contabile, puoi tenere traccia delle **ore fatturabili**, **generare fatture** e **garantire pagamenti puntuali**.

docyt

Elimina la monotonia delle attività contabili, ripetitive, permettendoti di vedere le tue **spese** e **la redditività in** tempo reale.

blue dot

Puoi monitorare, segnalare e calcolare facilmente i benefici imponibili per i dipendenti nascosti nelle **note spese**, garantendo una conformità senza intoppi. La piattaforma si distingue per la sua abilità nel **recupero IVA**, aiutandoci ad allinearti alle normative fiscali globali e ottimizzare il recupero dell'IVA.

DIFFERENZE DELL'AI GENERATIVA

offrono un **notevole risparmio** di tempo, ottimizzando l'efficienza dello studio.

appzen

Il tuo punto di riferimento per **automatizzare le approvazioni delle spese**, garantire la conformità e semplificare i processi.

datasnipper

La piattaforma è in grado di **estrarre**, fare **riferimenti incrociati** e **convalidare** automaticamente il documento originale di qualsiasi procedura di audit e finanza.

truewind

Sostituisce la contabilità manuale, soggetta a errori, con una precisione automatizzata. Utilizza l'apprendimento automatico avanzato per **classificare facilmente le transazioni**, **riconciliare i conti** e **generare report finanziari** in tempo reale.

botkeeper
The Future of Bookkeeping

Offre **conformità SOC2 Tipo 2** e **sicurezza di livello bancario**, garantendo che i tuoi libri contabili siano sempre gestiti in modo sicuro.

AutoEntry

Questo strumento intelligente va oltre l'acquisizione di dati di base: analizza e classifica le **transazioni da fatture**, **estratti conto**, **spese** e altro con una precisione senza pari.

COME REALIZZARE IL SITO

Del tuo Studio, utilizzando **ChatGPT**.

ChatGPT ti aiuta già nella prima fase di realizzazione del tuo sito, suddividendolo in varie sezioni:

- **Home Page**
- **Chi Siamo**
- **Servizi Offerti**
- **News e Aggiornamenti**
- **Contatti**
- **Area Clienti**
- **Testimonianze e Case Study**
- **FAQ**
- **Blog**

ChatGPT

Ciao! Per strutturare un sito web per uno Studio Professionale di commercialisti, è importante includere sezioni che comunichino chiaramente i servizi offerti, la professionalità e l'affidabilità dello studio. Ecco alcune sezioni fondamentali che potresti considerare:

1. **Home Page**: Una pagina di benvenuto che offre una panoramica immediata dello studio, dei suoi valori e dei servizi principali. Può includere un banner o uno slider con immagini professionali e slogan che riflettono la missione dello studio.
2. **Chi Siamo**: Una sezione dedicata alla presentazione dello studio e del team. Qui puoi includere biografie professionali, qualifiche dei membri del team, e magari una breve storia dello studio. Questo aiuta a costruire fiducia con i potenziali clienti.
3. **Servizi Offerti**: Una sezione dettagliata dei servizi forniti dallo studio, suddivisa per categorie, se necessario. Ad esempio, consulenza fiscale, contabilità, assistenza in contenziosi tributari, pianificazione finanziaria, etc. Per ogni servizio, fornisci una descrizione chiara e i benefici per il cliente.
4. **News e Aggiornamenti**: Uno spazio dove pubblicare articoli, notizie e aggiornamenti su tematiche fiscali, normative e finanziarie. Questo non solo fornisce valore aggiunto ai visitatori ma migliora anche il posizionamento SEO del sito.
5. **Contatti**: Una pagina con tutte le informazioni necessarie per contattare lo studio. Include indirizzo, numero di telefono, e-mail, e possibilmente un modulo di contatto diretto. Considera anche l'aggiunta di una mappa interattiva.
6. **Area Clienti**: Una sezione dedicata ai clienti dello studio, con accesso riservato, dove possono consultare documenti, comunicazioni e altre informazioni importanti relative ai loro servizi.
7. **Testimonianze e Case Study**: Le recensioni e le testimonianze di clienti soddisfatti possono aumentare la credibilità dello studio. Se possibile, includi anche case study dettagliati che mostrano come hai risolto problemi specifici per i tuoi clienti.
8. **FAQ**: Una sezione con le risposte alle domande più frequenti può essere molto utile per i visitatori e ridurre il numero di richieste di informazioni di base.
9. **Blog**: Un blog può essere un ottimo strumento per condividere approfondimenti, consigli e aggiornamenti regolari. Aiuta a posizionarti come esperto nel tuo campo e migliora il SEO del sito.

COME REALIZZARE IL SITO

Del tuo Studio, utilizzando **ChatGPT**.

Dopo aver scelto la suddivisione dele sezioni, è possibile realizzare **ogni sezione** con l'ausilio di ChatGPT.

Nell'esempio abbiamo fornito pochi dettagli (**nome dello Studio, anno di inizio attività** e **numero di dipendenti**), ma lo strumento ha creato una homepage ricca di contenuti.



Tú

Mi scrivi un testo per la sezione homepage del sito di uno Studio Professionale di commercialisti.

Lo Studio si chiama "Rossi & Partners" e opera dal 1990. In questi anni si è guadagnato una buona reputazione soprattutto nella gestione delle SRL.

Oggi lo Studio ha 15 dipendenti.

ChatGPT

Certamente, ecco una proposta di testo per la sezione homepage del sito di "Rossi & Partners":

Benvenuti in Rossi & Partners

Fondata nel 1990, Rossi & Partners è una realtà consolidata nel panorama dei servizi professionali di consulenza contabile, fiscale e aziendale, specializzata nella gestione delle società a responsabilità limitata (SRL). Con oltre tre decenni di esperienza, il nostro Studio si è distinto per competenza, affidabilità e un approccio personalizzato alle esigenze di ogni cliente.

La Nostra Storia

Da oltre 30 anni, Rossi & Partners offre soluzioni innovative e su misura per le esigenze contabili, fiscali e di business delle imprese. La nostra storia è segnata da un percorso di crescita costante, guidato dalla passione per l'eccellenza e dall'impegno verso i nostri clienti. Iniziando come un piccolo studio di commercialisti, abbiamo espanso la nostra offerta di servizi per diventare un punto di riferimento nel settore, con una particolare specializzazione nella gestione delle SRL.

Il Nostro Team

Attualmente, il team di Rossi & Partners è composto da 15 professionisti altamente qualificati, ognuno con specifiche competenze e un impegno condiviso verso la soddisfazione del cliente. La nostra squadra è il cuore del nostro Studio: lavoriamo insieme per fornire consulenza di alto livello, supportando i nostri clienti nella navigazione delle complessità del panorama fiscale e contabile italiano.

Perché Scegliere Rossi & Partners

- **Esperienza Consolidata:** Oltre tre decenni di operatività nel campo della consulenza aziendale e fiscale, con una specializzazione nella gestione delle SRL.
- **Approccio Personalizzato:** Comprendiamo che ogni azienda è unica. Offriamo soluzioni su misura per rispondere in modo efficace alle vostre specifiche esigenze.
- **Team di Esperti:** La nostra squadra è composta da professionisti dedicati e competenti, pronti ad assistervi con professionalità e trasparenza.
- **Reputazione:** Nel corso degli anni, abbiamo costruito una solida reputazione basata sulla fiducia, l'efficienza e la qualità dei nostri servizi.

Contattaci

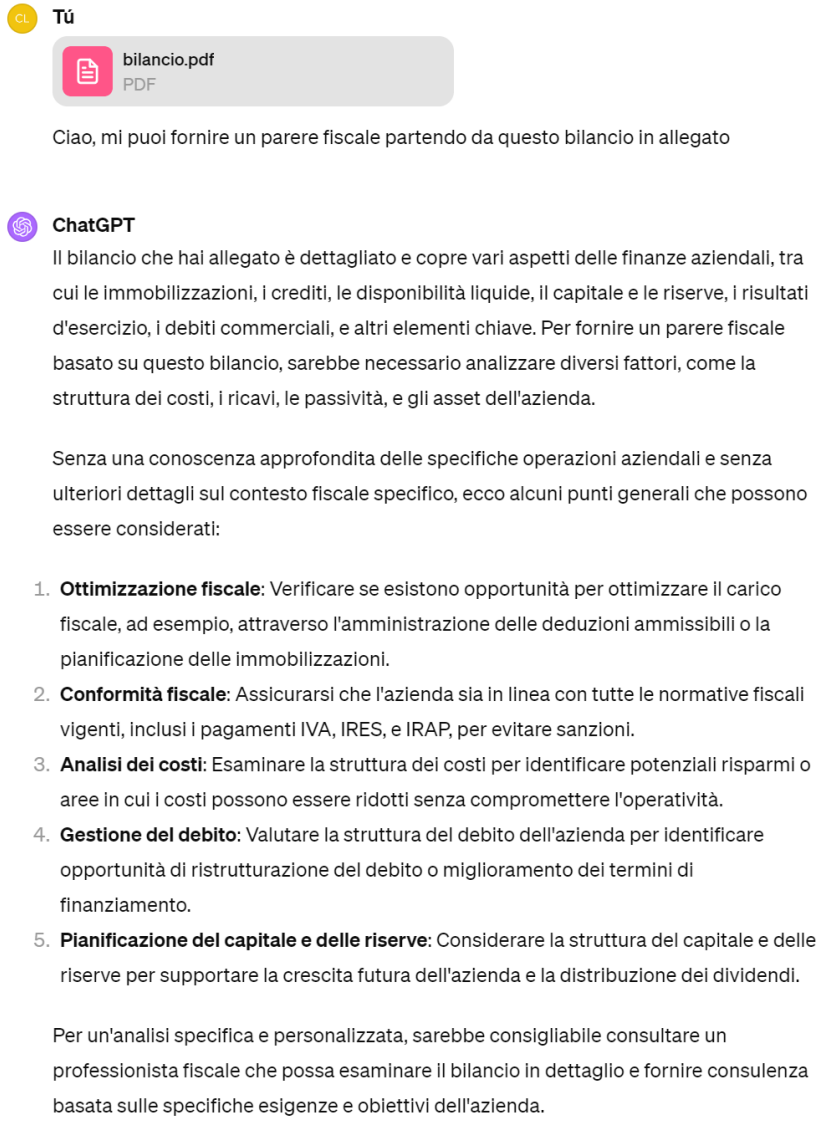
Per scoprire come Rossi & Partners può supportare la tua azienda, ti invitiamo a contattarci. Saremo lieti di offrirti una consulenza personalizzata per esplorare le migliori soluzioni per le tue esigenze aziendali.

COME REALIZZARE PARERI FISCALI

utilizzando **ChatGPT**.

Gli strumenti di AI non si sostituiscono al Professionista,

infatti se viene allegato un bilancio e si chiede allo strumento di fornire un parere fiscale, questi non forniscono risposte precise e consigliano di rivolgersi ad un Professionista.



Tú

bilancio.pdf
PDF

Ciao, mi puoi fornire un parere fiscale partendo da questo bilancio in allegato

ChatGPT

Il bilancio che hai allegato è dettagliato e copre vari aspetti delle finanze aziendali, tra cui le immobilizzazioni, i crediti, le disponibilità liquide, il capitale e le riserve, i risultati d'esercizio, i debiti commerciali, e altri elementi chiave. Per fornire un parere fiscale basato su questo bilancio, sarebbe necessario analizzare diversi fattori, come la struttura dei costi, i ricavi, le passività, e gli asset dell'azienda.

Senza una conoscenza approfondita delle specifiche operazioni aziendali e senza ulteriori dettagli sul contesto fiscale specifico, ecco alcuni punti generali che possono essere considerati:

1. **Ottimizzazione fiscale**: Verificare se esistono opportunità per ottimizzare il carico fiscale, ad esempio, attraverso l'amministrazione delle deduzioni ammissibili o la pianificazione delle immobilizzazioni.
2. **Conformità fiscale**: Assicurarsi che l'azienda sia in linea con tutte le normative fiscali vigenti, inclusi i pagamenti IVA, IRES, e IRAP, per evitare sanzioni.
3. **Analisi dei costi**: Esaminare la struttura dei costi per identificare potenziali risparmi o aree in cui i costi possono essere ridotti senza compromettere l'operatività.
4. **Gestione del debito**: Valutare la struttura del debito dell'azienda per identificare opportunità di ristrutturazione del debito o miglioramento dei termini di finanziamento.
5. **Pianificazione del capitale e delle riserve**: Considerare la struttura del capitale e delle riserve per supportare la crescita futura dell'azienda e la distribuzione dei dividendi.

Per un'analisi specifica e personalizzata, sarebbe consigliabile consultare un professionista fiscale che possa esaminare il bilancio in dettaglio e fornire consulenza basata sulle specifiche esigenze e obiettivi dell'azienda.

STRUMENTI A DISPOSIZIONE DEGLI **STUDI**

offrono un **notevole risparmio** di tempo, ottimizzando l'efficienza dello studio.

COPILOT PER **MICROSOFT 365**

OUTLOOK
riepiloga le lunghe conversazioni e-mail in modo da non dover scavare per ciò che è importante.
Segui una riunione a cui non puoi partecipare e ricevi una notifica quando il riepilogo della riunione è pronto.

EXCEL
esamina, filtra, formatta, ordina e modifica i dati da un prompt, produce grafici e interagisce con PowerBI e PowerPoint

WORD
genera una versione di un file partendo da un prompt, genera un brief da un documento del cliente e prepara una mail di risposta.

TEAMS - BING
verbalizza le call, riepiloga i punti di vista che tu hai bisogno! Ti arriva la notifica, se non hai partecipato, delle domande che avevi messo all'ordine del giorno.



Microsoft 365 Copilot

LA TRASFORMAZIONE **E' OBBLIGATORIA**
IL CAMBIAMENTO **È FACOLTATIVO**





QUANDO LA **VELOCITÀ**
DEL **CAMBIAMENTO** ALL'INTERNO DI UN'ORGANIZZAZIONE
E' PIU' LENTA DI QUELLA DEL MONDO ESTERNO
LA FINE È VICINA

JACK **WELCH**
EX CEO **GE**

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NON PRENDERA'
IL **TUO POSTO**
MA QUALCUNO
CHE USA L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE
LO FARÀ

Fausto Aurco
BRING PEOPLE TOGETHER





VI ASPETTO
SU LINKEDIN

Fausto Aurco
BRING PEOPLE TOGETHER