



ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Aggregazione come strategia: cosa ci dicono gli ultimi cinque anni di dati sull'albo dei Commercialisti

di Flaminia Liberati di MpO & Partners

Specialisti in aggregazioni di attività professionali



Advisor qualificati per operazioni di aggregazione di attività professionali.

[SCOPRI DI PIÙ →](#)

Negli ultimi anni, il settore dei commercialisti in Italia sta vivendo cambiamenti importanti, che rappresentano sia una sfida che un'opportunità. Questo è ciò che emerge da un'analisi da noi condotta unendo i dati forniti dagli ultimi cinque rapporti annuali dell'Albo dei Commercialisti. In particolare, è possibile osservare tre chiari trend: l'invecchiamento della base professionale, variazioni significative nella distribuzione territoriale e reddituale, e disuguaglianze di genere.

In questo contesto, la possibilità di aggregare gli studi diventa una risposta strategica per garantire sostenibilità e capacità di adattamento alle trasformazioni economiche e sociali in atto. Vediamo nel dettaglio.

Il ricambio generazionale è una priorità

Uno dei *trend* più evidenti degli ultimi 5 anni riguarda la composizione demografica degli iscritti. Negli ultimi anni, il numero di professionisti sotto i 40 anni è in calo (dal 18,4% nel 2018 al 14,7% nel 2023), mentre gli iscritti over 60 continuano a crescere (dal 16,9% del 2018 al 28,5% nel 2023). Questo suggerisce un settore in cui i giovani professionisti faticano ad affermarsi, mentre la generazione più esperta si avvicina gradualmente al momento di passare il testimone. Questo invecchiamento della base è un segnale d'allarme: senza un ricambio generazionale adeguato, il settore rischia di trovarsi a corto di risorse nei prossimi anni.

In questo scenario, le operazioni di aggregazione tra studi non sono solo un'opzione, ma una vera e propria necessità. Fondere le forze permette di mettere in comune competenze e risorse, facilitando l'ingresso dei giovani professionisti e garantendo una continuità operativa



che può fare la differenza in un mercato sempre più complesso. Aggregarsi significa anche creare studi più strutturati e capaci di attrarre i talenti, con percorsi di carriera chiari e prospettive di crescita professionale.

Una distribuzione territoriale e reddituale disomogenea

Un altro dato significativo emerge dall'analisi territoriale. Alcune regioni mostrano una crescita economica e demografica superiore alla media nazionale, come la Lombardia, l'Emilia Romagna, il Veneto e il Lazio, mentre altre aree, spesso quelle più periferiche, vedono una diminuzione della popolazione e del PIL pro-capite, ad esempio la Basilicata e la Calabria. Questo implica che in alcune zone l'attività di consulenza fiscale e contabile potrebbe subire un calo di domanda, mentre in altre si evidenzia una domanda crescente di servizi altamente qualificati.

Per gli studi professionali, questo trend apre nuove opportunità. Aggregarsi permette di sviluppare una presenza...

[continua a leggere qui](#)