



SCENARIO PROFESSIONI

La sfida digitale secondo Marco Cuchel (ANC): cogliere le opportunità dell'IA mantenendo al centro il valore umano

di Milena Montanari

13 MAGGIO DIGITAL | EVENTO ACCREDITATO

#scenarioprofessioni2025

DIGITAL | CERNOBBIO 14 MAGGIO

Lo Scenario delle Professioni: oggi e domani

The European House
Ambrosetti

TeamSystem

Euroconference



Marco Cuchel, Presidente dell'Associazione Nazionale Commercialisti (ANC), sarà ospite il 14 maggio all'evento [Scenario delle Professioni](#) di Cernobbio. L'ANC si dedica alla tutela e alla promozione della professione, svolgendo un ruolo di interlocutore con le istituzioni, offrendo formazione e supporto ai professionisti, e contribuendo al dibattito sui temi strategici del settore. Sotto la guida del Presidente Cuchel, l'associazione si è distinta per l'attenzione verso l'evoluzione normativa, la transizione digitale e le sfide che attendono gli Studi professionali, mantenendo sempre al centro il valore umano e sociale del lavoro del commercialista.

Presidente Cuchel, l'evento Scenario delle Professioni si propone di tracciare l'evoluzione futura della professione. Quali sono, secondo lei, le sfide più urgenti che i commercialisti si troveranno ad affrontare nei prossimi anni, per rimanere sempre più partner strategici delle imprese?

In un mondo in cui i cambiamenti sono repentinamente e gli scenari economico-politici internazionali sono soggetti ad evoluzioni improvvise e spesso poco prevedibili, le imprese si trovano a dover affrontare sfide complicate, che richiedono **velocità nel prendere le decisioni e nell'applicare nuovi criteri di gestione, produzione e distribuzione**. Inoltre, l'evoluzione e la mutevolezza del sistema economico si rispecchia anche nelle decisioni della politica in merito all'imposizione fiscale. La sfida che noi commercialisti ci troviamo ad affrontare è quella di saper accompagnare avvedutamente e con una certa predizione le imprese che vogliono



crescere, attraverso la **conoscenza di nuovi mercati**, ma anche nel saper utilizzare al meglio tutti gli strumenti che rendono possibile la **stabilità dell'azienda e, possibilmente, la sua espansione**.

Uno dei temi centrali dell'evento sarà l'innovazione tecnologica. La digitalizzazione e l'intelligenza artificiale stanno ridefinendo i modelli di lavoro degli studi professionali. Come l'ANC sta supportando i commercialisti in questo processo di transizione tecnologica?

Sin dall'inizio, ANC ha seguito attentamente i processi di informatizzazione e digitalizzazione in Italia messi in atto dall'amministrazione finanziaria, e ha cercato di accompagnare i colleghi in un percorso di competenza e consapevolezza di cui ha beneficiato l'intero Paese e la sua economia. Una tappa fondamentale è stata quella dell'introduzione della fatturazione elettronica, una vera e propria rivoluzione, sicuramente positiva, ma forse anche un po' troppo “calata dall'alto”, che a suo tempo lasciò tutti nell'incertezza operativa, con molti nodi normativi e tecnici da sciogliere. Un processo indispensabile, ma non debitamente “governato” dalla nostra Categoria che, in un certo senso, l'ha subito. Nei primi anni di applicazione della FE, l'Associazione si è fatta carico, prima di chiunque, attraverso una fitta attività informativa, di formare i colleghi ed ha anche avviato una piattaforma di fatturazione a loro dedicata. Così come, fin dagli albori, ne ha evidenziato i punti deboli e le criticità, dando un fattivo contributo al miglioramento dell'impianto. Ora la sfida dell'IA ci pone nuovamente di fronte all'esigenza di saper **ricondurre l'innovazione entro un perimetro che renda questo strumento una vera opportunità** e non un'insidia. Per questo la nostra Associazione già da diverso tempo sta promuovendo una serie di incontri con esperti del settore e con rappresentanti politici, al fine di individuarne i limiti tecnici e normativi, così da poterne contenere le criticità, ma soprattutto **individuarne le potenzialità e ottimizzarne le indubbio utilità**, senza mai perdere di vista che anche in questa vera e propria rivoluzione tecnologica, il **fattore umano**, la sua capacità di gestire ed interpretare i dati generati, rimarranno punti imprescindibili ed essenziali.

Quali sono, secondo lei, le opportunità più interessanti che i commercialisti possono cogliere in questa fase di cambiamento, anche grazie alla tecnologia? E qual è, invece, l'aspetto identitario della professione che ritiene fondamentale portare con sé nel futuro?

La tecnologia potrà sicuramente aiutarci, come professionisti, a liberarci da incombenze ripetitive e a velocizzare alcuni processi che attualmente richiedono solo tempo, piuttosto che attenzione. Penso all'analisi dei dati economici e finanziari, alle ricerche sulle banche-dati, allo sviluppo dei processi di controllo aziendale. Quello di cui non potremo mai fare a meno, però, che è anche ciò che caratterizza la nostra professione, è il **rapporto particolare ed esclusivo con il cliente**, che ogni collega concepisce e cura a suo modo e che **non potrà mai essere sostituito da nessun algoritmo**. È solo dalla singolarità del rapporto interpersonale che abbiamo col cliente e dalla conoscenza della sua impresa che possono nascere quelle piccole-



grandi intuizioni che spesso si rivelano risolutive.

Guardando alla sua esperienza personale e al suo impegno alla guida dell'ANC, cosa la motiva oggi, più di ogni altra cosa, nel rappresentare e dare voce alla categoria dei commercialisti?

Fino ad ora abbiamo parlato di mercati, di espansione, di tecnologia e di intelligenza artificiale, come rappresentante di categoria è mio dovere occuparmi di questi grandi temi. Tuttavia, ciò che da sempre mi chiedo ogni volta che iniziamo una campagna o individuiamo i contenuti di un convegno è: quanto di tutto questo arriverà e sarà utile al **collega più periferico** che con un'immense fatica porta avanti la sua attività professionale e che, a volte, si chiede se abbia fatto bene ad intraprenderla, viste le mille difficoltà che quotidianamente si trova ad affrontare? Così come il tessuto produttivo italiano è composto da piccole e micro-imprese, anche la nostra professione vede una **maggioranza di piccoli studi sparsi nel Paese**. Abbiamo un bel parlare di internazionalizzazione, di super-specializzazioni, di sostenibilità, ma se non sappiamo riconoscere e comprendere i problemi di quei colleghi che per mille motivi rimangono ai margini della professione, significa che abbiamo perso, non solo il senso della realtà, ma anche lo **spirito di appartenenza alla nostra categoria**.