



L'Intelligenza Artificiale negli Studi Commercialisti

La chiave per essere più efficienti,
puntuali e competitivi.

Relatore : Graziano Graziano - Founder Tempesta





Tempesta è un'agenzia specializzata nell'integrazione dell'intelligenza artificiale nei processi di business e comunicazione. Affianchiamo studi professionali, aziende e organizzazioni nell'individuare le tecnologie più adatte, costruendo percorsi di adozione che uniscono:

- Strategia e operatività.
- Sperimentazione e concretezza.
- Formazione personalizzata e supporto continuo.

Il nostro approccio unisce visione tecnica e sensibilità umana: crediamo che l'innovazione debba migliorare il lavoro, non sostituirlo.





Il contesto attuale

Viviamo un'accelerazione tecnologica senza precedenti.

Gli studi commerciali e professionali sono chiamati a rispondere a nuove sfide:

- Crescita esponenziale della mole di dati.
- Aumento della complessità normativa.
- Maggiore aspettativa da parte dei clienti, in termini di precisione e velocità.

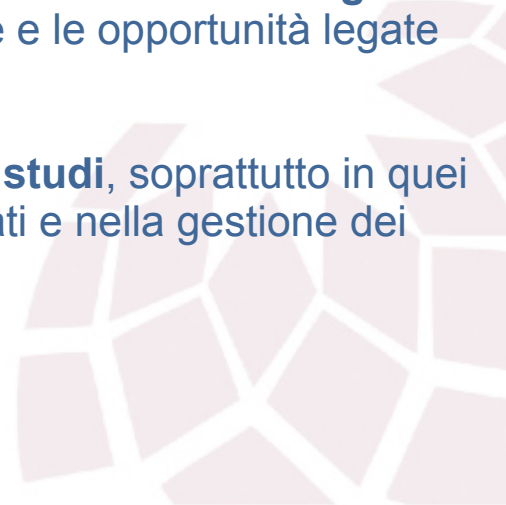




Solo il **20% degli studi professionali** in Italia ha iniziato a integrare l'intelligenza artificiale nelle proprie attività, nonostante il crescente interesse per questa tecnologia (il 73% degli studi commerciali reputa l'AI un'opportunità).

Una delle principali barriere all'adozione dell'AI è la **mancanza di formazione adeguata**: molti professionisti non si sentono preparati ad affrontare le sfide e le opportunità legate all'IA.

Questo ritardo potrebbe **compromettere la competitività degli studi**, soprattutto in quei settori dove l'AI può offrire vantaggi significativi nell'analisi dei dati e nella gestione dei rischi.



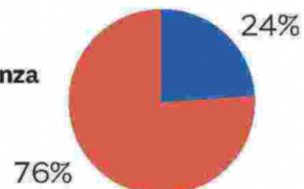


Indagine Alavie - Sole 24Ore - 28/04/2025

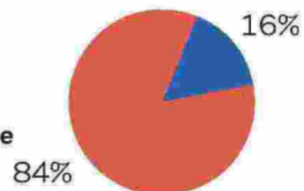
Indagine sull'uso dell'ia negli studi professionali

● SI ● NO

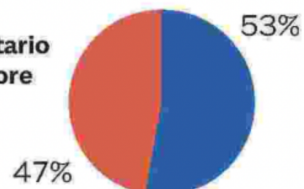
**Hai svolto formazione
sull'utilizzo dell'intelligenza
artificiale?**



**Lo studio ha già iniziato
a dotarsi di regole
di condotta interne
per disciplinare e limitare
l'utilizzo della ia?**



**Un sistema di ia proprietario
in studio sarebbe un valore
aggiunto rispetto
alla concorrenza?**



Fonte: **Alavie**





E quindi perché adottare l'AI?

L'AI non è una moda passeggera, ma uno strumento di lavoro concreto, grazie al quale:

- **Automatizzare processi ripetitivi** e a basso valore aggiunto, liberando tempo prezioso per attività più strategiche.
- **Analizzare grandi volumi di dati**, fornendo insight e analisi dettagliate in modo rapido ed efficiente.
- **Aiutare a monitorare le scadenze e pianificare le attività**, riducendo il rischio di errori e migliorando la puntualità nelle consegne.
- **Favorire una visione d'insieme delle operazioni**, ottimizzando la collaborazione e il flusso di informazioni tra le parti coinvolte.
- **Supportare nella verifica della conformità alle normative**, migliorando la gestione del rischio e ottimizzando i tempi.
- **Fornire strumenti di supporto alle decisioni**, potenziando la qualità e la tempestività delle scelte strategiche.



In altre parole?

Gli studi commerciali sono indietro rispetto al trend evolutivo della digitalizzazione dei processi.

Quindi, **non adottare l'AI oggi significa restare indietro domani.**





Dalla teoria alla pratica

Non è un caso che il **Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili** abbia pubblicato due ricerche sull'adozione dell'IA:

- **2023**: approccio teorico e strategico; riflessione su perché e dove integrare IA.
https://commercialisti.it/wp-content/uploads/2024/04/IA_scenari-opportunita-e-rischi-2023_10_15.pdf
- **2024**: approccio pratico e operativo; focus sul "come" implementare strumenti e procedure.
https://commercialisti.it/wp-content/uploads/2024/10/Documento-IA-2024_10_15.pdf



Quindi

Nel 2023, si parlava di teoria.

Nel 2024, si è parlato di linee guida applicative e istruzioni tecniche.

Nel 2025 è partita la fase di Implementazione.





Il metodo Tempesta in 5 step

1. Audit e Analisi

- Analisi processi interni, mappatura attività ripetitive.
- Valutazione dei tool già in uso.

2. Selezione e Implementazione dei tool AI

- Scelta degli strumenti più adatti, testing e validazione.

3. Creazione di prompt e soluzioni per le procedure

- Prompt personalizzati per automatizzare task specifici.

4. Formazione del team

- Sessioni pratiche e continue.

5. Supporto continuo

- Aggiornamento costante dei tool e dei modelli.





Non è sostituzione, è valorizzazione.

Ci teniamo a dirlo. L'AI non sostituisce le persone, ma le potenzia in quanto:

- Consente ai professionisti di concentrarsi sulla consulenza ad alto valore.
- Migliora la qualità del lavoro quotidiano.
- Riduce lo stress operativo.

Anche il disegno di legge **S. 1146 approvato dal Senato il 20 marzo 2025** e trasmesso alla Camera prevede che l'utilizzo di sistemi di intelligenza artificiale sia consentito **esclusivamente per attività strumentali e di supporto con prevalenza del lavoro intellettuale** oggetto della prestazione d'opera.



Perché il plus del nostro metodo sta nel supporto continuo?

Si stima che ad oggi esistano oltre **57.000 aziende** che sviluppano strumenti AI applicabili a tutti i settori.

Esempio: Normo AI

- Sistema verticale per commercialisti.
- Database normativo italiano costantemente aggiornato.
- Dati trattenuti in UE, conservati massimo 3 mesi.





Riuscireste, come studio commerciale, a stare dietro a tutti gli aggiornamenti, scoprire gli strumenti necessari e, contemporaneamente, portare avanti il vostro core business?

Piattaforma	Rilascio	Data
ChatGPT	OpenAI o1	Set 2024
ChatGPT	GPT-4o potenziato	Ott 2024
ChatGPT	Attività programmate	Gen 2025
ChatGPT	OpenAI o3-mini	Feb 2025
ChatGPT	GPT-4.5	Feb 2025
ChatGPT	Generazione immagini in ChatGPT	Mar 2025
Gemini	Gemini 2.0 Flash	Feb 2025
Gemini	Gemini 2.5 Pro	Apr 2025
Claude	Claude 3.5 Haiku	Ott 2024
Claude	Claude Code (CLI tool)	Feb 2025
Claude	Claude 3.7 Sonnet	Feb 2025

***Alcuni esempi di come le piattaforme e modelli AI si aggiornano continuamente.**



Insomma, l'AI è già parte della nostra quotidianità

Il modo in cui gli utenti cercano informazioni sta infatti cambiando.

Innanzitutto perché questi ultimi tendono sempre di più ad utilizzare l'AI come motori di ricerca. Inoltre, i motori di ricerca stessi, rispondono alle ricerche con informazioni elaborate dall'AI.

Come per esempio:

- Risposte generate da Google al posto dei link (AI-Overview)
- Ricerche effettuate tramite ChatGPT, Perplexity, ecc.





***Quello che serve è imparare a navigare l'onda dell'AI
per aggiudicarsi un reale vantaggio competitivo.***

