

Professionisti, sfida hi-tech

L'economia digitale sta già rivoluzionando la domanda e l'offerta dei servizi professionali. Niente sarà come prima. E chi non si adegua sarà emarginato

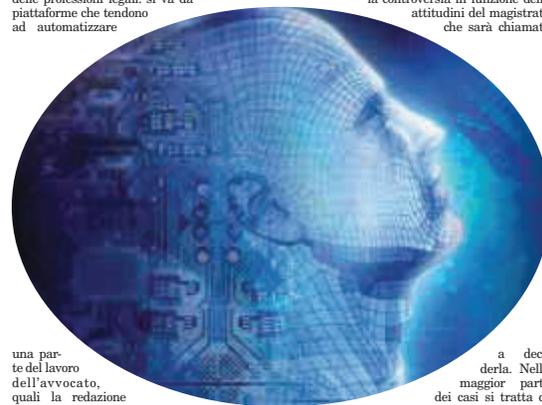
DI MARINO LONGONI
mlongoni@class.it

La rivoluzione tecnologica sta cambiando in profondità il modo di lavorare delle professioni economiche. Ma anche il loro mercato di riferimento, che si aspetta un salto di qualità rispetto ai servizi tradizionalmente offerti da un dottore commercialista, un avvocato o un consulente del lavoro. La tenuta della contabilità, la compilazione della dichiarazione dei redditi o dei cedolini paga sono ormai delle commodities, con una redditività tendente a zero: e se questo è un percorso già chiaramente individuabile oggi, lo sarà ancora di più con la prossima introduzione della fatturazione elettronica obbligatoria. La conseguenza è che i professionisti devono reinventare il loro modo di lavorare se non vogliono correre il rischio di scomparire nel giro di pochi anni. Fare quello che si è sempre fatto non è più sufficiente. Ma se questa è una consapevolezza ormai abbastanza diffusa, riuscire a capire quali siano i sentieri più utilmente esplorabili è problema ben più complesso. In questo numero di *ItaliaOggi Sette* cerchiamo di dare qualche spunto utile alla riflessione, qualche esempio delle tendenze che si stanno manifestando su mercati più avanzati, diamo conto dell'esperienza di alcuni tra gli studi professionali più evoluti.

Un dato di fondo ineludibile, anche se urticante per i più tradizionalisti, è che l'evoluzione digitale non si fermerà, continuerà a essere fonte di problemi nuovi e di opportunità inesplorate. È stato e sarà sempre di più nei prossimi anni il motore di un cambiamento del modo di lavorare e delle relazioni sociali. Chi non riuscirà a met-

tersi in sintonia con questa rivoluzione pacifica, o meglio a cavalcare quest'ondata digitale, rischia di esserne travolto. Claudia Morelli, alle pagine 2 e 3 ci offre uno spaccato di come l'innovation technologies sta fecondando il mondo delle professioni legali: si va da piattaforme che tendono ad automatizzare

estremamente più bassi rispetto a quelli di un legale in carne ed ossa. Non mancano software che applicano l'intelligenza artificiale per aiutare il professionista nelle due diligence o addirittura data base in grado di prevedere l'esito della controversia in funzione delle attitudini del magistrato che sarà chiamato



una parte del lavoro dell'avvocato, quali la redazione di contratti o di moduli standardizzati, a siti che forniscono consulenza legale in tempi rapidissimi e a costi

arrivati in quello domestico, ciò non toglie che

siano in grado di delineare una tendenza che, in tempi brevi, si manifesterà anche qui.

Altri esempi di come la rivoluzione tecnologica sta modificando l'offerta di servizi di uno studio professionale sono riportati nell'intervista a Claudio Rorato, direttore dell'Osservatorio professionisti e innovazione digitale del Politecnico di Milano. Uno dei momenti di rottura sarà l'introduzione della fatturazione elettronica obbligatoria, che permette la costruzione di data base utilizzabili per sempre più sofisticati servizi: controllo di gestione, pianificazione fiscale, elaborazione di benchmark competitivi, gestione di tesoreria ecc., che saranno sempre più il vero valore aggiunto richiesto dalle aziende al proprio professionista di riferimento. È evidente che le dimensioni dello studio sono fondamentali per la capacità di adeguare l'offerta dei servizi alle nuove esigenze di clienti che vivono sempre più nella dimensione digitale. Non è un caso se molti studi stanno sperimentando o valutando forme di aggregazione che li mettano in condizioni di costruire masse critiche adeguate ad affrontare queste problematiche. Così come sono fondamentali le dimensioni per affrontare una sfida antica, ma completamente da riscrivere nell'era dei social network, quella del marketing digitale. Una sfida che soprattutto gli avvocati stanno affrontando con sempre maggior convinzione, come si racconta nell'inchiesta di apertura di questo numero di Affari legali, tanto che negli ultimi otto anni il numero dei professionisti che si è dotato di una struttura esterna dedicata alla comunicazione è raddoppiato, passando da 58 a 116.

—© Riproduzione riservata—