



**RASSEGNA STAMPA
XIII PREVIDENZA IN TOUR
9 LUGLIO 2026**

INDICE

AGENZIE

[Cassa dottori commercialisti 'in tour' domani a Olbia](#)

[Cassa dottori commercialisti, per oltre 7 su 10 lavoro stabile, o in crescita](#)

Esportazione documenti

martedì 21 luglio 2026

07-07-2026	La Nuova Sardegna	23		
Commercialisti Tavola rotonda sulla previdenza equa e sostenibile				3
09-07-2026	Il Sole 24 Ore	22	MAURO PIZZIN	
Michel Martone - Chi riduce occupazione con l'Al deve contribuire alle pensioni				4
09-07-2026	Il Sole 24 Ore	23	Cassa Dottori Commercialisti	
Governance, parità di genere nel nuovo regolamento				6
09-07-2026	Il Sole 24 Ore	22	Antonino Dattola	
patto previdenziale tra le generazioni				7
09-07-2026	Il Sole 24 Ore	21	FEDERICA MICARDI	
Under 40 la fascia più dinamica, gender gap più marcato con l'età				9
09-07-2026	Il Sole 24 Ore	22	Alessandro Trudda	
Cassa dottori commercialisti, un welfare per i pensionati				11
09-07-2026	Il Sole 24 Ore	21	Ferdinando Boccia	
equità, adeguatezza e sostenibilità vanno di pari passo				13
09-07-2026	Il Sole 24 Ore	21		
GLI ISCRITTI				15
10-07-2026	Italia Oggi	24	SIMONA D ALESSIO	
Casse, diventa centrale il tema dell'adeguatezza				16
12-07-2026	La Nuova Sardegna	23		
In città il vertice dei commercialisti «Categoria in continua crescita»				17
12-07-2026	La Nuova Sardegna	9	PAOLO ARDOVINO	
«La vittoria del 2006 merito di Lippi La favorita del Mondiale? La Francia»				18

Esportazione documenti

lunedì 20 luglio 2026

12-07-2026	lanuovasardegna.it	4
Fabio Caressa: «La vittoria del 2006 merito di Lippi. La favorita del Mondiale? La Francia»		
10-07-2026	AziendaTop	6
Commercialisti, il lavoro cresce ma il modello non cambia		
10-07-2026	Mondoprofessionisti	10
Cassa dottori commercialisti, per oltre 7 su 10 lavoro stabile, o in crescita		
09-07-2026	Nordesteconomia - Imprese	11
Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"		
09-07-2026	corrierealpi.it	12
Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"		
09-07-2026	mattinopadova.it	13
Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"		
09-07-2026	tribunatreviso.it	14
Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"		
09-07-2026	nuovavenezia.it	15
Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"		
09-07-2026	Ansa.it	16
Commercialisti guardano a futuro, 7 su 10 con lavoro stabile o in crescita		
09-07-2026	ilpiccolo.it (Trieste)	18
Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"		
09-07-2026	messaggeroveneto.it	19
Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"		
09-07-2026	messaggeroveneto.it	20
Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"		
09-07-2026	ilpiccolo.it (Trieste)	21
Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"		
09-07-2026	tribunatreviso.it	22
Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"		
09-07-2026	Nordesteconomia - Imprese	23
Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"		
09-07-2026	nuovavenezia.it	24
Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"		
09-07-2026	mattinopadova.it	25
Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"		
09-07-2026	corrierealpi.it	26
Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"		
09-07-2026	Ansa.it	27
Cassa dottori commercialisti, per oltre 7 su 10 lavoro stabile, o in crescita		
09-07-2026	Euroborsa - Economia & Finanza	28
Cassa Commercialisti: redditi in crescita del 9,3% e piano welfare da 40 milioni per giovani e IA		
09-07-2026	Mondoprofessionisti	33
Cassa dottori commercialisti 'in tour' domani a Olbia		
09-07-2026	quotidianodisicilia.it	34
Eventi e scadenze del 9 luglio 2026		
09-07-2026	Ansa.it	36
Eventi e scadenze del 9 luglio 2026		
09-07-2026	lastampa.it	38
Eventi e scadenze del 9 luglio 2026		
09-07-2026	Borsa Italiana	40
Agenda del 9 luglio 2026		
09-07-2026	Teleborsa	42
Eventi e scadenze del 9 luglio 2026		

08-07-2026 **Ansa.it**

Cassa dottori commercialisti 'in tour' domani a Olbia

AGENZIE

Cassa dottori commercialisti 'in tour' domani a Olbia

Cassa dottori commercialisti 'in tour' domani a Olbia L'Ente previdenziale punterà i fari sull'adeguatezza delle prestazioni (ANSA) - OLBIA, 08 LUG - 'Navigare il futuro. Diario di bordo per una previdenza adeguata' è il titolo scelto dalla Cassa dottori commercialisti (Cdc) per l'evento itinerante che, quest'anno, si svolgerà a Olbia, al museo archeologico della cittadina sarda dalle 10 di domani, 9 luglio. Introdotto dal presidente dell'Ente Ferdinando Boccia, il convegno avrà, fra gli altri, ospiti il direttore generale per la previdenza sociale del ministero del Lavoro Maria Sabrina Guida, il giuslavorista Michel Martone ed il costituzionalista Alfonso Celotto, con cui verrà ricordato l'80esimo anniversario della Repubblica italiana che ricorre quest'anno. (ANSA). 2026-07-08T17:37:00+02:00 YM6-DOA

Cassa dottori commercialisti, per oltre 7 su 10 lavoro stabile, o in crescita

Cassa dottori commercialisti, per oltre 7 su 10 lavoro stabile, o in crescita Esiti del sondaggio dell'Ente diffusi al convegno di oggi a Olbia (ANSA) - ROMA, 09 LUG - Nell'ambito di un lavoro costante di analisi delle diverse platee degli associati, inaugurato nel 2024 con il sondaggio sulla componente giovanile, nel 2025 la Cassa dottori commercialisti, che ha tenuto un evento oggi a Olbia, ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria. Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande della Cassa, fornendo un ritorno significativo di un terzo del totale della popolazione interessata. Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria. Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi. Per quanto riguarda le priorità a livello professionale e personale, gli intervistati ritengono sia essenziale bilanciare meglio il lavoro rispetto alla vita privata (62,3%), seguito dal mantenere elevati livelli di professionalità (60,7%) e dalla tutela della salute (40,8%). In base alla propria esperienza gli intervistati raccomandano ai giovani di investire nella formazione continua (52,2%) e di potenziare e consolidare le competenze digitali e tecnologiche (48%) per un percorso professionale di successo. Gli intervistati consigliano ai giovani il loro percorso professionale per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur sottolineando lo stress della professione e l'ostacolo della burocrazia. (ANSA). 2026-07-09T16:45:00+02:00 YM6-CN

CARTACEI

Commercialisti Tavola rotonda sulla previdenza equa e sostenibile

► Olbia. Giovedì, a partire dalle 9,30 al museo archeologico di Olbia, al Molo Brin, è in programma la XIII edizione del Previdenza in tour dal titolo "Navigare il futuro. Diario di bordo per una previdenza adeguata", tavola rotonda e anche momento di riflessione sull'adeguatezza, sull'equità e sulla sostenibilità finanziaria delle prestazioni pensionistiche e sugli strumenti idonei nell'accompagnare la categoria nel lungo periodo.

Parteciperanno alla tavola rotonda Ferdinando Boccia, presidente della Cassa dottori commercialisti; il sindaco di Olbia Settimo Nizzi; Marco Decandia, presidente dell'Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Tempio Pausania; Alfonso Celotto, professore ordinario di Diritto costituzionale all'Università "Roma tre"; Maria Sabrina Guida, direttore generale per la previdenza sociale del ministero del Lavoro e delle politiche sociali; Gavino Mariotti, rettore dell'Università di Sassari; Michel Martone, professore ordinario di diritto del lavoro e relazioni industriali alla Sapienza Università di Roma.



L'intervista. Michel Martone. Per il docente di Diritto del lavoro e relazioni industriali alla Sapienza è necessario che le imprese che riducono il personale grazie all'innovazione paghino di più

Michel Martone - Chi riduce occupazione con l'AI deve contribuire alle pensioni

I dubbi sulla tenuta del sistema previdenziale italiano anche dopo la riforma Dini e il passaggio al contributivo sono supportati dai dati Eurostat sull'andamento demografico, secondo cui le persone con più di 65 anni, che nel 2024 hanno rappresentato il 21,6% della popolazione, raggiungeranno il 30% entro il 2060, mentre la popolazione in età lavorativa (15-64 anni) scenderà nello stesso periodo dal 63,8% al 56,6%. Una dinamica che entro il 2100 farà quasi raddoppiare l'indice di dipendenza, ossia il peso dei pensionati sui lavoratori, che passerà dal 33,9% del 2024 al 59,7 per cento.

Professor Martone, a fronte dell'aumento dell'età media e del crollo delle nascite e con all'orizzonte il traguardo dell'età pensionabile dei baby boomers, il sistema sarà in grado di reggere?

È la domanda che oggi agita gli attori istituzionali, politici, economici. Gli effetti del pensionamento dei baby boomers nati tra gli anni Cinquanta e Sessanta toccheranno l'apice tra il 2035 e il 2040, quando la spesa pensionistica sfiorerà il 17% del Pil.

Con una popolazione che invecchia e con il drastico crollo delle nascite, il sistema potrà reggere l'urto solo all'esito di una lunga e faticosa fase di transizione che, se da un lato dovrà ridurre il peso delle pensioni delle prossime generazioni sul bilancio statale, dall'altro renderà più "povero" chi andrà in pensione in futuro sulla base del necessario meccanismo a capitalizzazione.

Mettendo a confronto il sistema pensionistico pubblico e quello delle Casse private, connotato da un vincolo di sostenibilità a 50 anni, sembrano meglio messe le seconde.

Intanto va detto che i sistemi a ripartizione come quello pubblico sono stati elaborati quando l'Italia era un Paese giovane e contava in media tre neonati per ogni famiglia.

Oggi il contesto è cambiato e la principale distinzione rispetto alla gestione pubblica della previdenza sta proprio nella sostenibilità. Infatti, mentre la Cassa dottori commercialisti, a partire dal Dlgs 509/1994, ha dovuto imparare a fare affidamento solo sulle risorse degli iscritti, la previdenza pubblica continua a drenare risorse dal bilancio statale. È sufficiente guardare le ultime rilevazioni per rendersi conto che l'operato della Cassa è positivo: nonostante il deserto demografico e il calo delle vocazioni, ci sono 2mila nuovi iscritti e, grazie alle lungimiranti scelte adottate nel tempo, la Cassa ha esteso l'orizzonte temporale di sostenibilità del suo bilancio previdenziale da 15 a 50 anni. Quali strategie per invertire un sistema contributivo che rischia di garantire pensioni sempre più basse? La leva della previdenza complementare può bastare?

La previdenza complementare da sola non è sufficiente a risolvere la crisi delle pensioni future. Basti pensare che i fondi pensionistici richiedono di poter mettere da parte dei risparmi ogni mese, ma chi ha una storia lavorativa non continuativa e stipendi di livello basso difficilmente riuscirà a risparmiare per investire in forme previdenziali complementari. Per questa via, il rischio principale è quello di ampliare le disuguaglianze, mentre per invertire questa tendenza e proteggere le pensioni delle generazioni future che ricadono interamente nel contributivo è necessario un ripensamento della cultura pensionistica, che affianchi consapevoli scelte individuali agli indispensabili interventi statali.



Le generazioni più giovani sembrano poco consapevoli di questo problema. Cosa si potrebbe fare per sensibilizzarle?

Parlare di pensione a un venticinquenne significa chiedergli di immaginare un futuro distante più di quarant'anni, con uno sforzo che cede spesso il passo alla rassegnazione di chi già pensa di non poter contare sulla sicurezza di una pensione adeguata. I nostri ragazzi non credono più nel posto fisso, ma cercano un lavoro che sia in grado di renderli autonomi e competitivi sul mercato, anche cambiando più occupazioni nell'arco della loro vita lavorativa, e che gli consenta di conciliare vita lavorativa e vita personale. Si tratta di una nuova cultura del lavoro che avrà importanti riflessi sui bilanci previdenziali, ad esempio in termini di portabilità dei contributi. Per coinvolgere i giovani è allora indispensabile cambiare radicalmente linguaggio, strumenti e approccio culturale.

È stato osservato che interventi come quelli per i bonus contributivi e per il welfare riducono la base contributiva. Ritiene che siano interventi sbagliati?

No, anche alla luce del fatto che il cuneo fiscale è molto elevato e che il nostro Paese ha un problema di bassi salari. Il tema centrale deve essere, invece, quello dell'ampliamento della base contributiva, aumentando la lotta al lavoro nero, evitando la fuga dei cervelli, coinvolgendo sempre più gli immigrati e in qualche modo cominciando a far pagare per la previdenza e l'assistenza anche gli imprenditori che sostituiscono i dipendenti con l'Ai. Ritengo ingiusto, infatti, che il peso previdenziale gravi solo su chi crea occupazione ma non su chi la riduce per ampliare i propri profitti .

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

I dubbi sulla tenuta del sistema previdenziale italiano anche dopo la riforma Dini e il passaggio al contributivo sono supportati dai dati Eurostat sull'andamento demografico, secondo cui le persone con più di 65 anni, che nel 2024 hanno rappresentato il 21,6% della popolazione, raggiungeranno il 30% entro il 2060, mentre la popolazione in età lavorativa (15-64 anni) scenderà nello stesso periodo dal 63,8% al 56,6%. Una dinamica che entro il 2100 farà quasi raddoppiare l'indice di dipendenza, ossia il peso dei pensionati sui lavoratori, che passerà dal 33,9% del 2024 al 59,7 per cento.

Professor Martone, a fronte dell'aumento dell'età media e del crollo delle nascite e con all'orizzonte il traguardo dell'età pensionabile dei baby boomers, il sistema sarà in grado di reggere?

È la domanda che oggi agita gli attori istituzionali, politici, economici. Gli effetti del pensionamento dei baby boomers nati tra gli anni Cinquanta e Sessanta toccheranno l'apice tra il 2035 e il 2040, quando la spesa pensionistica sfiorerà il 17% del Pil.

Con una popolazione che invecchia e con il drastico crollo delle nascite, il sistema potrà reggere l'urto solo all'esito di una lunga e faticosa fase di transizione che, se da un lato dovrà ridurre il peso delle pensioni delle prossime generazioni sul bilancio statale, dall'altro renderà più "povero" chi andrà in pensione in futuro sulla base del necessario meccanismo a capitalizzazione.

Mettendo a confronto il sistema pensionistico pubblico e quello delle Casse private, connotato da un vincolo di sostenibilità a 50 anni, sembrano meglio messe le seconde.

Intanto va detto che i sistemi a ripartizione come quello pubblico sono stati elaborati quando l'Italia era un Paese giovane e contava in media tre neonati per ogni famiglia.

Oggi il contesto è cambiato e la principale distinzione rispetto alla gestione pubblica della previdenza sta proprio nella sostenibilità. Infatti, mentre la Cassa dottori commercialisti, a partire dal Dlgs 509/1994, ha dovuto imparare a fare affidamento solo sulle risorse degli iscritti, la previdenza pubblica continua a drenare risorse dal bilancio statale. È sufficiente guardare le ultime rilevazioni per rendersi conto che l'operato della Cassa è positivo: nonostante il deserto demografico e il calo delle vocazioni, ci sono 2mila nuovi iscritti e, grazie alle lungimiranti scelte adottate nel tempo, la Cassa ha esteso l'orizzonte temporale di sostenibilità del suo bilancio previdenziale da 15 a 50 anni. Quali strategie per invertire un sistema contributivo che rischia di garantire pensioni sempre più basse? La leva della previdenza complementare può bastare?

La previdenza complementare da sola non è sufficiente a risolvere la crisi delle pensioni future. Basti pensare che i fondi pensionistici richiedono di poter mettere da parte dei risparmi ogni mese, ma chi ha una storia lavorativa non continuativa e stipendi di livello basso difficilmente riuscirà a risparmiare per investire in forme previdenziali complementari. Per questa via, il rischio principale è quello di ampliare le disuguaglianze, mentre per invertire questa tendenza e proteggere le pensioni delle generazioni future che ricadono interamente nel contributivo è necessario un ripensamento della cultura pensionistica, che affianchi consapevoli scelte individuali agli indispensabili interventi statali.

Le generazioni più giovani sembrano poco consapevoli di questo problema. Cosa si potrebbe fare per sensibilizzarle?

Parlare di pensione a un venticinquenne significa chiedergli di immaginare un futuro distante più di quarant'anni, con uno sforzo che cede spesso il passo alla rassegnazione di chi già pensa di non poter contare sulla sicurezza di una pensione adeguata. I nostri ragazzi non credono più nel posto fisso, ma cercano un lavoro che sia in grado di renderli autonomi e competitivi sul mercato, anche cambiando più occupazioni nell'arco della loro vita lavorativa, e che gli

consenta di conciliare vita lavorativa e vita personale. Si tratta di una nuova cultura del lavoro che avrà importanti riflessi sui bilanci previdenziali, ad esempio in termini di portabilità dei contributi. Per coinvolgere i giovani è allora indispensabile cambiare radicalmente linguaggio, strumenti e approccio culturale.

È stato osservato che interventi come quelli per i bonus contributivi e per il welfare riducono la base contributiva. Ritiene che siano interventi sbagliati?

No, anche alla luce del fatto che il cuneo fiscale è molto elevato e che il nostro Paese ha un problema di bassi salari. Il tema centrale deve essere, invece, quello dell'ampliamento della base contributiva, aumentando la lotta al lavoro nero, evitando la fuga dei cervelli, coinvolgendo sempre più gli immigrati e in qualche modo cominciando a far pagare per la previdenza e l'assistenza anche gli imprenditori che sostituiscono i dipendenti con l'Ai. Ritengo ingiusto, infatti, che il peso previdenziale gravi solo su chi crea occupazione ma non su chi la riduce per ampliare i propri profitti .

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

Governance, parità di genere nel nuovo regolamento

Per il terzo anno consecutivo, la Cassa Dottori Commercialisti ha confermato la piena conformità ai requisiti della certificazione Uni PdR 125:2022 per la parità di genere. Questo virtuoso traguardo non rappresenta soltanto un riconoscimento formale, ma si inserisce nella cornice della nuova strategia europea 2026-2030 per l'inclusione. Si tratta di un piano d'azione che richiederà a tutti gli Stati membri uno sforzo concreto per trasformare le direttive comunitarie in un reale cambiamento culturale.

Un passaggio ormai ritenuto indispensabile per favorire la crescita economica, per garantire la coesione sociale e per tutelare i diritti fondamentali della persona.

In questo scenario in forte evoluzione, la Cassa continua a svolgere un ruolo di primo piano promuovendo politiche antidiscriminatorie orientate alla valorizzazione delle diversità e al supporto concreto della conciliazione tra vita privata e attività lavorativa. Sul fronte del welfare e del sostegno alla categoria dei professionisti, è stata recentemente rinnovata la misura assistenziale dedicata alle iscritte vittime di violenza. Per questa importante iniziativa sono stati stanziati 200mila euro, un fondo strategico finalizzato a offrire un aiuto economico tempestivo e concreto a tutte coloro che si trovino a vivere situazioni di particolare vulnerabilità o disagio.

L'impegno della Cassa si estende anche alla governance e alla rappresentanza istituzionale: la modifica del regolamento elettorale, introdotta nel 2024 per favorire un reale equilibrio di genere nella presentazione delle candidature agli organi sociali, ha infatti già prodotto i suoi frutti, determinando una piena e paritaria rappresentanza in occasione del mandato per il quadriennio 2024-2028.

Non solo iscritti, ma anche gestione delle risorse: tra le iniziative più significative e tangibili implementate a favore del proprio personale, emerge l'introduzione di ulteriori misure a sostegno della genitorialità e delle dipendenti vittime di violenza di genere; misure che si aggiungono e vanno a migliorare le tutele già previste dal contratto collettivo nazionale di lavoro.

L'Ente dimostra così di farsi parte attiva nel promuovere l'inclusione attraverso azioni quotidiane. La parità di genere, infatti, non viene vissuta come un semplice adempimento normativo o una questione di cifre, bensì come un percorso culturale e civile, in cui l'informazione e la partecipazione della comunità professionale sono i passi fondamentali per contrastare un fenomeno complesso e radicato.

A cura di Cassa Dottori Commercialisti © RIPRODUZIONE RISERVATA.



L'analisi

patto previdenziale tra le generazioni

L'equità intergenerazionale non è un principio astratto né un'espressione al centro del dibattito pubblico. È la condizione che rende possibile la sostenibilità di qualsiasi sistema previdenziale.

Nessun equilibrio finanziario può dirsi davvero solido se non riesce a trasmettere fiducia a chi oggi si affaccia al mondo del lavoro e domani sarà chiamato a sostenerlo.

L'Italia sta vivendo una delle più profonde trasformazioni demografiche della propria storia. L'aumento della speranza di vita procede di pari passo con il persistente calo della natalità e con la progressiva riduzione della popolazione in età lavorativa.

Cambia il rapporto numerico tra le generazioni e diventa sempre più complesso preservare la sostenibilità dei sistemi di welfare. Da tempo la Commissione europea e l'Ocse richiamano l'attenzione sulla necessità di ampliare la base contributiva, favorire una partecipazione qualificata al mercato del lavoro e investire nel capitale umano delle nuove generazioni.

In questo scenario sarebbe un errore leggere il rapporto tra giovani e pensionati come una contrapposizione, la previdenza vive esattamente del contrario: della continuità tra le generazioni. Ogni generazione sostiene quella precedente e contribuisce a creare le condizioni affinché quella successiva possa fare altrettanto. È questo il significato più autentico del patto previdenziale.

Per gli Enti di previdenza dei liberi professionisti questa responsabilità assume un valore ancora più significativo.

La sostenibilità di lungo periodo non dipende soltanto dalla qualità della gestione patrimoniale o dall'equilibrio dei bilanci.

Dipende anche dalla capacità di rendere attrattiva la professione, accompagnare l'ingresso delle nuove generazioni e consentire loro di costruire percorsi professionali solidi e duraturi.

Per questo motivo promuovere la cultura previdenziale non rappresenta un'attività accessoria, ma un investimento strategico. La parola educazione deriva dal latino educere, ovvero «trarre fuori», sviluppare potenzialità, accompagnare la crescita. È un significato che descrive efficacemente anche la cultura previdenziale: non trasmettere soltanto informazioni, ma aiutare i giovani a maturare una consapevolezza che li accompagnerà lungo tutta la vita professionale.

La consapevolezza previdenziale nasce, infatti, molto prima del primo versamento contributivo.

Comincia quando uno studente sceglie il proprio percorso universitario, immagina il proprio futuro professionale e inizia a comprenderne responsabilità, opportunità e prospettive. È proprio da questa convinzione che nel 2023 nasce Cdc Edu, il progetto di formazione con cui la Cassa Dottori Commercialisti ha scelto di entrare direttamente nelle università, grazie alla collaborazione di tredici atenei, incontrando migliaia di studenti e dialogando con loro prima ancora dell'ingresso nella professione. Una scelta che segna un cambio di paradigma: non attendere che il futuro dottore commercialista si iscriva alla Cassa, ma accompagnarlo nella fase in cui si formano competenze, aspettative e visione del futuro.

Portare la nostra Cassa nelle università significa raccontare una professione profondamente cambiata, sempre più orientata alla consulenza strategica, all'innovazione digitale, alla sostenibilità e all'internazionalizzazione.

Significa anche spiegare che la previdenza non coincide esclusivamente con la pensione, ma è innanzitutto



protezione della persona, come indicato nell'articolo 38 della costituzione («i lavoratori hanno diritto che siano preveduti ed assicurati mezzi adeguati alle loro esigenze di vita»), tutela del reddito, welfare, assistenza e sostegno nei momenti di maggiore difficoltà. È un sistema che cresce insieme al professionista e ne accompagna ogni fase della vita lavorativa.

In questa prospettiva si inseriscono anche le numerose misure che la Cassa dedica ai giovani: dalla preiscrizione durante il percorso universitario, che consente di iniziare a costruire il proprio percorso previdenziale già prima dell'iscrizione all'Albo, fino ai contributi per il tirocinio professionale, agli interventi per favorire l'avvio dell'attività e agli strumenti di welfare pensati per accompagnare i primi anni della professione.

Non si tratta di misure isolate, ma di una strategia che considera l'investimento sulle nuove generazioni la principale garanzia della sostenibilità futura. Di cui oggi già vediamo dei riscontri positivi, che arrivano dal numero delle preiscrizioni, raddoppiate nel 2026, una crescita che testimonia la virtuosità del percorso intrapreso dall'Ente a favore delle generazioni più giovani.

L'equità intergenerazionale non consiste nel ricercare un equilibrio tra interessi contrapposti, ma nel creare le condizioni affinché ogni generazione possa contribuire alla crescita della successiva.

Una previdenza che investe sui giovani non tutela soltanto il loro futuro, ma rafforza la fiducia nel sistema, consolida la sostenibilità di lungo periodo e rende più sicuro il futuro dell'intera comunità professionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

L'equità intergenerazionale non è un principio astratto né un'espressione al centro del dibattito pubblico. È la condizione che rende possibile la sostenibilità di qualsiasi sistema previdenziale.

Nessun equilibrio finanziario può dirsi davvero solido se non riesce a trasmettere fiducia a chi oggi si affaccia al mondo del lavoro e domani sarà chiamato a sostenerlo.

L'Italia sta vivendo una delle più profonde trasformazioni demografiche della propria storia. L'aumento della speranza di vita procede di pari passo con il persistente calo della natalità e con la progressiva riduzione della popolazione in età lavorativa.

Cambia il rapporto numerico tra le generazioni e diventa sempre più complesso preservare la sostenibilità dei sistemi di welfare. Da tempo la Commissione europea e l'Ocse richiamano l'attenzione sulla necessità di ampliare la base contributiva, favorire una partecipazione qualificata al mercato del lavoro e investire nel capitale umano delle nuove generazioni.

In questo scenario sarebbe un errore leggere il rapporto tra giovani e pensionati come una contrapposizione, la previdenza vive esattamente del contrario: della continuità tra le generazioni. Ogni generazione sostiene quella precedente e contribuisce a creare le condizioni affinché quella successiva possa fare altrettanto. È questo il significato più autentico del patto previdenziale.

Per gli Enti di previdenza dei liberi professionisti questa responsabilità assume un valore ancora più significativo.

La sostenibilità di lungo periodo non dipende soltanto dalla qualità della gestione patrimoniale o dall'equilibrio dei bilanci.

Dipende anche dalla capacità di rendere attrattiva la professione, accompagnare l'ingresso delle nuove generazioni e consentire loro di costruire percorsi professionali solidi e duraturi.

Per questo motivo promuovere la cultura previdenziale non rappresenta un'attività accessoria, ma un investimento strategico. La parola educazione deriva dal latino educere, ovvero «trarre fuori», sviluppare potenzialità, accompagnare la crescita. È un significato che descrive efficacemente anche la cultura previdenziale: non trasmettere soltanto informazioni, ma aiutare i giovani a maturare una consapevolezza che li accompagnerà lungo tutta la vita professionale.

La consapevolezza previdenziale nasce, infatti, molto prima del primo versamento contributivo.

Comincia quando uno studente sceglie il proprio percorso universitario, immagina il proprio futuro professionale e inizia a comprenderne responsabilità, opportunità e prospettive. È proprio da questa convinzione che nel 2023 nasce Cdc Edu, il progetto di formazione con cui la Cassa Dottori Commercialisti ha scelto di entrare direttamente nelle università, grazie alla collaborazione di tredici atenei, incontrando migliaia di studenti e dialogando con loro prima ancora dell'ingresso nella professione. Una scelta che segna un cambio di paradigma: non attendere che il futuro dottore commercialista si iscriva alla Cassa, ma accompagnarlo nella fase in cui si formano competenze, aspettative e visione del futuro.

Portare la nostra Cassa nelle università significa raccontare una professione profondamente cambiata, sempre più orientata alla consulenza strategica, all'innovazione digitale, alla sostenibilità e all'internazionalizzazione.

Significa anche spiegare che la previdenza non coincide esclusivamente con la pensione, ma è innanzitutto protezione della persona, come indicato nell'articolo 38 della costituzione («i lavoratori hanno diritto che siano preveduti ed assicurati mezzi adeguati alle loro esigenze di vita»), tutela del reddito, welfare, assistenza e sostegno nei momenti di maggiore difficoltà. È un sistema che cresce insieme al professionista e ne accompagna ogni fase della vita lavorativa.

In questa prospettiva si inseriscono anche le numerose misure che la Cassa dedica ai giovani: dalla preiscrizione durante il percorso universitario, che consente di iniziare a costruire il proprio percorso previdenziale già prima

dell'iscrizione all'Albo, fino ai contributi per il tirocinio professionale, agli interventi per favorire l'avvio dell'attività e agli strumenti di welfare pensati per accompagnare i primi anni della professione.

Non si tratta di misure isolate, ma di una strategia che considera l'investimento sulle nuove generazioni la principale garanzia della sostenibilità futura. Di cui oggi già vediamo dei riscontri positivi, che arrivano dal numero delle preiscrizioni, raddoppiate nel 2026, una crescita che testimonia la virtuosità del percorso intrapreso dall'Ente a favore delle generazioni più giovani.

L'equità intergenerazionale non consiste nel ricercare un equilibrio tra interessi contrapposti, ma nel creare le condizioni affinché ogni generazione possa contribuire alla crescita della successiva.

Una previdenza che investe sui giovani non tutela soltanto il loro futuro, ma rafforza la fiducia nel sistema, consolida la sostenibilità di lungo periodo e rende più sicuro il futuro dell'intera comunità professionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

Speciale – L’iniziativa di Cassa Dottori Commercialisti

Under 40 la fascia più dinamica, gender gap più marcato con l’età

Possibilità di crescita professionale e gratificazione sono i principali motivi per scegliere di fare la professione di commercialista, i motivi per sconsigliarla - di contro - sono l’eccessivo impegno, la complessità delle materie e l’elevato stress a cui vanno aggiunti la troppa burocrazia e le normative complesse. Così la pensano gli over 55 iscritti a Cassa dottori commercialisti protagonisti della terza fase dell’indagine sulle generazioni.

Generazioni a confronto La Cdc conduce dal 2023 il progetto «Generazioni a confronto» con l’obiettivo di esplorare i cambiamenti sociodemografici della categoria e comprenderne meglio esigenze e dinamiche evolutive. Tre le fasce di età considerate: la generazione under 40, la generazione del cambiamento (40-55 anni) e la generazione dell’esperienza (oltre 55 anni) quest’ultima intervistata quest’anno. Al progetto hanno partecipato circa 24.000 professionisti.

La generazione più rappresentata è quella del cambiamento con 31.491 iscritti, a seguire la Generazione dell’esperienza (29.857 di cui il 25% pensionati attivi) e gli under 40 (12.611).

Resta prevalente lo svolgimento dell’attività in modo individuale (più di 55mila professionisti); sono circa 8mila i commercialisti che affiancano l’attività individuale a forme di aggregazione, e intorno a 5mila coloro che svolgono la professione in studi associati o Stp (parte degli intervistati sul punto non ha risposto).

La componente femminile A livello di genere, la percentuale di commercialiste varia sensibilmente tra le diverse generazioni: è del 44,33% fra gli under 40, del 38,94% nella Generazione del cambiamento, e scende al 23,03% tra gli over 55.

Presente in tutte e tre le generazioni un marcato gender gap reddituale tra uomini e donne, negli under 30 la differenza è del 30% e sale al 49-50% tra i 56 e i 65 anni.

È interessante notare che, la Generazione dell’esperienza, alla domanda di come viene valutato il percorso della donna nella professione rispetto agli inizi della carriera ritiene, nel 60% dei casi, che si siano raggiunti dei buoni risultati se a rispondere sono degli uomini, percentuale che scende al 19,1% quando rispondono le donne; per queste ultime (34,4%) c’è ancora molta strada da fare, opinione condivisa solo dall’8,6% dei colleghi.

I redditi Il reddito medio dichiarato dalla categoria è di 96.577 euro e il volume d’affari è di 165.163 euro. Questi valori cambiano molto a seconda dell’età (si veda il grafico in pagina). Gli over 55 mostrano valori superiori alla media generale: il reddito netto è pari a 124.283 euro (+ 28,7% rispetto alla media nazionale) mentre il volume d’affari medio è di 218.050 euro (+ 32% rispetto alla media nazionale).

I redditi più “ricchi” tra gli over 55 sono quelli dei 7.565 pensionati attivi.

Versamenti volontari Il contributo soggettivo obbligatorio da versare alla Cdc è del 12%, ma alcuni iscritti attivi versano volontariamente una contribuzione maggiore. Il contributo medio soggettivo registrato nel 2025 è, infatti, pari a 13,81%. Il 21,5% degli iscritti ha deciso di versare un contributo maggiore del 12%, in particolare il 16,9% degli iscritti under 40, il 25,1% di chi ha tra i 40 e i 55 anni e il 19,8% degli over 55.

Consigli ai giovani Alla Generazione dell’esperienza è stato chiesto quali competenze suggerirebbe ai giovani di sviluppare per avere successo nella professione: al primo posto, con il 52,2%, c’è la formazione continua, seguono le competenze digitali e tecnologiche (48%), la capacità di adattamento al contesto sociale, politico ed economico



(35,8%), la capacità di networking (25,9%) e, in ultimo, le capacità imprenditoriali (21,4%).

La condizione professionale Ma i commercialisti come vivono oggi la condizione professionale?

Nelle risposte degli iscritti c'è un forte divario generazionale: gli under 40 sono i più dinamici, con il 58% che dichiara una crescita importante negli ultimi tre anni; la fascia 40-55 anni vive, invece, una forte polarizzazione, divisa tra un 42,3% in trend positivo e un 19,1% che segnala una drastica contrazione del lavoro. Più lineare è la situazione dagli over 56, stabili nel 50,8% dei casi.

I commercialisti che svolgono la professione in forma aggregata sono ancora una minoranza nonostante il guadagno per loro sia in media maggiore rispetto ai colleghi "singoli"; il vantaggio principale di lavorare in team, secondo il 58,6% degli intervistati sta nella maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, a seguire la riduzione dei costi di gestione dello studio (45,6%), la maggior competitività sul mercato (31,4%) e la riduzione dei rischi legati ad una forte specializzazione (22%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

Possibilità di crescita professionale e gratificazione sono i principali motivi per scegliere di fare la professione di commercialista, i motivi per sconsigliarla - di contro - sono l'eccessivo impegno, la complessità delle materie e l'elevato stress a cui vanno aggiunti la troppa burocrazia e le normative complesse. Così la pensano gli over 55 iscritti a Cassa dottori commercialisti protagonisti della terza fase dell'indagine sulle generazioni.

Generazioni a confronto La Cdc conduce dal 2023 il progetto «Generazioni a confronto» con l'obiettivo di esplorare i cambiamenti sociodemografici della categoria e comprenderne meglio esigenze e dinamiche evolutive. Tre le fasce di età considerate: la generazione under 40, la generazione del cambiamento (40-55 anni) e la generazione dell'esperienza (oltre 55 anni) quest'ultima intervistata quest'anno. Al progetto hanno partecipato circa 24.000 professionisti.

La generazione più rappresentata è quella del cambiamento con 31.491 iscritti, a seguire la Generazione dell'esperienza (29.857 di cui il 25% pensionati attivi) e gli under 40 (12.611).

Resta prevalente lo svolgimento dell'attività in modo individuale (più di 55mila professionisti); sono circa 8mila i commercialisti che affiancano l'attività individuale a forme di aggregazione, e intorno a 5mila coloro che svolgono la professione in studi associati o Stp (parte degli intervistati sul punto non ha risposto).

La componente femminile A livello di genere, la percentuale di commercialiste varia sensibilmente tra le diverse generazioni: è del 44,33% fra gli under 40, del 38,94% nella Generazione del cambiamento, e scende al 23,03% tra gli over 55.

Presente in tutte e tre le generazioni un marcato gender gap reddituale tra uomini e donne, negli under 30 la differenza è del 30% e sale al 49-50% tra i 56 e i 65 anni.

È interessante notare che, la Generazione dell'esperienza, alla domanda di come viene valutato il percorso della donna nella professione rispetto agli inizi della carriera ritiene, nel 60% dei casi, che si siano raggiunti dei buoni risultati se a rispondere sono degli uomini, percentuale che scende al 19,1% quando rispondono le donne; per queste ultime (34,4%) c'è ancora molta strada da fare, opinione condivisa solo dall'8,6% dei colleghi.

I redditi Il reddito medio dichiarato dalla categoria è di 96.577 euro e il volume d'affari è di 165.163 euro. Questi valori cambiano molto a seconda dell'età (si veda il grafico in pagina). Gli over 55 mostrano valori superiori alla media generale: il reddito netto è pari a 124.283 euro (+ 28,7% rispetto alla media nazionale) mentre il volume d'affari medio è di 218.050 euro (+ 32% rispetto alla media nazionale).

I redditi più "ricchi" tra gli over 55 sono quelli dei 7.565 pensionati attivi.

Versamenti volontari Il contributo soggettivo obbligatorio da versare alla Cdc è del 12%, ma alcuni iscritti attivi versano volontariamente una contribuzione maggiore. Il contributo medio soggettivo registrato nel 2025 è, infatti, pari a 13,81%. Il 21,5% degli iscritti ha deciso di versare un contributo maggiore del 12%, in particolare il 16,9% degli iscritti under 40, il 25,1% di chi ha tra i 40 e i 55 anni e il 19,8% degli over 55.

Consigli ai giovani Alla Generazione dell'esperienza è stato chiesto quali competenze suggerirebbe ai giovani di sviluppare per avere successo nella professione: al primo posto, con il 52,2%, c'è la formazione continua, seguono le competenze digitali e tecnologiche (48%), la capacità di adattamento al contesto sociale, politico ed economico (35,8%), la capacità di networking (25,9%) e, in ultimo, le capacità imprenditoriali (21,4%).

La condizione professionale Ma i commercialisti come vivono oggi la condizione professionale?

Nelle risposte degli iscritti c'è un forte divario generazionale: gli under 40 sono i più dinamici, con il 58% che dichiara una crescita importante negli ultimi tre anni; la fascia 40-55 anni vive, invece, una forte polarizzazione, divisa tra un 42,3% in trend positivo e un 19,1% che segnala una drastica contrazione del lavoro. Più lineare è la situazione dagli over 56, stabili nel 50,8% dei casi.

I commercialisti che svolgono la professione in forma aggregata sono ancora una minoranza nonostante il guadagno per loro sia in media maggiore rispetto ai colleghi “singoli”; il vantaggio principale di lavorare in team, secondo il 58,6% degli intervistati sta nella maggiore differenziazione nell’offerta di servizi, a seguire la riduzione dei costi di gestione dello studio (45,6%), la maggior competitività sul mercato (31,4%) e la riduzione dei rischi legati ad una forte specializzazione (22%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

MESSA IN SICUREZZA CON MISURE DI PREMIALITÀ

Cassa dottori commercialisti, un welfare per i pensionati

Navigare il futuro è esattamente ciò che deve fare chi è responsabile di un Fondo pensione a tutela dei propri iscritti. In previdenza non si naviga a vista e tantomeno ci si ancora al passato, l'attività di forecasting è nodale in considerazione della lunga durata della traversata e di tutti i potenziali rischi.

Dal punto di vista dell'iscritto l'aspirazione è che il sistema pensionistico e assistenziale possa accompagnarlo adeguatamente durante l'intero arco di vita professionale oltre che per tutto il periodo di quiescenza: un viaggio di durata media ben più che cinquantennale. L'intendimento è che la traversata presenti condizioni di viaggio adeguate e che i diversi passeggeri possano beneficiare di condizioni eque e non dissimili.

I gestori che si avvicinano nel tempo devono avere chiara la rotta, consapevoli che il tragitto debba essere sostenibile: la stella cometa è quella di rispondere alle esigenze dei passeggeri, in termini di adeguatezza ed equità, senza però far correre alcun rischio di default alla struttura portante. Per questa ragione l'Ente deve operare un'attività di continua e permanente verifica dell'andamento delle condizioni atmosferiche previste. Gli eventuali cambi di direzione nella rotta, legati alle inevitabili variazioni delle condizioni attese, devono essere tenui, effettuati per tempo, senza scossoni: l'obiettivo è ridurre il rischio di dover effettuare brusche o repentine manovre dell'ultimo istante che potrebbero compromettere la stabilità strutturale e che andrebbero a peggiorare le condizioni dei passeggeri.

Provando ad abbandonare le analogie marinare e riportando l'attenzione sullo stato di salute attuale delle Casse di previdenza dei liberi professionisti, possiamo dire che il prossimo decennio sarà caratterizzato da condizioni attese per niente semplici soprattutto in termini demografici. Gli anni '90 e i primi anni 2000 hanno presentato un periodo molto favorevole per le Casse '509, che dal pubblico hanno ereditato il sistema finanziario a ripartizione: il numero dei pensionati risultava molto ridotto mentre era ampio il flusso dei laureati tra i quali oltre un terzo intraprendevano carriere libero professionali. Le previsioni per il 2030-2040 sono invertite: il flusso di pensionamenti non potrà essere coperto da nuove iscrizioni la cui futura riduzione è prevedibile correlandola all'attuale calo degli studenti universitari oltre che alle recenti evidenze empiriche circa il numero dei laureati che intraprendono carriere libero professionali in Italia (meno di uno su cinque). Ciò comporterà per le Casse 509 un periodo di saldo previdenziale negativo (deficit annuale tra entrate contributive e pagamento delle prestazioni pensionistiche) per cui si dovrà fare affidamento ai patrimoni accumulati e ai loro rendimenti.

Fortunatamente la Cassa dei dottori commercialisti risentirà in maniera molto tenue di questo fenomeno proprio perché, oltre venti anni orsono, ha avviato una rigorosa riforma strutturale, ritenuta all'epoca molto impopolare ma oggi riconosciuta da tutti come vitale oltre che tempestiva. La brusca sterzata del 2003 è stata attenuata, in termini di adeguatezza ed equità intergenerazionale, da diversi interventi successivi volti a compensare la contrazione dell'assegno pensionistico per la quota connessa al nuovo calcolo di tipo contributivo. Tra queste, per prima, la Cdc ha adottato una misura di premialità attraverso l'assegnazione sul montante individuale di una parte del contributo integrativo. Poiché la misura era stata concessa solo fino al 2032, l'attuale governance sta già da ora analizzando possibili aggiustamenti con lo scopo non solo di favorire il mantenimento e il rafforzamento della tale misura, conciliandola con le necessità di sostenibilità finanziaria, ma anche per potenziare i tassi di sostituzione attesi in un'ottica di trattamenti paritari per le diverse coorti di iscritti. Oltre alle prestazioni monetarie, uno strumento che la Cdc



ha introdotto riguarda il welfare a favore dei pensionati: riteniamo che i sistemi di protezione specifici offerti a tutti i pensionati Cdc (long term care, polizze salute, etc.) debbano essere valutati come un'integrazione alla pura rendita monetaria che andrebbe calcolata tenendo conto anche del controvalore sul mercato delle prestazioni erogate: un'ulteriore modalità di fare previdenza in mari tempestosi .

Università di Sassari © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Navigare il futuro è esattamente ciò che deve fare chi è responsabile di un Fondo pensione a tutela dei propri iscritti. In previdenza non si naviga a vista e tantomeno ci si ancora al passato, l'attività di forecasting è nodale in considerazione della lunga durata della traversata e di tutti i potenziali rischi.

Dal punto di vista dell'iscritto l'aspirazione è che il sistema pensionistico e assistenziale possa accompagnarlo adeguatamente durante l'intero arco di vita professionale oltre che per tutto il periodo di quiescenza: un viaggio di durata media ben più che cinquantennale. L'intendimento è che la traversata presenti condizioni di viaggio adeguate e che i diversi passeggeri possano beneficiare di condizioni eque e non dissimili.

I gestori che si avvicinano nel tempo devono avere chiara la rotta, consapevoli che il tragitto debba essere sostenibile: la stella cometa è quella di rispondere alle esigenze dei passeggeri, in termini di adeguatezza ed equità, senza però far correre alcun rischio di default alla struttura portante. Per questa ragione l'Ente deve operare un'attività di continua e permanente verifica dell'andamento delle condizioni atmosferiche previste. Gli eventuali cambi di direzione nella rotta, legati alle inevitabili variazioni delle condizioni attese, devono essere tenui, effettuati per tempo, senza scossoni: l'obiettivo è ridurre il rischio di dover effettuare brusche o repentine manovre dell'ultimo istante che potrebbero compromettere la stabilità strutturale e che andrebbero a peggiorare le condizioni dei passeggeri.

Provando ad abbandonare le analogie marinare e riportando l'attenzione sullo stato di salute attuale delle Casse di previdenza dei liberi professionisti, possiamo dire che il prossimo decennio sarà caratterizzato da condizioni attese per niente semplici soprattutto in termini demografici. Gli anni '90 e i primi anni 2000 hanno presentato un periodo molto favorevole per le Casse '509, che dal pubblico hanno ereditato il sistema finanziario a ripartizione: il numero dei pensionati risultava molto ridotto mentre era ampio il flusso dei laureati tra i quali oltre un terzo intraprendevano carriere libero professionali. Le previsioni per il 2030-2040 sono invertite: il flusso di pensionamenti non potrà essere coperto da nuove iscrizioni la cui futura riduzione è prevedibile correlandola all'attuale calo degli studenti universitari oltre che alle recenti evidenze empiriche circa il numero dei laureati che intraprendono carriere libero professionali in Italia (meno di uno su cinque). Ciò comporterà per le Casse 509 un periodo di saldo previdenziale negativo (deficit annuale tra entrate contributive e pagamento delle prestazioni pensionistiche) per cui si dovrà fare affidamento ai patrimoni accumulati e ai loro rendimenti.

Fortunatamente la Cassa dei dottori commercialisti risentirà in maniera molto tenue di questo fenomeno proprio perché, oltre venti anni orsono, ha avviato una rigorosa riforma strutturale, ritenuta all'epoca molto impopolare ma oggi riconosciuta da tutti come vitale oltre che tempestiva. La brusca sterzata del 2003 è stata attenuata, in termini di adeguatezza ed equità intergenerazionale, da diversi interventi successivi volti a compensare la contrazione dell'assegno pensionistico per la quota connessa al nuovo calcolo di tipo contributivo. Tra queste, per prima, la Cdc ha adottato una misura di premialità attraverso l'assegnazione sul montante individuale di una parte del contributo integrativo. Poiché la misura era stata concessa solo fino al 2032, l'attuale governance sta già da ora analizzando possibili aggiustamenti con lo scopo non solo di favorire il mantenimento e il rafforzamento della tale misura, conciliandola con le necessità di sostenibilità finanziaria, ma anche per potenziare i tassi di sostituzione attesi in un'ottica di trattamenti paritari per le diverse coorti di iscritti. Oltre alle prestazioni monetarie, uno strumento che la Cdc ha introdotto riguarda il welfare a favore dei pensionati: riteniamo che i sistemi di protezione specifici offerti a tutti i pensionati Cdc (long term care, polizze salute, etc.) debbano essere valutati come un'integrazione alla pura rendita monetaria che andrebbe calcolata tenendo conto anche del controvalore sul mercato delle prestazioni erogate: un'ulteriore modalità di fare previdenza in mari tempestosi.

Università di Sassari © RIPRODUZIONE RISERVATA.

L'analisi

equità, adeguatezza e sostenibilità vanno di pari passo

La parola previdenza deriva dal latino praevidere, cioè «vedere prima», «anticipare».

Un'etimologia che racchiude il significato più autentico della funzione previdenziale: leggere il cambiamento, governare l'incertezza e costruire oggi le condizioni per garantire sicurezza domani.

In un Paese come l'Italia, tra i più longevi al mondo e caratterizzato da un persistente calo della natalità, questa capacità di guardare lontano assume un valore ancora più decisivo.

Le trasformazioni demografiche stanno, infatti, modificando profondamente il rapporto tra popolazione attiva e popolazione anziana, mettendo alla prova gli equilibri economici e sociali dei sistemi di welfare. Anche il più recente Ageing Report della Commissione europea richiama la necessità di coniugare sostenibilità finanziaria e adeguatezza delle prestazioni, affinché i sistemi pensionistici possano continuare a garantire sicurezza alle persone senza compromettere le opportunità delle generazioni future.

Parlare di previdenza significa confrontarsi con tre principi strettamente connessi: adeguatezza delle prestazioni, sostenibilità finanziaria ed equità intergenerazionale. Troppo spesso questi obiettivi vengono rappresentati come alternativi. In realtà, una previdenza moderna non può permettersi questa contrapposizione, ma deve perseguire contemporaneamente tutti e tre gli obiettivi.

È questa la prospettiva nella quale la Cassa Dottori Commercialisti ha costruito negli anni la propria strategia: considerare adeguatezza, sostenibilità ed equità come dimensioni complementari di un unico progetto di lungo periodo. Una pensione deve, infatti, consentire al professionista di mantenere un tenore di vita coerente con il percorso costruito durante l'attività lavorativa. Ma questo obiettivo può essere raggiunto soltanto attraverso una gestione responsabile, una governance prudente e una visione di lungo periodo. La Cassa Dottori Commercialisti ha tradotto questi principi in un modello fondato sul rafforzamento patrimoniale, sulla prudenza negli investimenti e sulla capacità di anticipare gli effetti delle trasformazioni demografiche. Le elaborazioni del Centro studi dell'Ente confermano come la solidità raggiunta consenta di affrontare con fiducia anche il decennio compreso tra il 2030 e il 2040, quando il pensionamento della generazione dei baby boomer eserciterà la maggiore pressione sul sistema. La sostenibilità, dunque, non rappresenta un vincolo, ma la condizione indispensabile per garantire prestazioni adeguate anche alle generazioni future.

Oggi, tuttavia, ridurre l'adeguatezza al solo importo dell'assegno pensionistico significherebbe adottare una visione ormai superata della previdenza. In quanto l'adeguatezza è la capacità di un sistema previdenziale di garantire attraverso trasferimenti monetari periodici e stabili nel tempo, un livello di reddito sufficiente ad assicurare la continuità del tenore di vita rispetto al periodo lavorativo in proporzione ai contributi versati e a rispettare obiettivi di equità distributiva, sia intergenerazionale sia intragenerazionale.

L'adeguatezza delle prestazioni pensionistiche è quindi un concetto multidimensionale che integra criteri di sufficienza economica, di protezione sociale e di coerenza con le finalità redistributive del sistema.

A questo principio si accompagna la tutela del professionista che si costruisce lungo l'intero arco della vita lavorativa, accompagnandone la crescita attraverso strumenti di welfare che sostengono la formazione, la salute, la genitorialità, l'avvio e lo sviluppo dell'attività professionale.



In questa prospettiva assume un ruolo decisivo anche l'equità intergenerazionale. I giovani professionisti si confrontano oggi con mercati sempre più competitivi, percorsi lavorativi meno lineari e trasformazioni profonde determinate dall'innovazione tecnologica e dall'intelligenza artificiale. Garantire loro un sistema previdenziale solido significa offrire tutele capaci di adattarsi a queste nuove condizioni senza rinunciare alla funzione fondamentale della previdenza: assicurare stabilità e fiducia nel futuro.

Garantire adeguatezza significa, in definitiva, costruire un sistema nel quale ogni professionista possa considerare la previdenza non come un semplice obbligo contributivo, ma come un investimento sul proprio futuro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

La parola previdenza deriva dal latino praevidere, cioè «vedere prima», «anticipare».

Un'etimologia che racchiude il significato più autentico della funzione previdenziale: leggere il cambiamento, governare l'incertezza e costruire oggi le condizioni per garantire sicurezza domani.

In un Paese come l'Italia, tra i più longevi al mondo e caratterizzato da un persistente calo della natalità, questa capacità di guardare lontano assume un valore ancora più decisivo.

Le trasformazioni demografiche stanno, infatti, modificando profondamente il rapporto tra popolazione attiva e popolazione anziana, mettendo alla prova gli equilibri economici e sociali dei sistemi di welfare. Anche il più recente Ageing Report della Commissione europea richiama la necessità di coniugare sostenibilità finanziaria e adeguatezza delle prestazioni, affinché i sistemi pensionistici possano continuare a garantire sicurezza alle persone senza compromettere le opportunità delle generazioni future.

Parlare di previdenza significa confrontarsi con tre principi strettamente connessi: adeguatezza delle prestazioni, sostenibilità finanziaria ed equità intergenerazionale. Troppo spesso questi obiettivi vengono rappresentati come alternativi. In realtà, una previdenza moderna non può permettersi questa contrapposizione, ma deve perseguire contemporaneamente tutti e tre gli obiettivi.

È questa la prospettiva nella quale la Cassa Dottori Commercialisti ha costruito negli anni la propria strategia: considerare adeguatezza, sostenibilità ed equità come dimensioni complementari di un unico progetto di lungo periodo. Una pensione deve, infatti, consentire al professionista di mantenere un tenore di vita coerente con il percorso costruito durante l'attività lavorativa. Ma questo obiettivo può essere raggiunto soltanto attraverso una gestione responsabile, una governance prudente e una visione di lungo periodo. La Cassa Dottori Commercialisti ha tradotto questi principi in un modello fondato sul rafforzamento patrimoniale, sulla prudenza negli investimenti e sulla capacità di anticipare gli effetti delle trasformazioni demografiche. Le elaborazioni del Centro studi dell'Ente confermano come la solidità raggiunta consenta di affrontare con fiducia anche il decennio compreso tra il 2030 e il 2040, quando il pensionamento della generazione dei baby boomer eserciterà la maggiore pressione sul sistema. La sostenibilità, dunque, non rappresenta un vincolo, ma la condizione indispensabile per garantire prestazioni adeguate anche alle generazioni future.

Oggi, tuttavia, ridurre l'adeguatezza al solo importo dell'assegno pensionistico significherebbe adottare una visione ormai superata della previdenza. In quanto l'adeguatezza è la capacità di un sistema previdenziale di garantire attraverso trasferimenti monetari periodici e stabili nel tempo, un livello di reddito sufficiente ad assicurare la continuità del tenore di vita rispetto al periodo lavorativo in proporzione ai contributi versati e a rispettare obiettivi di equità distributiva, sia intergenerazionale sia intragenerazionale.

L'adeguatezza delle prestazioni pensionistiche è quindi un concetto multidimensionale che integra criteri di sufficienza economica, di protezione sociale e di coerenza con le finalità redistributive del sistema.

A questo principio si accompagna la tutela del professionista che si costruisce lungo l'intero arco della vita lavorativa, accompagnandone la crescita attraverso strumenti di welfare che sostengono la formazione, la salute, la genitorialità, l'avvio e lo sviluppo dell'attività professionale.

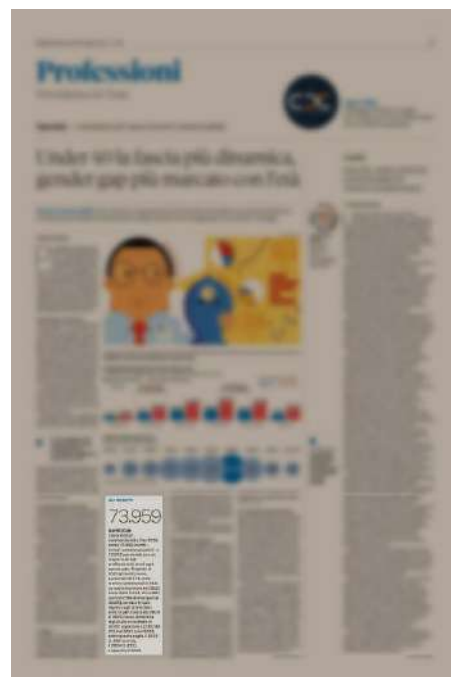
In questa prospettiva assume un ruolo decisivo anche l'equità intergenerazionale. I giovani professionisti si confrontano oggi con mercati sempre più competitivi, percorsi lavorativi meno lineari e trasformazioni profonde determinate dall'innovazione tecnologica e dall'intelligenza artificiale. Garantire loro un sistema previdenziale solido significa offrire tutele capaci di adattarsi a queste nuove condizioni senza rinunciare alla funzione fondamentale della previdenza: assicurare stabilità e fiducia nel futuro.

Garantire adeguatezza significa, in definitiva, costruire un sistema nel quale ogni professionista possa considerare la previdenza non come un semplice obbligo contributivo, ma come un investimento sul proprio futuro.

GLI ISCRITTI

73.959 Iscritti Cdc Cassa dottori commercialisti a fine 2025 conta 73.959 iscritti – inclusi i pensionati attivi - e 12.812 pensionati con un rapporto di 5,8 professionisti attivi ogni pensionato. Rispetto al 2024 gli iscritti sono aumentati di 271 unità mentre i pensionati di 918.

Le nuove iscrizioni nel 2025 sono state 1.531, di cui 967 uomini e 564 donne (pari al 36,8%); un dato in calo rispetto agli ultimi dieci anni, in particolare dal 2016 al 2025 Cassa dottori ha registrato un numero di iscritti superiore a 2.000 dal 2016 al 2021 e nel 2023; sotto questa soglia il 2022 (1.993 iscritti), il 2024 (1.832) e appunto il 2025.



Casse, diventa centrale il tema dell'adeguatezza

È «adeguatezza» l'attuale «parola chiave» nel mondo della previdenza privata, un'espressione che rimbomba (sempre più) forte insieme a un altro termine che riguarda le libere professioni e il perseguimento della congruità della loro pensione, ossia «decoro». E, nel frattempo, la Cassa dottori commercialisti (Cdc) osserva numeri «estremamente interessanti» per ciò che concerne i pre-iscritti nei primi sei mesi del 2026: sono «800, a fronte di una media degli ultimi anni di circa 300», dunque, anche se, ha affermato il presidente Ferdinando Boccia, «non sappiamo quanti di questi giovani completeranno il tirocinio e diventeranno realmente nostri colleghi, è certo che la categoria stia vivendo una fase crescita». Nel corso del convegno promosso dall'Ente privato ieri mattina, a Olbia, il direttore generale delle politiche previdenziali del ministero del Lavoro Maria Sabrina Guida ha posto l'accento sulla «necessità di pianificare il proprio futuro», tenendo conto delle variabili nell'attività e individuali, agendo sull'incremento del contributo soggettivo; al tempo stesso, la rappresentante di via Veneto ha indicato altre due strade per «sostenere i redditi», ovvero l'adesione a fondi integrativi e la «personalizzazione dei servizi di welfare» da parte delle Casse.

Quanto al recente incontro coi vertici degli Enti per parlare delle istanze del comparto da poter trasformare in norme della Legge di Bilancio (si veda ItaliaOggi del 15 e 23 maggio e del 24 giugno scorsi), è in corso «una valutazione» anche sull'idea di introdurre un trattamento di fine attività professionale, mediante un rafforzamento della flessibilità del contributo integrativo con l'innalzamento del «tetto» dal 5% al 6%, affinché il pensionando possa optare per la liquidazione di parte del montante maturato. In linea con l'esigenza di alimentare la pensione, il docente di diritto del Lavoro dell'università La Sapienza Michel Martone ha spronato, infine, la platea ad ampliare il decoro della professione. Un termine, ha detto, «forse, oggi desueto», ma da riscoprire.

Simona D'Alessio.



In città il vertice dei commercialisti «Categoria in continua crescita»

Olbia «Come mi sento? Molto soddisfatto. Perché per un evento del genere è stata scelta Olbia, è un segnale importanza, il nostro territorio conta. E poi si parla di previdenza, in questo periodo di grande instabilità è importante anche capire il futuro della categoria», non è ancora iniziato il convegno quando Marco Decandia, presidente dell'ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Tempio Pausania, già sorride vedendo decine di colleghi varcare l'ingresso del museo archeologico con i trolley, giacca e cravatta sfidando le temperature.

Olbia ha ospitato la prima tappa della XIII edizione del Previdenza in tour, una sala al piano terra del museo affacciato sul golfo ha accolto vertici nazionali e rappresentanti territoriali della categoria.

Sono 1.543 gli iscritti sardi alla cassa dottori commercialisti, ovvero il 2,1% del totale dei professionisti italiani associati all'ente di previdenza e assistenza di categoria. I giovani under 40 rappresentano il 12,2% della platea, una percentuale inferiore al dato italiano (19%). Le donne sono, invece, il 38,6% del totale, un valore superiore a quello nazionale (33,4%).

In Gallura, gli iscritti all'ordine sono circa 300. A Olbia è stata celebrata una categoria tra le più importanti in Italia, per quanto riguarda i redditi e i volumi d'affari dichiarati nel 2024 in riferimento al 2025, l'andamento per i commercialisti sardi è in crescita. Nel dettaglio, il reddito medio si attesta a quasi 70 mila euro (+8,2%) e un volume d'affari che ha raggiunto quasi 108 mila euro rispetto ai quasi 104 mila euro dichiarati nel 2024 (+4,2%). Nella tavola rotonda, moderata dalla giornalista Simona D'Alessio, dove è intervenuto anche l'archeologo Francesco Carrera per raccontare Olbia, il presidente nazionale della Cassa, Ferdinando Boccia, ha elogiato i professionisti dell'isola: «I dati sardi ci offrono uno sguardo strategico sul domani, ponendo al centro l'adeguatezza delle prestazioni, l'equità intergenerazionale e la sostenibilità finanziaria per un sistema previdenziale solido». (p.ard).



«La vittoria del 2006 merito di Lippi La favorita del Mondiale? La Francia»

Chissà in quanti gliela stanno ripetendo, in questi giorni, quella frase magica. «E allora diciamolo tutti insieme, tutti insieme, quattro volte: siamo campioni del mondo, campioni del mondo, campioni del mondo, campioni del mondo»: la voce di Fabio Caressa quando Grosso batte e segna l'ultimo rigore contro la Francia è storia. L'urlo di gioia del 2006 risuona tra chat, filmati tv, reel su instagram. Seduto sui gradoni in cemento all'entrata del museo archeologico di Olbia, invece, c'è silenzio. Fabio Caressa beve un caffè preso alla macchinetta, occhiali scuri, abito nero, alla ricerca di ombra. Pochi minuti dopo parla nella sala dove la Cassa dottori commercialisti lo ha chiamato come ospite della tappa a Olbia del "Previdenza in Tour" per fare un racconto sui grandi sportivi. Appena lo vedono, tutti pensano a dov'erano vent'anni fa, nell'esatto momento in cui la sua telecronaca diceva al mondo intero che l'Italia del pallone diventava campione.

Caressa la prende larga, cita Ferran Sorriano e la teoria secondo la quale in un gruppo vincente servono un visionario («colui che determina un orizzonte»), un "signor no" («colui che fa il calcolo dei mezzi a disposizione») e una colonna («chi trasmette l'obiettivo a tutti gli altri»). Le colonne della nazionale 2006 era gente come Cannavaro e Buffon. «Il visionario era Marcello Lippi, quell'Italia iniziava il suo ritiro dopo Calciopoli, i calciatori italiani erano divisi – ricorda Caressa –. Lippi radunò la squadra e fece un discorso semplice: "avete due possibilità, o tornate da coglioni", uso le parole sue, "o da eroi"». Parliamo di attualità calcistica: i Mondiali di Stati Uniti, Messico e Canada.

Che ne pensa finora?

«Che è difficile seguirli, per chi lavora impossibile.

Parlo degli orari. Un grande peccato, perché ora ci sono in gioco quasi tutte squadre europee e ci sono partite alle tre di notte. è un mondiale di grandi highlights (ride, ndr)».

Abbiamo visto eliminazioni eccellenti, è un mondiale sorprendente?

«No secondo me no, la sorpresa maggiore è stata quella del Brasile».

Che ha concluso la sua scalata agli ottavi contro la Norvegia.

«Confidavo in Ancelotti.

Ma la squadra, si sapeva, aveva forti limiti. Giocatori un po' arrivati e in fin dei conti poteva contare sul solo Vinicius».

Chi vince?

«Questo mondiale può solo perderlo la Francia».

L'Italia riuscirà a risorgere dalle ceneri?

«La nuova dirigenza ha come punto focale il lavoro di gruppo e sono fiducioso. Ma anche nella nostra sconfitta con la Bosnia c'è un significato. I gruppi si riuniscono quando l'orizzonte è positivo, quando in quei giorni sentivo dire "la nazionale ha ritrovato unità" mi chiedevo in cosa. Se ti aggrappi al terrore della sconfitta, non vale. Non è un elemento che compatta, ma un vortice che ti risucchia...».



Pensa già alla prossima Serie A?

«Ai nastri di partenza, ma il mercato deve dire tanto, vedo ancora favorita l'Inter.

Il Napoli ha cambiato e con Allegri cambierà modo di giocare, la Juventus è in ricostruzione. Per l'ennesima volta. Non è più una notizia.

Sono curioso di vedere la Roma, nell'anno del centenario, chi comprerà...».

Caressa, lei ormai ha un certo legame con l'isola.

«Un legame profondissimo. Mi considero sardo d'adozione. No: in realtà sono i sardi che devono dirtelo.

Qui la parola-chiave è rispetto. Se hai rispetto della terra e delle persone che la vivono, vieni accettato al pari di uno di famiglia. Se ti comporti da padrone, no. Quando lo capisci, al netto che dovrebbe essere la normalità approcciarsi con rispetto, entri davvero in contatto con i sardi».

I suoi luoghi del cuore?

«Il mio luogo è Marinella.

Ho cominciato a frequentare la Sardegna vent'anni fa.

Ero venuto anche prima, ma non tutti gli anni».

Una settimana fa abbiamo festeggiato i 60 anni di Gianfranco Zola, per lei chi è?

«L'ho incontrato pochi giorni fa, eravamo ospiti di una cerimonia di premiazioni. Ci ho parlato a lungo: è veramente un esempio per tutti. A parte la persona, che è di una gentilezza e di un sorriso unici, ma i più grandi sono così, come Baggio, hanno una luce particolare. Però io sono innamorato di Zola».

Che calciatore era?

«È stato uno di quelli che ha cambiato il calcio inglese. C'è un prima e un dopo Zola e Cantona. Hanno contribuito a portare la tecnica e all'europeizzazione di un calcio che poi è diventato la Premier, che è paragonabile all'Nba del calcio».

Chissà in quanti gliela stanno ripetendo, in questi giorni, quella frase magica. «E allora diciamolo tutti insieme, tutti insieme, quattro volte: siamo campioni del mondo, campioni del mondo, campioni del mondo, campioni del mondo»: la voce di Fabio Caressa quando Grosso batte e segna l'ultimo rigore contro la Francia è storia. L'urlo di gioia del 2006 risuona tra chat, filmati tv, reel su instagram. Seduto sui gradoni in cemento all'entrata del museo archeologico di Olbia, invece, c'è silenzio. Fabio Caressa beve un caffè preso alla macchinetta, occhiali scuri, abito nero, alla ricerca di ombra. Pochi minuti dopo parla nella sala dove la Cassa dottori commercialisti lo ha chiamato come ospite della tappa a Olbia del "Previdenza in Tour" per fare un racconto sui grandi sportivi. Appena lo vedono, tutti pensano a dov'erano vent'anni fa, nell'esatto momento in cui la sua telecronaca diceva al mondo intero che l'Italia del pallone diventava campione.

Caressa la prende larga, cita Ferran Sorriano e la teoria secondo la quale in un gruppo vincente servono un visionario («colui che determina un orizzonte»), un "signor no" («colui che fa il calcolo dei mezzi a disposizione») e una colonna («chi trasmette l'obiettivo a tutti gli altri»). Le colonne della nazionale 2006 era gente come Cannavaro e Buffon. «Il visionario era Marcello Lippi, quell'Italia iniziava il suo ritiro dopo Calciopoli, i calciatori italiani erano divisi – ricorda Caressa –. Lippi radunò la squadra e fece un discorso semplice: "avete due possibilità, o tornate da coglioni", uso le parole sue, "o da eroi"».

Parliamo di attualità calcistica: i Mondiali di Stati Uniti, Messico e Canada.

Che ne pensa finora?

«Che è difficile seguirli, per chi lavora impossibile.

Parlo degli orari. Un grande peccato, perché ora ci sono in gioco quasi tutte squadre europee e ci sono partite alle tre di notte. È un mondiale di grandi highlights (ride, ndr)».

Abbiamo visto eliminazioni eccellenti, è un mondiale sorprendente?

«No secondo me no, la sorpresa maggiore è stata quella del Brasile».

Che ha concluso la sua scalata agli ottavi contro la Norvegia.

«Confidavo in Ancelotti.

Ma la squadra, si sapeva, aveva forti limiti. Giocatori un po' arrivati e in fin dei conti poteva contare sul solo Vinicius».

Chi vince?

«Questo mondiale può solo perderlo la Francia».

L'Italia riuscirà a risorgere dalle ceneri?

«La nuova dirigenza ha come punto focale il lavoro di gruppo e sono fiducioso. Ma anche nella nostra sconfitta con la Bosnia c'è un significato. I gruppi si riuniscono quando l'orizzonte è positivo, quando in quei giorni sentivo dire "la nazionale ha ritrovato unità" mi chiedevo in cosa. Se ti aggrappi al terrore della sconfitta, non vale. Non è un elemento che compatta, ma un vortice che ti risucchia...».

Pensa già alla prossima Serie A?

«Ai nastri di partenza, ma il mercato deve dire tanto, vedo ancora favorita l'Inter.

Il Napoli ha cambiato e con Allegri cambierà modo di giocare, la Juventus è in ricostruzione. Per l'ennesima volta. Non è più una notizia.

Sono curioso di vedere la Roma, nell'anno del centenario, chi comprerà...».

Carezza, lei ormai ha un certo legame con l'isola.

«Un legame profondissimo. Mi considero sardo d'adozione. No: in realtà sono i sardi che devono dirtelo.

Qui la parola-chiave è rispetto. Se hai rispetto della terra e delle persone che la vivono, vieni accettato al pari di uno di famiglia. Se ti comporti da padrone, no. Quando lo capisci, al netto che dovrebbe essere la normalità approcciarsi con rispetto, entri davvero in contatto con i sardi».

I suoi luoghi del cuore?

«Il mio luogo è Marinella.

Ho cominciato a frequentare la Sardegna vent'anni fa.

Ero venuto anche prima, ma non tutti gli anni».

Una settimana fa abbiamo festeggiato i 60 anni di Gianfranco Zola, per lei chi è?

«L'ho incontrato pochi giorni fa, eravamo ospiti di una cerimonia di premiazioni. Ci ho parlato a lungo: è veramente un esempio per tutti. A parte la persona, che è di una gentilezza e di un sorriso unici, ma i più grandi sono così, come Baggio, hanno una luce particolare. Però io sono innamorato di Zola».

Che calciatore era?

«È stato uno di quelli che ha cambiato il calcio inglese. C'è un prima e un dopo Zola e Cantona. Hanno contribuito a portare la tecnica e all'europeizzazione di un calcio che poi è diventato la Premier, che è paragonabile all'Nba del calcio».

Governance, parità di genere nel nuovo regolamento

Per il terzo anno consecutivo, la Cassa Dottori Commercialisti ha confermato la piena conformità ai requisiti della certificazione Uni PdR 125:2022 per la parità di genere. Questo virtuoso traguardo non rappresenta soltanto un riconoscimento formale, ma si inserisce nella cornice della nuova strategia europea 2026-2030 per l'inclusione. Si tratta di un piano d'azione che richiederà a tutti gli Stati membri uno sforzo concreto per trasformare le direttive comunitarie in un reale cambiamento culturale.

Un passaggio ormai ritenuto indispensabile per favorire la crescita economica, per garantire la coesione sociale e per tutelare i diritti fondamentali della persona.

In questo scenario in forte evoluzione, la Cassa continua a svolgere un ruolo di primo piano promuovendo politiche antidiscriminatorie orientate alla valorizzazione delle diversità e al supporto concreto della conciliazione tra vita privata e attività lavorativa. Sul fronte del welfare e del sostegno alla categoria dei professionisti, è stata recentemente rinnovata la misura assistenziale dedicata alle iscritte vittime di violenza. Per questa importante iniziativa sono stati stanziati 200mila euro, un fondo strategico finalizzato a offrire un aiuto economico tempestivo e concreto a tutte coloro che si trovino a vivere situazioni di particolare vulnerabilità o disagio.

L'impegno della Cassa si estende anche alla governance e alla rappresentanza istituzionale: la modifica del regolamento elettorale, introdotta nel 2024 per favorire un reale equilibrio di genere nella presentazione delle candidature agli organi sociali, ha infatti già prodotto i suoi frutti, determinando una piena e paritaria rappresentanza in occasione del mandato per il quadriennio 2024-2028.

Non solo iscritti, ma anche gestione delle risorse: tra le iniziative più significative e tangibili implementate a favore del proprio personale, emerge l'introduzione di ulteriori misure a sostegno della genitorialità e delle dipendenti vittime di violenza di genere; misure che si aggiungono e vanno a migliorare le tutele già previste dal contratto collettivo nazionale di lavoro.

L'Ente dimostra così di farsi parte attiva nel promuovere l'inclusione attraverso azioni quotidiane. La parità di genere, infatti, non viene vissuta come un semplice adempimento normativo o una questione di cifre, bensì come un percorso culturale e civile, in cui l'informazione e la partecipazione della comunità professionale sono i passi fondamentali per contrastare un fenomeno complesso e radicato.

A cura di Cassa Dottori Commercialisti © RIPRODUZIONE RISERVATA.



L'intervista. Maria Sabrina Guida. Secondo il direttore generale per le politiche previdenziali del ministero del Lavoro è necessario compiere scelte individuali, in base alle esigenze personali, e di sistema

Maria Sabrina Guida - Assegni più alti con crescita economica e più contribuzione

C'è un tema di adeguatezza delle prestazioni pensionistiche, attuali e soprattutto future?

L'adeguatezza è tema importante e critico: mentre con il sistema contributivo si è affrontato il problema della sostenibilità e, anche a fronte dell'allungamento della speranza di vita e della crisi demografica, la sostenibilità è controllata in maniera particolare anche attraverso l'analisi dei bilanci tecnici, questa attenzione può comportare però che le prestazioni previdenziali non siano allineate rispetto ai redditi che si percepiscono durante l'attività lavorativa. Inoltre occorre pensare al tema della sostenibilità sociale oltre che all'adeguatezza.

Nel sistema contributivo la pensione è determinata dai contributi versati (a loro volta collegati alla retribuzione o ai redditi), alla loro rivalutazione e all'età di pensionamento. Come si può intervenire?

Con i sistemi contributivi, i tassi di sostituzione tendono a essere bassi e questo ci impone di assumere delle decisioni sia a livello individuale sia a livello sistemico. A livello individuale è necessario che ciascun lavoratore, ciascun professionista si renda protagonista del suo futuro previdenziale, che lo pianifichi per tempo, che pensi quali redditi vuole avere e compia delle scelte.

Ciò è ancora più vero nel contesto di trasformazione che è in atto: se in passato, una volta compiute delle scelte, si aveva più o meno la certezza di un percorso di carriera in ascesa, adesso non è necessariamente così. Quindi occorre che il lavoratore si orienti, guardi che cosa accade attorno a sé, prenda delle decisioni che riguardano sia l'attività lavorativa che l'aspetto previdenziale.

Quali scelte concrete sono rimesse al singolo individuo?

I commercialisti, ma in generale i professionisti, hanno la possibilità di aumentare l'aliquota contributiva. Quindi è necessario che ciascuno, programmando il suo futuro, decida quale aliquota investire nella previdenza con vantaggi dal punto di vista fiscale immediati e poi sulla prestazione finale. Inoltre si può agire sul secondo pilastro, la previdenza complementare che ha anch'essa vantaggi fiscali e incide sull'adeguatezza. Occorre valutare la situazione di ciascuno e quale strada seguire in base al momento in cui si trova, alle prospettive lavorative e agli obiettivi. Per fare tutto questo è fondamentale avere una preparazione previdenziale forte che va coltivata, impegno a cui sono chiamati anche i professionisti in particolare e i commercialisti ancor di più, perché dovrebbero anche farsi promotori con i clienti di questa necessità.

Come ministero del Lavoro stiamo lavorando in questo senso, in quanto abbiamo rilasciato un portale della previdenza complementare, in collaborazione con il Mefop e il Consiglio nazionale dei giovani, per raccontare la previdenza complementare in modo semplice al fine di arrivare a tutti e chiarire i vantaggi, smontare falsi miti negativi ed evitare che se ne formino di nuovi. E quali interventi, invece, a livello sistemico?

A livello di sistema, la coperta tra sostenibilità e adeguatezza è corta e la soluzione è quella di sostenere i redditi, lo sviluppo economico.

In questo senso si potrebbe rivolgere un invito alle Casse a pensare in termini di welfare integrativo, in ottica di



sviluppo e per prevenire possibili crisi a cui può andare incontro il professionista, con prestazioni di welfare adeguate che gli consentano di cogliere delle opportunità in ottica proattiva.

Soprattutto è necessario far comprendere la necessità della formazione, che il professionista si formi in maniera adeguata e colga tutte le opportunità che ci sono nel nuovo contesto, sfruttando l'intelligenza artificiale e le nuove tecnologie per migliorare la propria prestazione professionale e rimanere competitivo. Nell'affrontare queste sfide, le Casse si trovano in una posizione migliore o peggiore rispetto al sistema pubblico?

Premesso che le Casse devono rispettare le regole previste e che noi le vigiliamo, la loro autonomia può essere occasione di pensare a soluzioni e misure che possano rendere le prestazioni più adeguate. Inoltre, hanno una posizione di vantaggio perché si rivolgono a un gruppo di persone con esigenze più omogenee e quindi hanno la possibilità di calibrare gli interventi in maniera calzante.

Infine, le Casse hanno la possibilità di fare investimenti e quindi di incidere anche sui montanti con il ritorno di questi investimenti. Hanno maggiori chance rispetto al sistema pubblico, possono essere un'eccellenza se ben governate ed essere viste come laboratori in cui sperimentare misure nuove.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

C'è un tema di adeguatezza delle prestazioni pensionistiche, attuali e soprattutto future?

L'adeguatezza è tema importante e critico: mentre con il sistema contributivo si è affrontato il problema della sostenibilità e, anche a fronte dell'allungamento della speranza di vita e della crisi demografica, la sostenibilità è controllata in maniera particolare anche attraverso l'analisi dei bilanci tecnici, questa attenzione può comportare però che le prestazioni previdenziali non siano allineate rispetto ai redditi che si percepiscono durante l'attività lavorativa. Inoltre occorre pensare al tema della sostenibilità sociale oltre che all'adeguatezza.

Nel sistema contributivo la pensione è determinata dai contributi versati (a loro volta collegati alla retribuzione o ai redditi), alla loro rivalutazione e all'età di pensionamento. Come si può intervenire?

Con i sistemi contributivi, i tassi di sostituzione tendono a essere bassi e questo ci impone di assumere delle decisioni sia a livello individuale sia a livello sistemico. A livello individuale è necessario che ciascun lavoratore, ciascun professionista si renda protagonista del suo futuro previdenziale, che lo pianifichi per tempo, che pensi quali redditi vuole avere e compia delle scelte.

Ciò è ancora più vero nel contesto di trasformazione che è in atto: se in passato, una volta compiute delle scelte, si aveva più o meno la certezza di un percorso di carriera in ascesa, adesso non è necessariamente così. Quindi occorre che il lavoratore si orienti, guardi che cosa accade attorno a sé, prenda delle decisioni che riguardano sia l'attività lavorativa che l'aspetto previdenziale.

Quali scelte concrete sono rimesse al singolo individuo?

I commercialisti, ma in generale i professionisti, hanno la possibilità di aumentare l'aliquota contributiva. Quindi è necessario che ciascuno, programmando il suo futuro, decida quale aliquota investire nella previdenza con vantaggi dal punto di vista fiscale immediati e poi sulla prestazione finale. Inoltre si può agire sul secondo pilastro, la previdenza complementare che ha anch'essa vantaggi fiscali e incide sull'adeguatezza. Occorre valutare la situazione di ciascuno e quale strada seguire in base al momento in cui si trova, alle prospettive lavorative e agli obiettivi. Per fare tutto questo è fondamentale avere una preparazione previdenziale forte che va coltivata, impegno a cui sono chiamati anche i professionisti in particolare e i commercialisti ancor di più, perché dovrebbero anche farsi promotori con i clienti di questa necessità.

Come ministero del Lavoro stiamo lavorando in questo senso, in quanto abbiamo rilasciato un portale della previdenza complementare, in collaborazione con il Mefop e il Consiglio nazionale dei giovani, per raccontare la previdenza complementare in modo semplice al fine di arrivare a tutti e chiarire i vantaggi, smontare falsi miti negativi ed evitare che se ne formino di nuovi. E quali interventi, invece, a livello sistemico?

A livello di sistema, la coperta tra sostenibilità e adeguatezza è corta e la soluzione è quella di sostenere i redditi, lo sviluppo economico.

In questo senso si potrebbe rivolgere un invito alle Casse a pensare in termini di welfare integrativo, in ottica di sviluppo e per prevenire possibili crisi a cui può andare incontro il professionista, con prestazioni di welfare adeguate che gli consentano di cogliere delle opportunità in ottica proattiva.

Soprattutto è necessario far comprendere la necessità della formazione, che il professionista si formi in maniera adeguata e colga tutte le opportunità che ci sono nel nuovo contesto, sfruttando l'intelligenza artificiale e le nuove tecnologie per migliorare la propria prestazione professionale e rimanere competitivo. Nell'affrontare queste sfide, le Casse si trovano in una posizione migliore o peggiore rispetto al sistema pubblico?

Premesso che le Casse devono rispettare le regole previste e che noi le vigiliamo, la loro autonomia può essere occasione di pensare a soluzioni e misure che possano rendere le prestazioni più adeguate. Inoltre, hanno una

posizione di vantaggio perché si rivolgono a un gruppo di persone con esigenze più omogenee e quindi hanno la possibilità di calibrare gli interventi in maniera calzante.

Infine, le Casse hanno la possibilità di fare investimenti e quindi di incidere anche sui montanti con il ritorno di questi investimenti. Hanno maggiori chance rispetto al sistema pubblico, possono essere un'eccellenza se ben governate ed essere viste come laboratori in cui sperimentare misure nuove.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

La storia

Sudditi o cittadini? Protagonisti con il voto

Sudditi o cittadini? È la vera domanda che gli italiani portarono con sé il 2 giugno 1946. Il referendum di quel giorno è ricordato come l'atto di nascita della Repubblica italiana, ma ridurlo a una semplice data della storia costituzionale è dimenticare ciò che rappresentò per gli italiani. Fu una straordinaria prova di maturità democratica.

Un Paese impoverito e ferito da vent'anni di dittatura e da una guerra devastante, che era diventata anche civile, fu chiamato a decidere il proprio futuro con una matita e una scheda elettorale.

Non con le armi, ma con il voto.

Per la prima volta uomini e donne votarono insieme per scegliere la forma dello Stato.

Milioni di italiane, finalmente, entrarono nelle sezioni elettorali come protagoniste della politica nazionale, un passaggio destinato a cambiare per sempre il rapporto tra cittadini e istituzioni.

Ma quel referendum non è fatto solo dai grandi protagonisti della politica.

Accanto ai partiti del Comitato di liberazione nazionale, alla Monarchia, alla Chiesa, agli Alleati e ai grandi leader, vi è una storia forse ancora più significativa: quella della gente comune.

È la storia di ragazzi e ragazze che avevano appena compiuto 21 anni e che, spesso per la prima volta, entrarono in una cabina elettorale. Molti avevano conosciuto soltanto il fascismo; altri erano tornati dal fronte o dalla prigionia; molte giovani donne avevano perso un familiare.

Tutti con le ferite di un Paese in macerie.

Da una parte la Monarchia: non soltanto una forma di Stato, ma un'istituzione familiare, presente nella scuola, nei giornali, nelle celebrazioni pubbliche.

Dall'altra parte, la Repubblica: più che una realtà, un'idea, la promessa di uno Stato fondato sulla sovranità popolare e sulla partecipazione. Una Persona contro un'Idea.

La scelta non fu soltanto tra due istituzioni, ma tra due modi di concepire il rapporto tra lo Stato e i suoi abitanti: essere sudditi di una Corona o cittadini di una Repubblica.

A 80 anni di distanza, abbiamo raccolto le testimonianze di oltre centocinquanta uomini e donne: erano poco più che ragazzi; oggi sono ultracentenari.

Le loro parole costituiscono un patrimonio prezioso. Quasi nessuno ricorda un comizio o uno slogan elettorale. Tutti ricordano l'emozione del seggio: il silenzio della cabina elettorale, la scheda tra le mani, il timore di sbagliare e la consapevolezza di essere protagonisti di un momento che avrebbe cambiato l'Italia.

È questa la lezione più preziosa: la democrazia non nasce da Costituzioni o istituzioni, ma dalla responsabilità di persone comuni che accettano di scegliere il proprio futuro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.



Sudditi o cittadini? È la vera domanda che gli italiani portarono con sé il 2 giugno 1946. Il referendum di quel giorno è ricordato come l'atto di nascita della Repubblica italiana, ma ridurlo a una semplice data della storia costituzionale è dimenticare ciò che rappresentò per gli italiani. Fu una straordinaria prova di maturità democratica.

Un Paese impoverito e ferito da vent'anni di dittatura e da una guerra devastante, che era diventata anche civile, fu chiamato a decidere il proprio futuro con una matita e una scheda elettorale.

Non con le armi, ma con il voto.

Per la prima volta uomini e donne votarono insieme per scegliere la forma dello Stato.

Milioni di italiane, finalmente, entrarono nelle sezioni elettorali come protagoniste della politica nazionale, un passaggio destinato a cambiare per sempre il rapporto tra cittadini e istituzioni.

Ma quel referendum non è fatto solo dai grandi protagonisti della politica. Accanto ai partiti del Comitato di liberazione nazionale, alla Monarchia, alla Chiesa, agli Alleati e ai grandi leader, vi è una storia forse ancora più significativa: quella della gente comune.

È la storia di ragazzi e ragazze che avevano appena compiuto 21 anni e che, spesso per la prima volta, entrarono in una cabina elettorale. Molti avevano conosciuto soltanto il fascismo; altri erano tornati dal fronte o dalla prigionia; molte giovani donne avevano perso un familiare.

Tutti con le ferite di un Paese in macerie.

Da una parte la Monarchia: non soltanto una forma di Stato, ma un'istituzione familiare, presente nella scuola, nei giornali, nelle celebrazioni pubbliche.

Dall'altra parte, la Repubblica: più che una realtà, un'idea, la promessa di uno Stato fondato sulla sovranità popolare e sulla partecipazione. Una Persona contro un'Idea.

La scelta non fu soltanto tra due istituzioni, ma tra due modi di concepire il rapporto tra lo Stato e i suoi abitanti: essere sudditi di una Corona o cittadini di una Repubblica.

A 80 anni di distanza, abbiamo raccolto le testimonianze di oltre centocinquanta uomini e donne: erano poco più che ragazzi; oggi sono ultracentenari.

Le loro parole costituiscono un patrimonio prezioso. Quasi nessuno ricorda un comizio o uno slogan elettorale. Tutti ricordano l'emozione del seggio: il silenzio della cabina elettorale, la scheda tra le mani, il timore di sbagliare e la consapevolezza di essere protagonisti di un momento che avrebbe cambiato l'Italia.

È questa la lezione più preziosa: la democrazia non nasce da Costituzioni o istituzioni, ma dalla responsabilità di persone comuni che accettano di scegliere il proprio futuro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

ONLINE

Fabio Caressa: «La vittoria del 2006 merito di Lippi. La favorita del Mondiale? La Francia»

Chissà in quanti gliela stanno ripetendo, in questi giorni, quella frase magica. «E allora diciamolo tutti insieme, tutti insieme, quattro volte: siamo campioni del mondo, campioni del mondo, campioni del mondo, campioni del mondo»: la voce di Fabio Caressa quando Grosso batte e segna l'ultimo rigore contro la Francia è storia.

L'urlo di gioia del 2006 risuona tra chat, filmati tv, reel su instagram.

Seduto sui gradoni in cemento all'entrata del museo archeologico di Olbia, invece, c'è silenzio.

Fabio Caressa beve un caffè preso alla macchinetta, occhiali scuri, abito nero, alla ricerca di ombra.

Pochi minuti dopo parla nella sala dove la Cassa dottori commercialisti lo ha chiamato come ospite della tappa a Olbia del "Previdenza in Tour" per fare un racconto sui grandi sportivi.

Appena lo vedono, tutti pensano a dov'erano vent'anni fa, nell'esatto momento in cui la sua telecronaca diceva al mondo intero che l'Italia del pallone diventava campione.

Caressa la prende larga, cita Ferran Sorriano e la teoria secondo la quale in un gruppo vincente servono un visionario («colui che determina un orizzonte»), un "signor no" («colui che fa il calcolo dei mezzi a disposizione») e una colonna («chi trasmette l'obiettivo a tutti gli altri»). Le colonne della nazionale 2006 era gente come Cannavaro e Buffon. «Il visionario era Marcello Lippi, quell'Italia iniziava il suo ritiro dopo Calciopoli, i calciatori italiani erano divisi – ricorda Caressa –. Lippi radunò la squadra e fece un discorso semplice: "avete due possibilità, o tornate da coglioni", uso le parole sue, "o da eroi"». Parliamo di attualità calcistica: i Mondiali di Stati Uniti, Messico e Canada.

Che ne pensa finora?

Che è difficile seguirli, per chi lavora impossibile.

Parlo degli orari.

Un grande peccato, perché ora ci sono in gioco quasi tutte squadre europee e ci sono partite alle tre di notte. È un mondiale di grandi highlights (ride, ndr). Abbiamo visto eliminazioni eccellenti, è un mondiale sorprendente? «No secondo me no, la sorpresa maggiore è stata quella del Brasile». Che ha concluso la sua scalata agli ottavi contro la Norvegia. «Confidavo in Ancelotti.

Ma la squadra, si sapeva, aveva forti limiti.

Giocatori un po' arrivati e in fin dei conti poteva contare sul solo Vinicius». Chi vince? «Questo mondiale può solo perderlo la Francia». L'Italia riuscirà a risorgere dalle ceneri? «La nuova dirigenza ha come punto focale il lavoro di gruppo e sono fiducioso.

Ma anche nella nostra sconfitta con la Bosnia c'è un significato.

I gruppi si riuniscono quando l'orizzonte è positivo, quando in quei giorni sentivo dire "la nazionale ha ritrovato unità" mi chiedevo in cosa.

Se ti aggrappi al terrore della sconfitta, non vale.

Non è un elemento che compatta, ma un vortice che ti risucchia...». Pensa già alla prossima Serie A? «Ai nastri di partenza, ma il mercato deve dire tanto, vedo ancora favorita l'Inter.

Il Napoli ha cambiato e con Allegri cambierà modo di giocare, la Juventus è in ricostruzione.

Per l'ennesima volta.

Non è più una notizia.

Sono curioso di vedere la Roma, nell'anno del centenario, chi comprerà...». Caressa, lei ormai ha un certo legame con



l'isola. «Un legame profondissimo.

Mi considero sardo d'adozione.

No: in realtà sono i sardi che devono dirtelo.

Qui la parola-chiave è rispetto.

Se hai rispetto della terra e delle persone che la vivono, vieni accettato al pari di uno di famiglia.

Se ti comporti da padrone, no. Quando lo capisci, al netto che dovrebbe essere la normalità approcciarsi con rispetto, entri davvero in contatto con i sardi». I suoi luoghi del cuore? «Il mio luogo è Marinella.

Ho cominciato a frequentare la Sardegna vent'anni fa. Ero venuto anche prima, ma non tutti gli anni». Una settimana fa abbiamo festeggiato i 60 anni di Gianfranco Zola, per lei chi è? «L'ho incontrato pochi giorni fa, eravamo ospiti di una cerimonia di premiazioni.

Ci ho parlato a lungo: è veramente un esempio per tutti.

A parte la persona, che è di una gentilezza e di un sorriso unici, ma i più grandi sono così, come Baggio, hanno una luce particolare.

Però io sono innamorato di Zola». Che calciatore era? «È stato uno di quelli che ha cambiato il calcio inglese. C'è un prima e un dopo Zola e Cantona.

Hanno contribuito a portare la tecnica e all'europeizzazione di un calcio che poi è diventato la Premier, che è paragonabile all'Nba del calcio».

Chissà in quanti gliela stanno ripetendo, in questi giorni, quella frase magica. «E allora diciamolo tutti insieme, tutti insieme, quattro volte: siamo campioni del mondo, campioni del mondo, campioni del mondo, campioni del mondo»: la voce di Fabio Caressa quando Grosso batte e segna l'ultimo rigore contro la Francia è storia.

L'urlo di gioia del 2006 risuona tra chat, filmati tv, reel su instagram.

Seduto sui gradoni in cemento all'entrata del museo archeologico di Olbia, invece, c'è silenzio.

Fabio Caressa beve un caffè preso alla macchinetta, occhiali scuri, abito nero, alla ricerca di ombra.

Pochi minuti dopo parla nella sala dove la Cassa dottori commercialisti lo ha chiamato come ospite della tappa a Olbia del "Previdenza in Tour" per fare un racconto sui grandi sportivi.

Appena lo vedono, tutti pensano a dov'erano vent'anni fa, nell'esatto momento in cui la sua telecronaca diceva al mondo intero che l'Italia del pallone diventava campione.

Caressa la prende larga, cita Ferran Sorriano e la teoria secondo la quale in un gruppo vincente servono un visionario («colui che determina un orizzonte»), un "signor no" («colui che fa il calcolo dei mezzi a disposizione») e una colonna («chi trasmette l'obiettivo a tutti gli altri»). Le colonne della nazionale 2006 era gente come Cannavaro e Buffon. «Il visionario era Marcello Lippi, quell'Italia iniziava il suo ritiro dopo Calciopoli, i calciatori italiani erano divisi – ricorda Caressa –. Lippi radunò la squadra e fece un discorso semplice: "avete due possibilità, o tornate da coglioni", uso le parole sue, "o da eroi"». Parliamo di attualità calcistica: i Mondiali di Stati Uniti, Messico e Canada.

Che ne pensa finora?

Che è difficile seguirli, per chi lavora impossibile.

Parlo degli orari.

Un grande peccato, perché ora ci sono in gioco quasi tutte squadre europee e ci sono partite alle tre di notte. È un mondiale di grandi highlights (ride, ndr). Abbiamo visto eliminazioni eccellenti, è un mondiale sorprendente? «No secondo me no, la sorpresa maggiore è stata quella del Brasile». Che ha concluso la sua scalata agli ottavi contro la Norvegia. «Confidavo in Ancelotti.

Ma la squadra, si sapeva, aveva forti limiti.

Giocatori un po' arrivati e in fin dei conti poteva contare sul solo Vinicius». Chi vince? «Questo mondiale può solo perderlo la Francia». L'Italia riuscirà a risorgere dalle ceneri? «La nuova dirigenza ha come punto focale il lavoro di gruppo e sono fiducioso.

Ma anche nella nostra sconfitta con la Bosnia c'è un significato.

I gruppi si riuniscono quando l'orizzonte è positivo, quando in quei giorni sentivo dire "la nazionale ha ritrovato unità" mi chiedevo in cosa.

Se ti aggrappi al terrore della sconfitta, non vale.

Non è un elemento che compatta, ma un vortice che ti risucchia...». Pensa già alla prossima Serie A? «Ai nastri di partenza, ma il mercato deve dire tanto, vedo ancora favorita l'Inter.

Il Napoli ha cambiato e con Allegri cambierà modo di giocare, la Juventus è in ricostruzione.

Per l'ennesima volta.

Non è più una notizia.

Sono curioso di vedere la Roma, nell'anno del centenario, chi comprerà...». Caressa, lei ormai ha un certo legame con l'isola. «Un legame profondissimo.

Mi considero sardo d'adozione.

No: in realtà sono i sardi che devono dirtelo.

Qui la parola-chiave è rispetto.

Se hai rispetto della terra e delle persone che la vivono, vieni accettato al pari di uno di famiglia.

Se ti comporti da padrone, no. Quando lo capisci, al netto che dovrebbe essere la normalità approcciarsi con rispetto, entri davvero in contatto con i sardi». I suoi luoghi del cuore? «Il mio luogo è Marinella.

Ho cominciato a frequentare la Sardegna vent'anni fa. Ero venuto anche prima, ma non tutti gli anni». Una settimana fa abbiamo festeggiato i 60 anni di Gianfranco Zola, per lei chi è? «L'ho incontrato pochi giorni fa, eravamo ospiti di una cerimonia di premiazioni.

Ci ho parlato a lungo: è veramente un esempio per tutti.

A parte la persona, che è di una gentilezza e di un sorriso unici, ma i più grandi sono così, come Baggio, hanno una luce particolare.

Però io sono innamorato di Zola». Che calciatore era? «È stato uno di quelli che ha cambiato il calcio inglese. C'è un prima e un dopo Zola e Cantona.

Hanno contribuito a portare la tecnica e all'europeizzazione di un calcio che poi è diventato la Premier, che è paragonabile all'Nba del calcio».

Commercialisti, il lavoro cresce ma il modello non cambia

Il 58% degli under 40 registra un aumento dell'attività, ma la professione resta frammentata, fortemente individuale e ancora troppo dipendente dal lavoro personale del titolare.

La vera sfida non è avere più clienti: è costruire studi capaci di organizzarsi, aggregare competenze e diventare imprese. C'è una contraddizione che attraversa il mondo dei commercialisti italiani e che, probabilmente, riguarda molte altre professioni: il lavoro aumenta, soprattutto per i più giovani, ma il modello organizzativo attraverso il quale quel lavoro viene gestito continua a cambiare molto lentamente.

Crescono gli incarichi, le responsabilità e la complessità delle richieste dei clienti, mentre la struttura dello studio rimane spesso quella tradizionale, costruita attorno alla competenza, alla disponibilità e alla capacità di resistenza del singolo professionista.

È quanto emerge dal confronto generazionale promosso dalla Cassa Dottori Commercialisti, secondo il quale il 58% degli iscritti under 40 ha registrato negli ultimi tre anni un aumento del lavoro.

È un dato positivo, soprattutto se confrontato con una fascia intermedia, quella tra i 40 e i 55 anni, nella quale la crescita appare meno uniforme e una parte consistente dei professionisti segnala invece una contrazione dell'attività. Tra gli over 55 prevale una maggiore stabilità, probabilmente legata a portafogli clienti più consolidati, rapporti costruiti nel tempo e strutture professionali ormai mature.

La maggiore dinamicità dei giovani, tuttavia, non deve essere interpretata automaticamente come il segnale di una professione che si sta rinnovando.

Un aumento del lavoro può rappresentare una crescita reale, accompagnata da nuove competenze, collaboratori, investimenti e maggiore capacità organizzativa, ma può anche significare semplicemente più pratiche da seguire, più scadenze, più ore trascorse in studio e una crescente dipendenza dall'impegno personale del professionista.

Ed è proprio su questa distinzione che si gioca il futuro della categoria.

Più attività non significa necessariamente più impresa. Gli studi professionali continuano a essere prevalentemente individuali.

Le forme associate, le società tra professionisti e le strutture realmente organizzate rimangono minoritarie, nonostante chi opera in forme aggregate riconosca vantaggi evidenti: una maggiore varietà dei servizi, la condivisione dei costi, una migliore capacità di affrontare incarichi complessi e una minore dipendenza dalle competenze o dalla disponibilità di una sola persona.

La questione non è puramente dimensionale.

Uno studio non diventa più solido soltanto perché aumenta il numero dei collaboratori o perché viene trasformato formalmente in una società. Diventa un'organizzazione quando definisce processi, responsabilità, specializzazioni e modalità di relazione con il cliente che non dipendono continuamente dalla presenza del titolare.

Molti commercialisti consigliano quotidianamente alle imprese di pianificare, delegare, controllare i margini, investire nella digitalizzazione e ridurre la dipendenza da singoli clienti o figure chiave.

Eppure, quando si passa all'organizzazione del proprio studio, una parte della categoria continua a operare secondo un modello molto personale, nel quale il professionista rimane contemporaneamente consulente, responsabile commerciale, supervisore, risolutore delle emergenze e principale depositario della relazione con il cliente.

È un sistema che può funzionare a lungo, soprattutto quando la reputazione individuale è forte e il portafoglio clienti è



stabile, ma che presenta limiti evidenti nel momento in cui l'attività cresce.

Senza processi, deleghe e competenze distribuite, ogni nuovo incarico rischia di aumentare il fatturato insieme al carico di lavoro, senza migliorare realmente la qualità dell'impresa professionale.

Il rischio della crescita senza organizzazione L'aumento dell'attività tra gli under 40 può quindi essere letto in due modi.

Da una parte dimostra che esiste ancora una domanda significativa di consulenza e che le nuove generazioni sono capaci di trovare spazio in un mercato spesso descritto come saturo.

Dall'altra parte, però, evidenzia il rischio che questa domanda venga assorbita attraverso un'intensificazione del lavoro individuale, anziché attraverso la costruzione di studi più strutturati.

Il problema non è soltanto la quantità degli incarichi, ma la loro natura.

Il commercialista italiano continua a essere schiacciato da adempimenti, scadenze, modifiche normative e richieste urgenti, che assorbono tempo e rendono difficile dedicarsi ad attività a maggiore valore aggiunto.

L'eccessivo carico di lavoro, la burocrazia, la complessità delle norme e lo stress vengono infatti indicati tra i principali elementi che rendono la professione meno attrattiva.

È una situazione paradossale: le imprese hanno sempre più bisogno di consulenza strategica, controllo di gestione, pianificazione finanziaria, supporto alle operazioni straordinarie e accompagnamento nei passaggi generazionali, ma molti studi continuano a impiegare gran parte delle proprie energie nella gestione dell'ordinario e delle emergenze.

Uno studio professionale sovraccarico tende inevitabilmente a rispondere alle richieste più urgenti, mentre uno studio organizzato può anticipare i bisogni del cliente, proporre servizi, analizzare dati e diventare parte delle decisioni aziendali.

La differenza non dipende soltanto dalle competenze tecniche, ma dal tempo, dalle risorse e dal modello attraverso il quale quelle competenze vengono messe a disposizione.

Le nuove iscrizioni diminuiscono La Cassa conta quasi 74 mila iscritti, ma il numero dei nuovi ingressi sta diminuendo.

Nel 2025 le nuove iscrizioni sono state 1.531, sensibilmente meno rispetto a diversi anni precedenti.

Anche questo dato va letto oltre la semplice dinamica demografica.

La professione conserva elementi di attrattività importanti: offre autonomia, possibilità di crescita, relazioni con il mondo imprenditoriale e una prospettiva di qualificazione continua.

Allo stesso tempo, però, richiede un investimento lungo, comporta elevate responsabilità e viene esercitata in un contesto nel quale l'instabilità normativa può rendere difficile persino programmare l'organizzazione del lavoro.

Per un giovane professionista, entrare in uno studio tradizionale significa spesso affrontare anni di formazione e responsabilità crescenti senza intravedere con chiarezza un percorso di partecipazione, specializzazione o futura successione.

Il modello del collaboratore destinato a diventare prima o poi titolare non è più sufficiente, soprattutto quando il mercato del lavoro offre alternative professionali più strutturate, ruoli aziendali meglio definiti e prospettive economiche inizialmente più prevedibili.

Per attrarre nuove generazioni non basta quindi raccontare il prestigio della professione.

Occorre costruire organizzazioni nelle quali sia possibile crescere, acquisire responsabilità, specializzarsi e partecipare ai risultati, senza che l'unica prospettiva finale sia quella di aprire un altro piccolo studio individuale e ricominciare lo stesso percorso da capo.

Una professione sempre più femminile, ma non ancora pienamente paritaria Il confronto generazionale mostra anche un'evoluzione evidente della presenza femminile.

Le donne rappresentano il 44,3% degli iscritti under 40, il 38,5% della fascia tra 40 e 55 anni e una percentuale molto più bassa tra gli over 55. Questi numeri testimoniano innanzitutto un cambiamento storico nell'accesso alla professione.

Sarebbe però improprio concludere, sulla sola base del confronto tra fasce d'età, che le donne abbandonino progressivamente la categoria: una parte rilevante della differenza dipende dal fatto che nelle generazioni più anziane la presenza femminile era già molto più limitata al momento dell'ingresso.

Rimane comunque aperto il problema del divario reddituale, che tende a diventare più marcato con l'età. La crescente parità numerica tra i giovani non si traduce ancora automaticamente nella stessa distribuzione di clienti, incarichi più

remunerativi, ruoli di responsabilità e capacità di consolidare nel tempo il proprio studio.

Anche in questo caso, l'organizzazione può fare la differenza.

Strutture più ampie, processi condivisi, criteri trasparenti di avanzamento e una gestione meno personale dei portafogli clienti possono ridurre alcuni degli ostacoli che, negli studi tradizionali, tendono a riprodurre disuguaglianze e dipendenze consolidate.

Tecnologia e aggregazione non sono più opzioni. Tra le competenze considerate decisive per il futuro emergono formazione continua, capacità di adattamento, tecnologie digitali, networking e mentalità imprenditoriale.

Non sono indicazioni sorprendenti, ma assumono un significato preciso quando vengono confrontate con la struttura ancora frammentata della professione.

La tecnologia non eliminerà il bisogno di commercialisti, ma ridurrà progressivamente il valore delle attività ripetitive, standardizzabili e facilmente automatizzabili.

La crescita degli studi non potrà quindi dipendere soltanto dalla capacità di gestire un numero maggiore di adempimenti, ma dovrà passare dalla qualità dell'interpretazione, dalla conoscenza dei settori economici, dalla capacità di integrare competenze fiscali, legali, finanziarie e organizzative.

Anche l'aggregazione non deve essere letta come un invito generalizzato a creare grandi strutture.

Esistono studi piccoli estremamente efficienti e organizzazioni più grandi incapaci di produrre reale valore.

Il punto è superare l'isolamento professionale e costruire reti, alleanze e specializzazioni che consentano di affrontare bisogni sempre più complessi senza pretendere che ogni singolo professionista sappia e faccia tutto.

Per molte imprese, soprattutto piccole e medie, il commercialista rimane il primo interlocutore nelle decisioni importanti.

È una posizione di fiducia straordinaria, ma rischia di essere sprecata quando il rapporto rimane confinato alla dichiarazione, al bilancio e alla gestione delle scadenze.

La sfida è trasformare la professione. Il dato sul lavoro in crescita tra gli under 40 è dunque una buona notizia, ma non basta per concludere che la professione stia attraversando una fase di autentico rinnovamento.

La vera misura del cambiamento sarà la capacità di trasformare quella crescita in investimenti, occupazione qualificata, specializzazione, tecnologia e organizzazione.

Sarà necessario costruire studi capaci di funzionare anche senza la presenza costante del fondatore, creare percorsi professionali più chiari per i collaboratori e spostare progressivamente il valore dall'adempimento alla consulenza.

I commercialisti conoscono bene i numeri delle imprese che assistono.

Adesso devono guardare con la stessa attenzione ai propri: non soltanto il fatturato e il reddito, ma il margine prodotto dalle diverse attività, il tempo dedicato a ciascun cliente, il livello di dipendenza dal titolare, la capacità di delegare e la sostenibilità della crescita.

Perché un aumento del lavoro può essere un segnale di successo, ma può anche diventare il sintomo di un modello che continua ad affidarsi alla disponibilità infinita del professionista.

La professione non ha bisogno soltanto di più clienti.

Ha bisogno di studi capaci di diventare vere organizzazioni d'impresa.

Il 58% degli under 40 registra un aumento dell'attività, ma la professione resta frammentata, fortemente individuale e ancora troppo dipendente dal lavoro personale del titolare.

La vera sfida non è avere più clienti: è costruire studi capaci di organizzarsi, aggregare competenze e diventare imprese. C'è una contraddizione che attraversa il mondo dei commercialisti italiani e che, probabilmente, riguarda molte altre professioni: il lavoro aumenta, soprattutto per i più giovani, ma il modello organizzativo attraverso il quale quel lavoro viene gestito continua a cambiare molto lentamente.

Crescono gli incarichi, le responsabilità e la complessità delle richieste dei clienti, mentre la struttura dello studio rimane spesso quella tradizionale, costruita attorno alla competenza, alla disponibilità e alla capacità di resistenza del singolo professionista.

È quanto emerge dal confronto generazionale promosso dalla Cassa Dottori Commercialisti, secondo il quale il 58% degli iscritti under 40 ha registrato negli ultimi tre anni un aumento del lavoro.

È un dato positivo, soprattutto se confrontato con una fascia intermedia, quella tra i 40 e i 55 anni, nella quale la crescita appare meno uniforme e una parte consistente dei professionisti segnala invece una contrazione dell'attività. Tra gli over 55 prevale una maggiore stabilità, probabilmente legata a portafogli clienti più consolidati, rapporti costruiti nel tempo e strutture professionali ormai mature.

La maggiore dinamicità dei giovani, tuttavia, non deve essere interpretata automaticamente come il segnale di una professione che si sta rinnovando.

Un aumento del lavoro può rappresentare una crescita reale, accompagnata da nuove competenze, collaboratori, investimenti e maggiore capacità organizzativa, ma può anche significare semplicemente più pratiche da seguire, più scadenze, più ore trascorse in studio e una crescente dipendenza dall'impegno personale del professionista.

Ed è proprio su questa distinzione che si gioca il futuro della categoria.

Più attività non significa necessariamente più impresa. Gli studi professionali continuano a essere prevalentemente individuali.

Le forme associate, le società tra professionisti e le strutture realmente organizzate rimangono minoritarie, nonostante chi opera in forme aggregate riconosca vantaggi evidenti: una maggiore varietà dei servizi, la condivisione dei costi, una migliore capacità di affrontare incarichi complessi e una minore dipendenza dalle competenze o dalla disponibilità di una sola persona.

La questione non è puramente dimensionale.

Uno studio non diventa più solido soltanto perché aumenta il numero dei collaboratori o perché viene trasformato formalmente in una società. Diventa un'organizzazione quando definisce processi, responsabilità, specializzazioni e modalità di relazione con il cliente che non dipendono continuamente dalla presenza del titolare.

Molti commercialisti consigliano quotidianamente alle imprese di pianificare, delegare, controllare i margini, investire nella digitalizzazione e ridurre la dipendenza da singoli clienti o figure chiave.

Eppure, quando si passa all'organizzazione del proprio studio, una parte della categoria continua a operare secondo un modello molto personale, nel quale il professionista rimane contemporaneamente consulente, responsabile commerciale, supervisore, risolutore delle emergenze e principale depositario della relazione con il cliente.

È un sistema che può funzionare a lungo, soprattutto quando la reputazione individuale è forte e il portafoglio clienti è stabile, ma che presenta limiti evidenti nel momento in cui l'attività cresce.

Senza processi, deleghe e competenze distribuite, ogni nuovo incarico rischia di aumentare il fatturato insieme al carico di lavoro, senza migliorare realmente la qualità dell'impresa professionale.

Il rischio della crescita senza organizzazione. L'aumento dell'attività tra gli under 40 può quindi essere letto in due modi.

Da una parte dimostra che esiste ancora una domanda significativa di consulenza e che le nuove generazioni sono capaci di trovare spazio in un mercato spesso descritto come saturo.

Dall'altra parte, però, evidenzia il rischio che questa domanda venga assorbita attraverso un'intensificazione del lavoro individuale, anziché attraverso la costruzione di studi più strutturati.

Il problema non è soltanto la quantità degli incarichi, ma la loro natura.

Il commercialista italiano continua a essere schiacciato da adempimenti, scadenze, modifiche normative e richieste urgenti, che assorbono tempo e rendono difficile dedicarsi ad attività a maggiore valore aggiunto.

L'eccessivo carico di lavoro, la burocrazia, la complessità delle norme e lo stress vengono infatti indicati tra i principali elementi che rendono la professione meno attrattiva.

È una situazione paradossale: le imprese hanno sempre più bisogno di consulenza strategica, controllo di gestione, pianificazione finanziaria, supporto alle operazioni straordinarie e accompagnamento nei passaggi generazionali, ma molti studi continuano a impiegare gran parte delle proprie energie nella gestione dell'ordinario e delle emergenze.

Uno studio professionale sovraccarico tende inevitabilmente a rispondere alle richieste più urgenti, mentre uno studio organizzato può anticipare i bisogni del cliente, proporre servizi, analizzare dati e diventare parte delle decisioni aziendali.

La differenza non dipende soltanto dalle competenze tecniche, ma dal tempo, dalle risorse e dal modello attraverso il quale quelle competenze vengono messe a disposizione.

Le nuove iscrizioni diminuiscono La Cassa conta quasi 74 mila iscritti, ma il numero dei nuovi ingressi sta diminuendo.

Nel 2025 le nuove iscrizioni sono state 1.531, sensibilmente meno rispetto a diversi anni precedenti.

Anche questo dato va letto oltre la semplice dinamica demografica.

La professione conserva elementi di attrattività importanti: offre autonomia, possibilità di crescita, relazioni con il mondo imprenditoriale e una prospettiva di qualificazione continua.

Allo stesso tempo, però, richiede un investimento lungo, comporta elevate responsabilità e viene esercitata in un contesto nel quale l'instabilità normativa può rendere difficile persino programmare l'organizzazione del lavoro.

Per un giovane professionista, entrare in uno studio tradizionale significa spesso affrontare anni di formazione e responsabilità crescenti senza intravedere con chiarezza un percorso di partecipazione, specializzazione o futura successione.

Il modello del collaboratore destinato a diventare prima o poi titolare non è più sufficiente, soprattutto quando il mercato del lavoro offre alternative professionali più strutturate, ruoli aziendali meglio definiti e prospettive economiche inizialmente più prevedibili.

Per attrarre nuove generazioni non basta quindi raccontare il prestigio della professione.

Occorre costruire organizzazioni nelle quali sia possibile crescere, acquisire responsabilità, specializzarsi e partecipare ai risultati, senza che l'unica prospettiva finale sia quella di aprire un altro piccolo studio individuale e ricominciare lo stesso percorso da capo.

Una professione sempre più femminile, ma non ancora pienamente paritaria Il confronto generazionale mostra anche un'evoluzione evidente della presenza femminile.

Le donne rappresentano il 44,3% degli iscritti under 40, il 38,5% della fascia tra 40 e 55 anni e una percentuale molto più bassa tra gli over 55. Questi numeri testimoniano innanzitutto un cambiamento storico nell'accesso alla professione.

Sarebbe però improprio concludere, sulla sola base del confronto tra fasce d'età, che le donne abbandonino progressivamente la categoria: una parte rilevante della differenza dipende dal fatto che nelle generazioni più anziane la presenza femminile era già molto più limitata al momento dell'ingresso.

Rimane comunque aperto il problema del divario reddituale, che tende a diventare più marcato con l'età. La crescente parità numerica tra i giovani non si traduce ancora automaticamente nella stessa distribuzione di clienti, incarichi più remunerativi, ruoli di responsabilità e capacità di consolidare nel tempo il proprio studio.

Anche in questo caso, l'organizzazione può fare la differenza.

Strutture più ampie, processi condivisi, criteri trasparenti di avanzamento e una gestione meno personale dei portafogli clienti possono ridurre alcuni degli ostacoli che, negli studi tradizionali, tendono a riprodurre disuguaglianze e dipendenze consolidate.

Tecnologia e aggregazione non sono più opzioni. Tra le competenze considerate decisive per il futuro emergono formazione continua, capacità di adattamento, tecnologie digitali, networking e mentalità imprenditoriale.

Non sono indicazioni sorprendenti, ma assumono un significato preciso quando vengono confrontate con la struttura ancora frammentata della professione.

La tecnologia non eliminerà il bisogno di commercialisti, ma ridurrà progressivamente il valore delle attività ripetitive, standardizzabili e facilmente automatizzabili.

La crescita degli studi non potrà quindi dipendere soltanto dalla capacità di gestire un numero maggiore di adempimenti, ma dovrà passare dalla qualità dell'interpretazione, dalla conoscenza dei settori economici, dalla capacità di integrare competenze fiscali, legali, finanziarie e organizzative.

Anche l'aggregazione non deve essere letta come un invito generalizzato a creare grandi strutture.

Esistono studi piccoli estremamente efficienti e organizzazioni più grandi incapaci di produrre reale valore.

Il punto è superare l'isolamento professionale e costruire reti, alleanze e specializzazioni che consentano di affrontare bisogni sempre più complessi senza pretendere che ogni singolo professionista sappia e faccia tutto.

Per molte imprese, soprattutto piccole e medie, il commercialista rimane il primo interlocutore nelle decisioni importanti.

È una posizione di fiducia straordinaria, ma rischia di essere sprecata quando il rapporto rimane confinato alla dichiarazione, al bilancio e alla gestione delle scadenze.

La sfida è trasformare la professione. Il dato sul lavoro in crescita tra gli under 40 è dunque una buona notizia, ma non basta per concludere che la professione stia attraversando una fase di autentico rinnovamento.

La vera misura del cambiamento sarà la capacità di trasformare quella crescita in investimenti, occupazione qualificata, specializzazione, tecnologia e organizzazione.

Sarà necessario costruire studi capaci di funzionare anche senza la presenza costante del fondatore, creare percorsi professionali più chiari per i collaboratori e spostare progressivamente il valore dall'adempimento alla consulenza.

I commercialisti conoscono bene i numeri delle imprese che assistono.

Adesso devono guardare con la stessa attenzione ai propri: non soltanto il fatturato e il reddito, ma il margine prodotto dalle diverse attività, il tempo dedicato a ciascun cliente, il livello di dipendenza dal titolare, la capacità di delegare e la sostenibilità della crescita.

Perché un aumento del lavoro può essere un segnale di successo, ma può anche diventare il sintomo di un modello che continua ad affidarsi alla disponibilità infinita del professionista.

La professione non ha bisogno soltanto di più clienti.

Ha bisogno di studi capaci di diventare vere organizzazioni d'impresa.

Il 58% degli under 40 registra un aumento dell'attività, ma la professione resta frammentata, fortemente individuale e ancora troppo dipendente dal lavoro personale del titolare.

La vera sfida non è avere più clienti: è costruire studi capaci di organizzarsi, aggregare competenze e diventare imprese. C'è una contraddizione che attraversa il mondo dei commercialisti italiani e che, probabilmente, riguarda molte altre professioni: il lavoro aumenta, soprattutto per i più giovani, ma il modello organizzativo attraverso il quale quel lavoro viene gestito continua a cambiare molto lentamente.

Crescono gli incarichi, le responsabilità e la complessità delle richieste dei clienti, mentre la struttura dello studio rimane spesso quella tradizionale, costruita attorno alla competenza, alla disponibilità e alla capacità di resistenza del singolo professionista.

È quanto emerge dal confronto generazionale promosso dalla Cassa Dottori Commercialisti, secondo il quale il 58% degli iscritti under 40 ha registrato negli ultimi tre anni un aumento del lavoro.

È un dato positivo, soprattutto se confrontato con una fascia intermedia, quella tra i 40 e i 55 anni, nella quale la crescita appare meno uniforme e una parte consistente dei professionisti segnala invece una contrazione dell'attività. Tra gli over 55 prevale una maggiore stabilità, probabilmente legata a portafogli clienti più consolidati, rapporti costruiti nel tempo e strutture professionali ormai mature.

La maggiore dinamicità dei giovani, tuttavia, non deve essere interpretata automaticamente come il segnale di una professione che si sta rinnovando.

Un aumento del lavoro può rappresentare una crescita reale, accompagnata da nuove competenze, collaboratori, investimenti e maggiore capacità organizzativa, ma può anche significare semplicemente più pratiche da seguire, più scadenze, più ore trascorse in studio e una crescente dipendenza dall'impegno personale del professionista.

Ed è proprio su questa distinzione che si gioca il futuro della categoria.

Più attività non significa necessariamente più impresa. Gli studi professionali continuano a essere prevalentemente individuali.

Le forme associate, le società tra professionisti e le strutture realmente organizzate rimangono minoritarie, nonostante chi opera in forme aggregate riconosca vantaggi evidenti: una maggiore varietà dei servizi, la condivisione dei costi, una migliore capacità di affrontare incarichi complessi e una minore dipendenza dalle competenze o dalla disponibilità di una sola persona.

La questione non è puramente dimensionale.

Uno studio non diventa più solido soltanto perché aumenta il numero dei collaboratori o perché viene trasformato formalmente in una società. Diventa un'organizzazione quando definisce processi, responsabilità, specializzazioni e modalità di relazione con il cliente che non dipendono continuamente dalla presenza del titolare.

Molti commercialisti consigliano quotidianamente alle imprese di pianificare, delegare, controllare i margini, investire nella digitalizzazione e ridurre la dipendenza da singoli clienti o figure chiave.

Eppure, quando si passa all'organizzazione del proprio studio, una parte della categoria continua a operare secondo un modello molto personale, nel quale il professionista rimane contemporaneamente consulente, responsabile commerciale, supervisore, risolutore delle emergenze e principale depositario della relazione con il cliente.

È un sistema che può funzionare a lungo, soprattutto quando la reputazione individuale è forte e il portafoglio clienti è stabile, ma che presenta limiti evidenti nel momento in cui l'attività cresce.

Senza processi, deleghe e competenze distribuite, ogni nuovo incarico rischia di aumentare il fatturato insieme al carico di lavoro, senza migliorare realmente la qualità dell'impresa professionale.

Il rischio della crescita senza organizzazione. L'aumento dell'attività tra gli under 40 può quindi essere letto in due modi.

Da una parte dimostra che esiste ancora una domanda significativa di consulenza e che le nuove generazioni sono capaci di trovare spazio in un mercato spesso descritto come saturo.

Dall'altra parte, però, evidenzia il rischio che questa domanda venga assorbita attraverso un'intensificazione del lavoro individuale, anziché attraverso la costruzione di studi più strutturati.

Il problema non è soltanto la quantità degli incarichi, ma la loro natura.

Il commercialista italiano continua a essere schiacciato da adempimenti, scadenze, modifiche normative e richieste urgenti, che assorbono tempo e rendono difficile dedicarsi ad attività a maggiore valore aggiunto.

L'eccessivo carico di lavoro, la burocrazia, la complessità delle norme e lo stress vengono infatti indicati tra i principali elementi che rendono la professione meno attrattiva.

È una situazione paradossale: le imprese hanno sempre più bisogno di consulenza strategica, controllo di gestione, pianificazione finanziaria, supporto alle operazioni straordinarie e accompagnamento nei passaggi generazionali, ma molti studi continuano a impiegare gran parte delle proprie energie nella gestione dell'ordinario e delle emergenze.

Uno studio professionale sovraccarico tende inevitabilmente a rispondere alle richieste più urgenti, mentre uno studio organizzato può anticipare i bisogni del cliente, proporre servizi, analizzare dati e diventare parte delle decisioni aziendali.

La differenza non dipende soltanto dalle competenze tecniche, ma dal tempo, dalle risorse e dal modello attraverso il quale quelle competenze vengono messe a disposizione.

Le nuove iscrizioni diminuiscono La Cassa conta quasi 74 mila iscritti, ma il numero dei nuovi ingressi sta diminuendo.

Nel 2025 le nuove iscrizioni sono state 1.531, sensibilmente meno rispetto a diversi anni precedenti.

Anche questo dato va letto oltre la semplice dinamica demografica.

La professione conserva elementi di attrattività importanti: offre autonomia, possibilità di crescita, relazioni con il mondo imprenditoriale e una prospettiva di qualificazione continua.

Allo stesso tempo, però, richiede un investimento lungo, comporta elevate responsabilità e viene esercitata in un contesto nel quale l'instabilità normativa può rendere difficile persino programmare l'organizzazione del lavoro.

Per un giovane professionista, entrare in uno studio tradizionale significa spesso affrontare anni di formazione e responsabilità crescenti senza intravedere con chiarezza un percorso di partecipazione, specializzazione o futura successione.

Il modello del collaboratore destinato a diventare prima o poi titolare non è più sufficiente, soprattutto quando il mercato del lavoro offre alternative professionali più strutturate, ruoli aziendali meglio definiti e prospettive economiche inizialmente più prevedibili.

Per attrarre nuove generazioni non basta quindi raccontare il prestigio della professione.

Occorre costruire organizzazioni nelle quali sia possibile crescere, acquisire responsabilità, specializzarsi e partecipare ai risultati, senza che l'unica prospettiva finale sia quella di aprire un altro piccolo studio individuale e ricominciare lo stesso percorso da capo.

Una professione sempre più femminile, ma non ancora pienamente paritaria Il confronto generazionale mostra anche un'evoluzione evidente della presenza femminile.

Le donne rappresentano il 44,3% degli iscritti under 40, il 38,5% della fascia tra 40 e 55 anni e una percentuale molto più bassa tra gli over 55. Questi numeri testimoniano innanzitutto un cambiamento storico nell'accesso alla professione.

Sarebbe però improprio concludere, sulla sola base del confronto tra fasce d'età, che le donne abbandonino progressivamente la categoria: una parte rilevante della differenza dipende dal fatto che nelle generazioni più anziane la presenza femminile era già molto più limitata al momento dell'ingresso.

Rimane comunque aperto il problema del divario reddituale, che tende a diventare più marcato con l'età. La crescente parità numerica tra i giovani non si traduce ancora automaticamente nella stessa distribuzione di clienti, incarichi più remunerativi, ruoli di responsabilità e capacità di consolidare nel tempo il proprio studio.

Anche in questo caso, l'organizzazione può fare la differenza.

Strutture più ampie, processi condivisi, criteri trasparenti di avanzamento e una gestione meno personale dei portafogli clienti possono ridurre alcuni degli ostacoli che, negli studi tradizionali, tendono a riprodurre disuguaglianze e dipendenze consolidate.

Tecnologia e aggregazione non sono più opzioni. Tra le competenze considerate decisive per il futuro emergono formazione continua, capacità di adattamento, tecnologie digitali, networking e mentalità imprenditoriale.

Non sono indicazioni sorprendenti, ma assumono un significato preciso quando vengono confrontate con la struttura ancora frammentata della professione.

La tecnologia non eliminerà il bisogno di commercialisti, ma ridurrà progressivamente il valore delle attività ripetitive, standardizzabili e facilmente automatizzabili.

La crescita degli studi non potrà quindi dipendere soltanto dalla capacità di gestire un numero maggiore di adempimenti, ma dovrà passare dalla qualità dell'interpretazione, dalla conoscenza dei settori economici, dalla capacità di integrare competenze fiscali, legali, finanziarie e organizzative.

Anche l'aggregazione non deve essere letta come un invito generalizzato a creare grandi strutture.

Esistono studi piccoli estremamente efficienti e organizzazioni più grandi incapaci di produrre reale valore.

Il punto è superare l'isolamento professionale e costruire reti, alleanze e specializzazioni che consentano di affrontare bisogni sempre più complessi senza pretendere che ogni singolo professionista sappia e faccia tutto.

Per molte imprese, soprattutto piccole e medie, il commercialista rimane il primo interlocutore nelle decisioni importanti.

È una posizione di fiducia straordinaria, ma rischia di essere sprecata quando il rapporto rimane confinato alla dichiarazione, al bilancio e alla gestione delle scadenze.

La sfida è trasformare la professione. Il dato sul lavoro in crescita tra gli under 40 è dunque una buona notizia, ma non basta per concludere che la professione stia attraversando una fase di autentico rinnovamento.

La vera misura del cambiamento sarà la capacità di trasformare quella crescita in investimenti, occupazione qualificata, specializzazione, tecnologia e organizzazione.

Sarà necessario costruire studi capaci di funzionare anche senza la presenza costante del fondatore, creare percorsi professionali più chiari per i collaboratori e spostare progressivamente il valore dall'adempimento alla consulenza.

I commercialisti conoscono bene i numeri delle imprese che assistono.

Adesso devono guardare con la stessa attenzione ai propri: non soltanto il fatturato e il reddito, ma il margine prodotto dalle diverse attività, il tempo dedicato a ciascun cliente, il livello di dipendenza dal titolare, la capacità di delegare e la sostenibilità della crescita.

Perché un aumento del lavoro può essere un segnale di successo, ma può anche diventare il sintomo di un modello che continua ad affidarsi alla disponibilità infinita del professionista.

La professione non ha bisogno soltanto di più clienti.

Ha bisogno di studi capaci di diventare vere organizzazioni d'impresa.

Il 58% degli under 40 registra un aumento dell'attività, ma la professione resta frammentata, fortemente individuale e ancora troppo dipendente dal lavoro personale del titolare.

La vera sfida non è avere più clienti: è costruire studi capaci di organizzarsi, aggregare competenze e diventare imprese. C'è una contraddizione che attraversa il mondo dei commercialisti italiani e che, probabilmente, riguarda molte altre professioni: il lavoro aumenta, soprattutto per i più giovani, ma il modello organizzativo attraverso il quale quel lavoro viene gestito continua a cambiare molto lentamente.

Crescono gli incarichi, le responsabilità e la complessità delle richieste dei clienti, mentre la struttura dello studio rimane spesso quella tradizionale, costruita attorno alla competenza, alla disponibilità e alla capacità di resistenza del singolo professionista.

È quanto emerge dal confronto generazionale promosso dalla Cassa Dottori Commercialisti, secondo il quale il 58% degli iscritti under 40 ha registrato negli ultimi tre anni un aumento del lavoro.

È un dato positivo, soprattutto se confrontato con una fascia intermedia, quella tra i 40 e i 55 anni, nella quale la crescita appare meno uniforme e una parte consistente dei professionisti segnala invece una contrazione dell'attività. Tra gli over 55 prevale una maggiore stabilità, probabilmente legata a portafogli clienti più consolidati, rapporti costruiti nel tempo e strutture professionali ormai mature.

La maggiore dinamicità dei giovani, tuttavia, non deve essere interpretata automaticamente come il segnale di una professione che si sta rinnovando.

Un aumento del lavoro può rappresentare una crescita reale, accompagnata da nuove competenze, collaboratori, investimenti e maggiore capacità organizzativa, ma può anche significare semplicemente più pratiche da seguire, più scadenze, più ore trascorse in studio e una crescente dipendenza dall'impegno personale del professionista.

Ed è proprio su questa distinzione che si gioca il futuro della categoria.

Più attività non significa necessariamente più impresa. Gli studi professionali continuano a essere prevalentemente individuali.

Le forme associate, le società tra professionisti e le strutture realmente organizzate rimangono minoritarie, nonostante chi opera in forme aggregate riconosca vantaggi evidenti: una maggiore varietà dei servizi, la condivisione dei costi, una migliore capacità di affrontare incarichi complessi e una minore dipendenza dalle competenze o dalla disponibilità di una sola persona.

La questione non è puramente dimensionale.

Uno studio non diventa più solido soltanto perché aumenta il numero dei collaboratori o perché viene trasformato formalmente in una società. Diventa un'organizzazione quando definisce processi, responsabilità, specializzazioni e modalità di relazione con il cliente che non dipendono continuamente dalla presenza del titolare.

Molti commercialisti consigliano quotidianamente alle imprese di pianificare, delegare, controllare i margini, investire nella digitalizzazione e ridurre la dipendenza da singoli clienti o figure chiave.

Eppure, quando si passa all'organizzazione del proprio studio, una parte della categoria continua a operare secondo un modello molto personale, nel quale il professionista rimane contemporaneamente consulente, responsabile commerciale, supervisore, risolutore delle emergenze e principale depositario della relazione con il cliente.

È un sistema che può funzionare a lungo, soprattutto quando la reputazione individuale è forte e il portafoglio clienti è stabile, ma che presenta limiti evidenti nel momento in cui l'attività cresce.

Senza processi, deleghe e competenze distribuite, ogni nuovo incarico rischia di aumentare il fatturato insieme al carico di lavoro, senza migliorare realmente la qualità dell'impresa professionale.

Il rischio della crescita senza organizzazione. L'aumento dell'attività tra gli under 40 può quindi essere letto in due modi.

Da una parte dimostra che esiste ancora una domanda significativa di consulenza e che le nuove generazioni sono capaci di trovare spazio in un mercato spesso descritto come saturo.

Dall'altra parte, però, evidenzia il rischio che questa domanda venga assorbita attraverso un'intensificazione del lavoro individuale, anziché attraverso la costruzione di studi più strutturati.

Il problema non è soltanto la quantità degli incarichi, ma la loro natura.

Il commercialista italiano continua a essere schiacciato da adempimenti, scadenze, modifiche normative e richieste urgenti, che assorbono tempo e rendono difficile dedicarsi ad attività a maggiore valore aggiunto.

L'eccessivo carico di lavoro, la burocrazia, la complessità delle norme e lo stress vengono infatti indicati tra i principali elementi che rendono la professione meno attrattiva.

È una situazione paradossale: le imprese hanno sempre più bisogno di consulenza strategica, controllo di gestione, pianificazione finanziaria, supporto alle operazioni straordinarie e accompagnamento nei passaggi generazionali, ma molti studi continuano a impiegare gran parte delle proprie energie nella gestione dell'ordinario e delle emergenze.

Uno studio professionale sovraccarico tende inevitabilmente a rispondere alle richieste più urgenti, mentre uno studio organizzato può anticipare i bisogni del cliente, proporre servizi, analizzare dati e diventare parte delle decisioni aziendali.

La differenza non dipende soltanto dalle competenze tecniche, ma dal tempo, dalle risorse e dal modello attraverso il quale quelle competenze vengono messe a disposizione.

Le nuove iscrizioni diminuiscono La Cassa conta quasi 74 mila iscritti, ma il numero dei nuovi ingressi sta diminuendo.

Nel 2025 le nuove iscrizioni sono state 1.531, sensibilmente meno rispetto a diversi anni precedenti.

Anche questo dato va letto oltre la semplice dinamica demografica.

La professione conserva elementi di attrattività importanti: offre autonomia, possibilità di crescita, relazioni con il mondo imprenditoriale e una prospettiva di qualificazione continua.

Allo stesso tempo, però, richiede un investimento lungo, comporta elevate responsabilità e viene esercitata in un contesto nel quale l'instabilità normativa può rendere difficile persino programmare l'organizzazione del lavoro.

Per un giovane professionista, entrare in uno studio tradizionale significa spesso affrontare anni di formazione e responsabilità crescenti senza intravedere con chiarezza un percorso di partecipazione, specializzazione o futura successione.

Il modello del collaboratore destinato a diventare prima o poi titolare non è più sufficiente, soprattutto quando il mercato del lavoro offre alternative professionali più strutturate, ruoli aziendali meglio definiti e prospettive economiche inizialmente più prevedibili.

Per attrarre nuove generazioni non basta quindi raccontare il prestigio della professione.

Occorre costruire organizzazioni nelle quali sia possibile crescere, acquisire responsabilità, specializzarsi e partecipare ai risultati, senza che l'unica prospettiva finale sia quella di aprire un altro piccolo studio individuale e ricominciare lo stesso percorso da capo.

Una professione sempre più femminile, ma non ancora pienamente paritaria Il confronto generazionale mostra anche un'evoluzione evidente della presenza femminile.

Le donne rappresentano il 44,3% degli iscritti under 40, il 38,5% della fascia tra 40 e 55 anni e una percentuale molto più bassa tra gli over 55. Questi numeri testimoniano innanzitutto un cambiamento storico nell'accesso alla professione.

Sarebbe però improprio concludere, sulla sola base del confronto tra fasce d'età, che le donne abbandonino progressivamente la categoria: una parte rilevante della differenza dipende dal fatto che nelle generazioni più anziane la presenza femminile era già molto più limitata al momento dell'ingresso.

Rimane comunque aperto il problema del divario reddituale, che tende a diventare più marcato con l'età. La crescente parità numerica tra i giovani non si traduce ancora automaticamente nella stessa distribuzione di clienti, incarichi più remunerativi, ruoli di responsabilità e capacità di consolidare nel tempo il proprio studio.

Anche in questo caso, l'organizzazione può fare la differenza.

Strutture più ampie, processi condivisi, criteri trasparenti di avanzamento e una gestione meno personale dei portafogli clienti possono ridurre alcuni degli ostacoli che, negli studi tradizionali, tendono a riprodurre disuguaglianze e dipendenze consolidate.

Tecnologia e aggregazione non sono più opzioni. Tra le competenze considerate decisive per il futuro emergono formazione continua, capacità di adattamento, tecnologie digitali, networking e mentalità imprenditoriale.

Non sono indicazioni sorprendenti, ma assumono un significato preciso quando vengono confrontate con la struttura ancora frammentata della professione.

La tecnologia non eliminerà il bisogno di commercialisti, ma ridurrà progressivamente il valore delle attività ripetitive, standardizzabili e facilmente automatizzabili.

La crescita degli studi non potrà quindi dipendere soltanto dalla capacità di gestire un numero maggiore di adempimenti, ma dovrà passare dalla qualità dell'interpretazione, dalla conoscenza dei settori economici, dalla capacità di integrare competenze fiscali, legali, finanziarie e organizzative.

Anche l'aggregazione non deve essere letta come un invito generalizzato a creare grandi strutture.

Esistono studi piccoli estremamente efficienti e organizzazioni più grandi incapaci di produrre reale valore.

Il punto è superare l'isolamento professionale e costruire reti, alleanze e specializzazioni che consentano di affrontare bisogni sempre più complessi senza pretendere che ogni singolo professionista sappia e faccia tutto.

Per molte imprese, soprattutto piccole e medie, il commercialista rimane il primo interlocutore nelle decisioni importanti.

È una posizione di fiducia straordinaria, ma rischia di essere sprecata quando il rapporto rimane confinato alla dichiarazione, al bilancio e alla gestione delle scadenze.

La sfida è trasformare la professione. Il dato sul lavoro in crescita tra gli under 40 è dunque una buona notizia, ma non basta per concludere che la professione stia attraversando una fase di autentico rinnovamento.

La vera misura del cambiamento sarà la capacità di trasformare quella crescita in investimenti, occupazione qualificata, specializzazione, tecnologia e organizzazione.

Sarà necessario costruire studi capaci di funzionare anche senza la presenza costante del fondatore, creare percorsi professionali più chiari per i collaboratori e spostare progressivamente il valore dall'adempimento alla consulenza.

I commercialisti conoscono bene i numeri delle imprese che assistono.

Adesso devono guardare con la stessa attenzione ai propri: non soltanto il fatturato e il reddito, ma il margine prodotto dalle diverse attività, il tempo dedicato a ciascun cliente, il livello di dipendenza dal titolare, la capacità di delegare e la sostenibilità della crescita.

Perché un aumento del lavoro può essere un segnale di successo, ma può anche diventare il sintomo di un modello che continua ad affidarsi alla disponibilità infinita del professionista.

La professione non ha bisogno soltanto di più clienti.

Ha bisogno di studi capaci di diventare vere organizzazioni d'impresa.

Cassa dottori commercialisti, per oltre 7 su 10 lavoro stabile, o in crescita

Esiti del sondaggio dell'Ente diffusi al convegno di ieri a Olbia.

Nell'ambito di un lavoro costante di analisi delle diverse platee degli associati, inaugurato nel 2024 con il sondaggio sulla componente giovanile, nel 2025 la Cassa dottori commercialisti, che ha tenuto un evento ieri a Olbia, ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.



giovedì 09 lug 2026

Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"

Intervista a Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © il Nord Est.



Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"

Intervista a Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Corriere delle Alpi.



Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"

Intervista a Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Il Mattino di Padova.



Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"

Intervista a Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Tribuna di Treviso.



Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"

Intervista a Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © La Nuova Venezia.



Commercialisti guardano a futuro, 7 su 10 con lavoro stabile o in crescita

A Olbia la XIII edizione di Previdenza in Tour Un occhio al presente, ma una visione complessiva che guarda verso la rotta del futuro, verso l'orizzonte da raggiungere: la Cassa Dottori Commercialisti usa la metafora di una nave che deve attraccare in un porto sicuro, attraversando le varie intemperie che nel corso della navigazione può incontrare, per raccontare quelli che sono gli obiettivi prefissati per i propri iscritti. E lo fa, illustrandoli, durante la XIII Edizione del Previdenza in Tour, che quest'anno ha fatto tappa a Olbia ospitata nel Museo Archeologico.



Partendo da un'analisi prospettica dello scenario attuale, l'edizione in Sardegna si è proposta come momento di riflessione sull'adeguatezza, sull'equità, sulla sostenibilità finanziaria delle prestazioni pensionistiche e sugli strumenti idonei nell'accompagnare la categoria nel lungo periodo.

Per guardare a nuovi orizzonti, è necessario poter contare su una guida a lungo termine e su una visione comune.

Lo hanno ripetuto più volte durante la mattinata i vari rappresentanti istituzionali e della Cassa, il direttore generale per la previdenza sociale del ministero del Lavoro Maria Sabrina Guida, il giuslavorista Michel Martone ed il costituzionalista Alfonso Celotto.

È alle generazioni di commercialisti del futuro che lo sguardo è maggiormente rivolto, in un'ottica di continuità, con al centro la formazione.

Dal 2025 la Cassa Dottori Commercialisti ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande, riconoscendo l'importanza di trasmettere conoscenza ed esperienza alle nuove generazioni.

Le competenze digitali e tecnologiche e la formazione continua sono ritenute le chiavi di successo consigliate ai giovani nel loro percorso professionale.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.

Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi "Con il progetto 'Generazioni a confronto' in questi anni abbiamo ascoltato la voce di circa 24.000 iscritti, pari al 32,4% della nostra popolazione attiva, realizzando un'importante analisi sull'evoluzione e sulle trasformazioni della nostra professione.- ha dichiarato Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti - I risultati numerici sono eccezionalmente elevati a conferma che i nostri iscritti prestano attenzione alle iniziative dalla Cassa.

I dati raccolti ci offrono uno sguardo strategico sul domani, evidenziando le aspettative del mercato e ponendo al centro il tema del ricambio generazionale.

Favorire il passaggio di competenze e sostenere la crescita dei colleghi più giovani non è solo un dovere, ma rappresenta il pilastro fondamentale su cui costruire il futuro e l'autorevolezza della nostra professione.

Da questo punto di vista - ha aggiunto - sulla base dei dati di questo primo semestre 2026, va sottolineata l'efficacia del bando a supporto del tirocinio professionale a seguito del quale sono state registrate circa 800 pre-iscrizioni a fronte delle 300 mediamente pervenute nel primo semestre degli ultimi anni". Newsletter ANSA Veloci, dettagliate, verificate.



A Olbia la XIII edizione di Previdenza in Tour Un occhio al presente, ma una visione complessiva che guarda verso la rotta del futuro, verso l'orizzonte da raggiungere: la Cassa Dottori Commercialisti usa la metafora di una nave che deve attraccare in un porto sicuro, attraversando le varie intemperie che nel corso della navigazione può incontrare, per raccontare quelli che sono gli obiettivi prefissati per i propri iscritti. E lo fa, illustrandoli, durante la XIII Edizione del Previdenza in Tour, che quest'anno ha fatto tappa a Olbia ospitata nel Museo Archeologico.

Partendo da un'analisi prospettica dello scenario attuale, l'edizione in Sardegna si è proposta come momento di riflessione sull'adeguatezza, sull'equità, sulla sostenibilità finanziaria delle prestazioni pensionistiche e sugli strumenti idonei nell'accompagnare la categoria nel lungo periodo.

Per guardare a nuovi orizzonti, è necessario poter contare su una guida a lungo termine e su una visione comune.

Lo hanno ripetuto più volte durante la mattinata i vari rappresentanti istituzionali e della Cassa, il direttore generale per la previdenza sociale del ministero del Lavoro Maria Sabrina Guida, il giuslavorista Michel Martone ed il costituzionalista Alfonso Celotto.

È alle generazioni di commercialisti del futuro che lo sguardo è maggiormente rivolto, in un'ottica di continuità, con al centro la formazione.

Dal 2025 la Cassa Dottori Commercialisti ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande, riconoscendo l'importanza di trasmettere conoscenza ed esperienza alle nuove generazioni.

Le competenze digitali e tecnologiche e la formazione continua sono ritenute le chiavi di successo consigliate ai giovani nel loro percorso professionale.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.

Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi "Con il progetto 'Generazioni a confronto' in questi anni abbiamo ascoltato la voce di circa 24.000 iscritti, pari al 32,4% della nostra popolazione attiva, realizzando un'importante analisi sull'evoluzione e sulle trasformazioni della nostra professione.- ha dichiarato Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti - I risultati numerici sono eccezionalmente elevati a conferma che i nostri iscritti prestano attenzione alle iniziative dalla Cassa.

I dati raccolti ci offrono uno sguardo strategico sul domani, evidenziando le aspettative del mercato e ponendo al centro il tema del ricambio generazionale.

Favorire il passaggio di competenze e sostenere la crescita dei colleghi più giovani non è solo un dovere, ma rappresenta il pilastro fondamentale su cui costruire il futuro e l'autorevolezza della nostra professione.

Da questo punto di vista - ha aggiunto - sulla base dei dati di questo primo semestre 2026, va sottolineata l'efficacia del bando a supporto del tirocinio professionale a seguito del quale sono state registrate circa 800 pre-iscrizioni a fronte delle 300 mediamente pervenute nel primo semestre degli ultimi anni". Newsletter ANSA Veloci, dettagliate, verificate.

Nella tua casella mail.

Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"

Intervista a Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Il Piccolo.



Boccia: "Sostenibilità ed equità intergenerazionale al centro del lavoro della Cassa"

Intervista a Ferdinando Boccia, presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Messaggero Veneto.



Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"

Intervista a Antonino Dattola, vice presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Messaggero Veneto.



Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"

Intervista a Antonino Dattola, vice presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Il Piccolo.



Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"

Intervista a Antonino Dattola, vice presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Tribuna di Treviso.



giovedì 09 lug 2026

Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"

Intervista a Antonino Dattola, vice presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © il Nord Est.



Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"

Intervista a Antonino Dattola, vice presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © La Nuova Venezia.



Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"

Intervista a Antonino Dattola, vice presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Il Mattino di Padova.



Dattola: "L'equità generazionale è un caposaldo del sistema previdenziale"

Intervista a Antonino Dattola, vice presidente della Cassa Dottori Commercialisti.

Riproduzione riservata © Corriere delle Alpi.



Cassa dottori commercialisti, per oltre 7 su 10 lavoro stabile, o in crescita

Nell'ambito di un lavoro costante di analisi delle diverse platee degli associati, inaugurato nel 2024 con il sondaggio sulla componente giovanile, nel 2025 la Cassa dottori commercialisti, che ha tenuto un evento oggi a Olbia, ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande della Cassa, fornendo un ritorno significativo di un terzo del totale della popolazione interessata.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.

Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi.

Per quanto riguarda le priorità a livello professionale e personale, gli intervistati ritengono sia essenziale bilanciare meglio il lavoro rispetto alla vita privata (62,3%), seguito dal mantenere elevati livelli di professionalità (60,7%) e dalla tutela della salute (40,8%). In base alla propria esperienza gli intervistati raccomandano ai giovani di investire nella formazione continua (52,2%) e di potenziare e consolidare le competenze digitali e tecnologiche (48%) per un percorso professionale di successo.

Gli intervistati consigliano ai giovani il loro percorso professionale per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur sottolineando lo stress della professione e l'ostacolo della burocrazia.

Riproduzione riservata © Copyright ANSA.



Cassa Commercialisti: redditi in crescita del 9,3% e piano welfare da 40 milioni per giovani e IA

Il ricambio generazionale, la digitalizzazione e la sostenibilità del sistema previdenziale si confermano i vettori strategici per il futuro della consulenza economico-giuridica in Italia.

In un contesto macroeconomico complesso, i professionisti senior scelgono di investire sui giovani per garantire la continuità e l'autorevolezza della categoria, mentre i dati di bilancio certificano la solidità finanziaria dell'ente di previdenza privato.

Cassa Commercialisti: redditi in crescita del 9,3% e piano welfare da 40 milioni per giovani e IA. È questo il quadro che emerge dal sondaggio "La Generazione dell'esperienza", rivolto agli iscritti dai 56 anni in su e pubblicato in occasione della XIII edizione del Previdenza in Tour che si è tenuto oggi a Olbia.

I dottori commercialisti dai 56 anni in poi riconoscono l'importanza di trasmettere conoscenza ed esperienza alle nuove generazioni di colleghi.

Le competenze digitali e tecnologiche e la formazione continua sono ritenute le chiavi di successo consigliate ai giovani nel loro percorso professionale consigliato dai più esperti per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur se ritenuta complessa e stressante anche per via della burocrazia.

Sul tema della trasformazione dei servizi professionali è intervenuto Ferdinando Boccia, Presidente della Cassa Dottori Commercialisti, sottolineando la portata delle rilevazioni effettuate dall'ente: "Con il progetto 'Generazioni a confronto' in questi anni abbiamo ascoltato la voce di circa 24.000 iscritti, pari al 32,4% della nostra popolazione attiva, realizzando un'importante analisi sull'evoluzione e sulle trasformazioni della nostra professione.

I risultati numerici sono eccezionalmente elevati a conferma che i nostri iscritti prestano attenzione alle iniziative dalla Cassa.

I dati raccolti ci offrono uno sguardo strategico sul domani, evidenziando le aspettative del mercato e ponendo al centro il tema del ricambio generazionale.

Favorire il passaggio di competenze e sostenere la crescita dei colleghi più giovani non è solo un dovere, ma rappresenta il pilastro fondamentale su cui costruire il futuro e l'autorevolezza della nostra professione.

Da questo punto di vista, sulla base dei dati di questo primo semestre 2026, va sottolineata l'efficacia del bando a supporto del tirocinio professionale a seguito del quale sono state registrate circa 800 pre-iscrizioni a fronte delle 300 mediamente pervenute nel primo semestre degli ultimi anni". L'analisi demografica della categoria permette di tracciare la carta d'identità della "Generazione dell'esperienza". A fine 2025, i dottori commercialisti dai 56 anni in su sono 29.857 e rappresentano il 40% degli iscritti attivi della Cassa.

Dal punto di vista territoriale la regione con la percentuale più alta di questa fascia d'età è la Liguria (52,6% del totale), la Lombardia è la regione con il maggior numero in assoluto (5.305 iscritti). Le dottoresse over 55enni sono 6.877 e rappresentano il 23% della loro fascia d'età, la presenza femminile è inferiore al dato complessivo nazionale pari al 33,4% a testimonianza di una professione che si è andata riequilibrando come gender nel tempo.

Sotto il profilo reddituale, le performance dei professionisti senior rimangono rilevanti.

Il reddito medio degli iscritti dai 56 anni in su, dichiarato nel 2025 in riferimento al 2024, si attesta a oltre 124 mila euro; il volume d'affari supera i 218 mila euro.

Suddividendo ulteriormente la coorte anagrafica si osserva una crescita costante del reddito tra i 56 e i 65 anni di età per poi degradare naturalmente a partire dai 66 anni in poi.

Sul fronte previdenziale, l'aliquota contributiva media dai dottori commercialisti dai 56 anni in su scelta nel 2025 si attesta al 13,87% di poco superiore alla media nazionale.

Nel 2025 il 19% dei beneficiari dei contributi assistenziali erogati dalla Cassa Dottori Commercialisti è rappresentato

proprio dalla platea degli iscritti dai 56 anni in su ai quali sono state destinate il 23% delle risorse, con una maggiore concentrazione sulle aree di welfare di tutela della famiglia e di supporto agli studi.

La struttura dell'indagine demoscopica riflette un impegno programmatico di lungo termine.

Nell'ambito di un lavoro costante di analisi delle diverse platee degli associati, inaugurato nel 2024 con il sondaggio sulla componente giovanile, nel 2025 la Cassa Dottori Commercialisti ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande della Cassa, fornendo un ritorno significativo di un terzo del totale della popolazione interessata.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.

Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi.

Per quanto riguarda le priorità a livello professionale e personale, gli intervistati ritengono sia essenziale bilanciare meglio il lavoro rispetto alla vita privata (62,3%), seguito dal mantenere elevati livelli di professionalità (60,7%) e dalla tutela della salute (40,8%). L'orientamento dei professionisti apicali verso le nuove leve si traduce in precise linee guida metodologiche.

In base alla propria esperienza gli intervistati raccomandano ai giovani di investire nella formazione continua (52,2%) e di potenziare e consolidare le competenze digitali e tecnologiche (48%) per un percorso professionale di successo.

Gli intervistati consigliano ai giovani il loro percorso professionale per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur sottolineando lo stress della professione e l'ostacolo della burocrazia.

Dal punto di vista tecnologico, tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

Si osserva una correlazione positiva tra fascia di reddito e ricorso all'IA con le regioni settentrionali che registrano il valore più elevato a livello nazionale.

Circa il 60% degli intervistati ritiene che le misure di welfare introdotte dalla Cassa negli ultimi anni siano efficaci, fra le misure che pensano che dovrebbero essere potenziate ci sono le tutele sanitarie (68%), i contributi a sostegno delle politiche familiari (42,5%) e i contributi per il supporto all'attività professionale (35%). Di grande interesse è il dato relativo all'apprezzamento del nuovo Contributo Dominus lanciato dalla Cassa nel 2026 : per il 57% degli intervistati rappresenta un incentivo efficace per sostenere il futuro della professione e generare un real cambiamento nella gestione dei tirocinanti all'interno degli Studi.

L'evoluzione della categoria viene monitorata attraverso una mappatura dei bisogni legati alle diverse fasce d'età. Per garantire un supporto coerente e mirato sempre più efficace alla vita professionale e privata dei propri iscritti, la Cassa conduce da anni il progetto "Generazioni a confronto" con l'obiettivo di esplorare i cambiamenti sociodemografici della Categoria e comprenderne ancor meglio le esigenze e le dinamiche evolutive delle diverse coorti di iscritti.

Il progetto ha avuto inizio nel 2024 con una prima rilevazione statistica rivolta ai giovani under 40 e si è progressivamente articolato in due ulteriori questionari, destinati rispettivamente ai 40-55enni e agli iscritti over 55. Per quanto riguarda la condizione professionale percepita, si registra un'interessante dinamica generazionale: i giovani under 40 sono la fascia che dichiara per il 58% una crescita della propria carriera professionale importante negli ultimi tre anni.

Anche la fascia 40-55 anni continua a registrare una crescita nel 42,3% dei casi ed il dato, in lieve calo rispetto ai più giovani, è direttamente correlato alla stabilizzazione reddituale nel progredire della professione.

Più lineare, a fronte dell'avvenuto consolidamento del business, è la situazione dagli over 56 che si dichiarano stabili nell'ambito professionale nel 50,8% dei casi.

Il tema dell'adozione di tecnologia e intelligenza artificiale mostra una professione al passo con i tempi: tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

In questo ambito, più che l'età, pesano il reddito medio e la collocazione geografica (con il Nord in prima fila). Da

evidenziare, come risultato della indagine triennale svolta dalla Cassa, che le richieste di welfare sono correlate alle fasi della vita: i giovani chiedono tutele per famiglia e genitorialità, la fascia intermedia vuole sostegno all'attività professionale e gli over 55 mettono al primo posto la tutela sanitaria.

I dati patrimoniali e demografici dell'ente confermano la solidità del sistema professionale.

Nell'ottava edizione del Reputational Report , il bilancio sociale della Cassa Dottori Commercialisti , sono riportati e commentati i dati raccolti con oltre 300 indicatori di performance.

Ne emerge la fotografia di una professione in salute: nel 2025 sono 1.531 le nuove adesioni alla Cassa Dottori Commercialisti che raggiunge i 73.959 iscritti.

Il numero di pensionati a fine anno si attesta a 12.812 con un rapporto pari a 5,8 iscritti per ogni pensionato.

Dal punto di vista territoriale la regione con il maggior numero di iscritti si conferma la Lombardia, con 13.812, seguita dal Lazio (8.080), Campania (7.790), Veneto (6.467) ed Emilia Romagna (6.098). Nel 2025, l'età media degli iscritti attivi, al netto dei pensionati attivi, si attesta intorno ai 49 anni.

Rispetto al numero totale degli iscritti, l'incidenza femminile è pari al 33,4% dato in linea con lo scorso anno che permette di consolidare il rapporto uno a tre tra donne e uomini.

La regione con la maggiore presenza femminile è l'Emilia-Romagna che raggiunge il 41% . Gli indicatori economici evidenziano un trend di crescita diffuso sia sul fronte dei redditi individuali sia sui volumi d'affari complessivi degli studi.

I redditi netti medi dichiarati nel 2025 - in riferimento al 2024 - registrano un aumento pari al 9,3%, passando da oltre 88 mila euro a quasi 97 mila euro.

Sul fronte dei volumi d'affari, che superano i 165 mila euro, si registra un incremento pari al 5%. La crescita registrata nel 2025 conferma la capacità della categoria di generare reddito cogliendo le opportunità offerte dall'evoluzione del mercato.

Per quanto riguarda la componente femminile, i redditi e i volumi d'affari medi dichiarati nel 2025 in riferimento al 2024, si attestano rispettivamente al +7,3% e al +5,2% . Si registra, dunque, una tendenza in crescita dei dati reddituali delle professioniste, anche se permangono ancora evidenti differenze con i loro colleghi uomini.

L'espansione dei ricavi consente un contestuale potenziamento delle misure di protezione sociale e di sostegno agli studi professionali.

Sempre maggiore l'impegno nel welfare strategico . Negli ultimi anni, è aumentato sempre di più l'impegno della Cassa in politiche di welfare strategico che permettono di supportare la categoria in tutte le fasi della vita.

Nel 2025 sono stati investiti 40,2 milioni di euro in prestazioni assistenziali, comprese le indennità di maternità, con una crescita del +3,5% rispetto al 2024.

Nell'ultimo quinquennio i principali interventi hanno riguardato le misure a favore delle professioniste che hanno ricevuto il 62% delle risorse erogate complessivamente dalla Cassa a titolo di welfare.

Per quanto riguarda, invece, le tutele a favore della genitorialità, includendo le indennità di maternità, sono stati erogati nel 2025 oltre 11,4 milioni di euro, che rappresentano il 27,2% delle risorse investite.

La formazione rappresenta il pilastro della strategia di welfare dell'Ente e nel 2025 sono stati impiegati oltre 4 milioni di euro in borse di studio per gli iscritti e i loro familiari e in contributi per la formazione professionale.

Il consolidamento della struttura previdenziale è oggetto di un confronto interno volto a garantire la stabilità di lungo termine del fondo.

La Cassa ha avviato un percorso - tuttora in corso e in fase di efficace approfondimento con l'Assemblea dei Delegati - per ricercare la migliore soluzione per rafforzare ulteriormente l'adeguatezza delle future prestazioni contributive, nell'ambito di un contesto di sostenibilità finanziaria e di equità. Alla base di questo percorso, la Cassa, con la sinergia necessaria tra tutti gli organi collegiali, sta studiando e definendo interventi sistemici di stabilizzazione, rimodulazione e potenziamento dell'attuale sistema previdenziale.

Le prospettive di sviluppo e la funzione economica dell'ente sono state tracciate nelle conclusioni del Presidente Ferdinando Boccia, che ha delineato il ruolo dell'istituzione nel sistema economico nazionale: " Il nostro ruolo, anche come investitori istituzionali, non può più essere solo un meccanismo di tutela, ma un ecosistema capace di generare opportunità e accompagnare gli iscritti lungo tutto il ciclo della vita professionale: dall'ingresso nella professione fino

alla maturità della carriera, ma anche motore di sviluppo dell'economia reale e del Sistema Paese.

In questo anno abbiamo lavorato con l'obiettivo di rafforzare un welfare sempre più vicino ai bisogni reali della categoria, bisogni che cambiano anche rispetto alle aspettative e alle prospettive delle generazioni più giovani.

Per questo tra le iniziative più importanti vi è stato il nuovo investimento per incentivare lo svolgimento del tirocinio professionale, cinque milioni di euro stanziati per il 2026, un investimento record, per sostenere i Dominus che riconoscono ai tirocinanti preiscritti alla Cassa una borsa di studio adeguata di almeno mille euro”.

Il ricambio generazionale, la digitalizzazione e la sostenibilità del sistema previdenziale si confermano i vettori strategici per il futuro della consulenza economico-giuridica in Italia.

In un contesto macroeconomico complesso, i professionisti senior scelgono di investire sui giovani per garantire la continuità e l'autorevolezza della categoria, mentre i dati di bilancio certificano la solidità finanziaria dell'ente di previdenza privato.

Cassa Commercialisti: redditi in crescita del 9,3% e piano welfare da 40 milioni per giovani e IA. È questo il quadro che emerge dal sondaggio "La Generazione dell'esperienza", rivolto agli iscritti dai 56 anni in su e pubblicato in occasione della XIII edizione del Previdenza in Tour che si è tenuto oggi a Olbia.

I dottori commercialisti dai 56 anni in poi riconoscono l'importanza di trasmettere conoscenza ed esperienza alle nuove generazioni di colleghi.

Le competenze digitali e tecnologiche e la formazione continua sono ritenute le chiavi di successo consigliate ai giovani nel loro percorso professionale consigliato dai più esperti per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur se ritenuta complessa e stressante anche per via della burocrazia.

Sul tema della trasformazione dei servizi professionali è intervenuto Ferdinando Boccia, Presidente della Cassa Dottori Commercialisti, sottolineando la portata delle rilevazioni effettuate dall'ente: "Con il progetto 'Generazioni a confronto' in questi anni abbiamo ascoltato la voce di circa 24.000 iscritti, pari al 32,4% della nostra popolazione attiva, realizzando un'importante analisi sull'evoluzione e sulle trasformazioni della nostra professione.

I risultati numerici sono eccezionalmente elevati a conferma che i nostri iscritti prestano attenzione alle iniziative dalla Cassa.

I dati raccolti ci offrono uno sguardo strategico sul domani, evidenziando le aspettative del mercato e ponendo al centro il tema del ricambio generazionale.

Favorire il passaggio di competenze e sostenere la crescita dei colleghi più giovani non è solo un dovere, ma rappresenta il pilastro fondamentale su cui costruire il futuro e l'autorevolezza della nostra professione.

Da questo punto di vista, sulla base dei dati di questo primo semestre 2026, va sottolineata l'efficacia del bando a supporto del tirocinio professionale a seguito del quale sono state registrate circa 800 pre-iscrizioni a fronte delle 300 mediamente pervenute nel primo semestre degli ultimi anni". L'analisi demografica della categoria permette di tracciare la carta d'identità della "Generazione dell'esperienza". A fine 2025, i dottori commercialisti dai 56 anni in su sono 29.857 e rappresentano il 40% degli iscritti attivi della Cassa.

Dal punto di vista territoriale la regione con la percentuale più alta di questa fascia d'età è la Liguria (52,6% del totale), la Lombardia è la regione con il maggior numero in assoluto (5.305 iscritti). Le dottoresse over 55enni sono 6.877 e rappresentano il 23% della loro fascia d'età, la presenza femminile è inferiore al dato complessivo nazionale pari al 33,4% a testimonianza di una professione che si è andata riequilibrando come gender nel tempo.

Sotto il profilo reddituale, le performance dei professionisti senior rimangono rilevanti.

Il reddito medio degli iscritti dai 56 anni in su, dichiarato nel 2025 in riferimento al 2024, si attesta a oltre 124 mila euro; il volume d'affari supera i 218 mila euro.

Suddividendo ulteriormente la coorte anagrafica si osserva una crescita costante del reddito tra i 56 e i 65 anni di età per poi degradare naturalmente a partire dai 66 anni in poi.

Sul fronte previdenziale, l'aliquota contributiva media dai dottori commercialisti dai 56 anni in su scelta nel 2025 si attesta al 13,87% di poco superiore alla media nazionale.

Nel 2025 il 19% dei beneficiari dei contributi assistenziali erogati dalla Cassa Dottori Commercialisti è rappresentato proprio dalla platea degli iscritti dai 56 anni in su ai quali sono state destinate il 23% delle risorse, con una maggiore concentrazione sulle aree di welfare di tutela della famiglia e di supporto agli studi.

La struttura dell'indagine demoscopica riflette un impegno programmatico di lungo termine.

Nell'ambito di un lavoro costante di analisi delle diverse platee degli associati, inaugurato nel 2024 con il sondaggio sulla componente giovanile, nel 2025 la Cassa Dottori Commercialisti ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande della Cassa, fornendo un ritorno significativo di un terzo del totale della popolazione interessata.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.

Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi.

Per quanto riguarda le priorità a livello professionale e personale, gli intervistati ritengono sia essenziale bilanciare meglio il lavoro rispetto alla vita privata (62,3%), seguito dal mantenere elevati livelli di professionalità (60,7%) e dalla tutela della salute (40,8%). L'orientamento dei professionisti apicali verso le nuove leve si traduce in precise linee guida metodologiche.

In base alla propria esperienza gli intervistati raccomandano ai giovani di investire nella formazione continua (52,2%) e di potenziare e consolidare le competenze digitali e tecnologiche (48%) per un percorso professionale di successo.

Gli intervistati consigliano ai giovani il loro percorso professionale per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur sottolineando lo stress della professione e l'ostacolo della burocrazia.

Dal punto di vista tecnologico, tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

Si osserva una correlazione positiva tra fascia di reddito e ricorso all'IA con le regioni settentrionali che registrano il valore più elevato a livello nazionale.

Circa il 60% degli intervistati ritiene che le misure di welfare introdotte dalla Cassa negli ultimi anni siano efficaci, fra le misure che pensano che dovrebbero essere potenziate ci sono le tutele sanitarie (68%), i contributi a sostegno delle politiche familiari (42,5%) e i contributi per il supporto all'attività professionale (35%). Di grande interesse è il dato relativo all'apprezzamento del nuovo Contributo Dominus lanciato dalla Cassa nel 2026 : per il 57% degli intervistati rappresenta un incentivo efficace per sostenere il futuro della professione e generare un real cambiamento nella gestione dei tirocinanti all'interno degli Studi.

L'evoluzione della categoria viene monitorata attraverso una mappatura dei bisogni legati alle diverse fasce d'età. Per garantire un supporto coerente e mirato sempre più efficace alla vita professionale e privata dei propri iscritti, la Cassa conduce da anni il progetto "Generazioni a confronto" con l'obiettivo di esplorare i cambiamenti sociodemografici della Categoria e comprenderne ancor meglio le esigenze e le dinamiche evolutive delle diverse coorti di iscritti.

Il progetto ha avuto inizio nel 2024 con una prima rilevazione statistica rivolta ai giovani under 40 e si è progressivamente articolato in due ulteriori questionari, destinati rispettivamente ai 40-55enni e agli iscritti over 55. Per quanto riguarda la condizione professionale percepita, si registra un'interessante dinamica generazionale: i giovani under 40 sono la fascia che dichiara per il 58% una crescita della propria carriera professionale importante negli ultimi tre anni.

Anche la fascia 40-55 anni continua a registrare una crescita nel 42,3% dei casi ed il dato, in lieve calo rispetto ai più giovani, è direttamente correlato alla stabilizzazione reddituale nel progredire della professione.

Più lineare, a fronte dell'avvenuto consolidamento del business, è la situazione dagli over 56 che si dichiarano stabili nell'ambito professionale nel 50,8% dei casi.

Il tema dell'adozione di tecnologia e intelligenza artificiale mostra una professione al passo con i tempi: tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

In questo ambito, più che l'età, pesano il reddito medio e la collocazione geografica (con il Nord in prima fila). Da evidenziare, come risultato della indagine triennale svolta dalla Cassa, che le richieste di welfare sono correlate alle fasi della vita: i giovani chiedono tutele per famiglia e genitorialità, la fascia intermedia vuole sostegno all'attività

professionale e gli over 55 mettono al primo posto la tutela sanitaria.

I dati patrimoniali e demografici dell'ente confermano la solidità del sistema professionale.

Nell'ottava edizione del Reputational Report , il bilancio sociale della Cassa Dottori Commercialisti , sono riportati e commentati i dati raccolti con oltre 300 indicatori di performance.

Ne emerge la fotografia di una professione in salute: nel 2025 sono 1.531 le nuove adesioni alla Cassa Dottori Commercialisti che raggiunge i 73.959 iscritti.

Il numero di pensionati a fine anno si attesta a 12.812 con un rapporto pari a 5,8 iscritti per ogni pensionato.

Dal punto di vista territoriale la regione con il maggior numero di iscritti si conferma la Lombardia, con 13.812, seguita dal Lazio (8.080), Campania (7.790), Veneto (6.467) ed Emilia Romagna (6.098). Nel 2025, l'età media degli iscritti attivi, al netto dei pensionati attivi, si attesta intorno ai 49 anni.

Rispetto al numero totale degli iscritti, l'incidenza femminile è pari al 33,4% dato in linea con lo scorso anno che permette di consolidare il rapporto uno a tre tra donne e uomini.

La regione con la maggiore presenza femminile è l'Emilia-Romagna che raggiunge il 41% . Gli indicatori economici evidenziano un trend di crescita diffuso sia sul fronte dei redditi individuali sia sui volumi d'affari complessivi degli studi.

I redditi netti medi dichiarati nel 2025 - in riferimento al 2024 - registrano un aumento pari al 9,3%, passando da oltre 88 mila euro a quasi 97 mila euro.

Sul fronte dei volumi d'affari, che superano i 165 mila euro, si registra un incremento pari al 5%. La crescita registrata nel 2025 conferma la capacità della categoria di generare reddito cogliendo le opportunità offerte dall'evoluzione del mercato.

Per quanto riguarda la componente femminile, i redditi e i volumi d'affari medi dichiarati nel 2025 in riferimento al 2024, si attestano rispettivamente al +7,3% e al +5,2% . Si registra, dunque, una tendenza in crescita dei dati reddituali delle professioniste, anche se permangono ancora evidenti differenze con i loro colleghi uomini.

L'espansione dei ricavi consente un contestuale potenziamento delle misure di protezione sociale e di sostegno agli studi professionali.

Sempre maggiore l'impegno nel welfare strategico . Negli ultimi anni, è aumentato sempre di più l'impegno della Cassa in politiche di welfare strategico che permettono di supportare la categoria in tutte le fasi della vita.

Nel 2025 sono stati investiti 40,2 milioni di euro in prestazioni assistenziali, comprese le indennità di maternità, con una crescita del +3,5% rispetto al 2024.

Nell'ultimo quinquennio i principali interventi hanno riguardato le misure a favore delle professioniste che hanno ricevuto il 62% delle risorse erogate complessivamente dalla Cassa a titolo di welfare.

Per quanto riguarda, invece, le tutele a favore della genitorialità, includendo le indennità di maternità, sono stati erogati nel 2025 oltre 11,4 milioni di euro, che rappresentano il 27,2% delle risorse investite.

La formazione rappresenta il pilastro della strategia di welfare dell'Ente e nel 2025 sono stati impiegati oltre 4 milioni di euro in borse di studio per gli iscritti e i loro familiari e in contributi per la formazione professionale.

Il consolidamento della struttura previdenziale è oggetto di un confronto interno volto a garantire la stabilità di lungo termine del fondo.

La Cassa ha avviato un percorso - tuttora in corso e in fase di efficace approfondimento con l'Assemblea dei Delegati - per ricercare la migliore soluzione per rafforzare ulteriormente l'adeguatezza delle future prestazioni contributive, nell'ambito di un contesto di sostenibilità finanziaria e di equità. Alla base di questo percorso, la Cassa, con la sinergia necessaria tra tutti gli organi collegiali, sta studiando e definendo interventi sistemici di stabilizzazione, rimodulazione e potenziamento dell'attuale sistema previdenziale.

Le prospettive di sviluppo e la funzione economica dell'ente sono state tracciate nelle conclusioni del Presidente Ferdinando Boccia, che ha delineato il ruolo dell'istituzione nel sistema economico nazionale: " Il nostro ruolo, anche come investitori istituzionali, non può più essere solo un meccanismo di tutela, ma un ecosistema capace di generare opportunità e accompagnare gli iscritti lungo tutto il ciclo della vita professionale: dall'ingresso nella professione fino alla maturità della carriera, ma anche motore di sviluppo dell'economia reale e del Sistema Paese.

In questo anno abbiamo lavorato con l'obiettivo di rafforzare un welfare sempre più vicino ai bisogni reali della

categoria, bisogni che cambiano anche rispetto alle aspettative e alle prospettive delle generazioni più giovani. Per questo tra le iniziative più importanti vi è stato il nuovo investimento per incentivare lo svolgimento del tirocinio professionale, cinque milioni di euro stanziati per il 2026, un investimento record, per sostenere i Dominus che riconoscono ai tirocinanti preiscritti alla Cassa una borsa di studio adeguata di almeno mille euro”.

Il ricambio generazionale, la digitalizzazione e la sostenibilità del sistema previdenziale si confermano i vettori strategici per il futuro della consulenza economico-giuridica in Italia.

In un contesto macroeconomico complesso, i professionisti senior scelgono di investire sui giovani per garantire la continuità e l'autorevolezza della categoria, mentre i dati di bilancio certificano la solidità finanziaria dell'ente di previdenza privato.

Cassa Commercialisti: redditi in crescita del 9,3% e piano welfare da 40 milioni per giovani e IA. È questo il quadro che emerge dal sondaggio "La Generazione dell'esperienza", rivolto agli iscritti dai 56 anni in su e pubblicato in occasione della XIII edizione del Previdenza in Tour che si è tenuto oggi a Olbia.

I dottori commercialisti dai 56 anni in poi riconoscono l'importanza di trasmettere conoscenza ed esperienza alle nuove generazioni di colleghi.

Le competenze digitali e tecnologiche e la formazione continua sono ritenute le chiavi di successo consigliate ai giovani nel loro percorso professionale consigliato dai più esperti per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur se ritenuta complessa e stressante anche per via della burocrazia.

Sul tema della trasformazione dei servizi professionali è intervenuto Ferdinando Boccia, Presidente della Cassa Dottori Commercialisti, sottolineando la portata delle rilevazioni effettuate dall'ente: "Con il progetto 'Generazioni a confronto' in questi anni abbiamo ascoltato la voce di circa 24.000 iscritti, pari al 32,4% della nostra popolazione attiva, realizzando un'importante analisi sull'evoluzione e sulle trasformazioni della nostra professione.

I risultati numerici sono eccezionalmente elevati a conferma che i nostri iscritti prestano attenzione alle iniziative dalla Cassa.

I dati raccolti ci offrono uno sguardo strategico sul domani, evidenziando le aspettative del mercato e ponendo al centro il tema del ricambio generazionale.

Favorire il passaggio di competenze e sostenere la crescita dei colleghi più giovani non è solo un dovere, ma rappresenta il pilastro fondamentale su cui costruire il futuro e l'autorevolezza della nostra professione.

Da questo punto di vista, sulla base dei dati di questo primo semestre 2026, va sottolineata l'efficacia del bando a supporto del tirocinio professionale a seguito del quale sono state registrate circa 800 pre-iscrizioni a fronte delle 300 mediamente pervenute nel primo semestre degli ultimi anni". L'analisi demografica della categoria permette di tracciare la carta d'identità della "Generazione dell'esperienza". A fine 2025, i dottori commercialisti dai 56 anni in su sono 29.857 e rappresentano il 40% degli iscritti attivi della Cassa.

Dal punto di vista territoriale la regione con la percentuale più alta di questa fascia d'età è la Liguria (52,6% del totale), la Lombardia è la regione con il maggior numero in assoluto (5.305 iscritti). Le dottoresse over 55enni sono 6.877 e rappresentano il 23% della loro fascia d'età, la presenza femminile è inferiore al dato complessivo nazionale pari al 33,4% a testimonianza di una professione che si è andata riequilibrando come gender nel tempo.

Sotto il profilo reddituale, le performance dei professionisti senior rimangono rilevanti.

Il reddito medio degli iscritti dai 56 anni in su, dichiarato nel 2025 in riferimento al 2024, si attesta a oltre 124 mila euro; il volume d'affari supera i 218 mila euro.

Suddividendo ulteriormente la coorte anagrafica si osserva una crescita costante del reddito tra i 56 e i 65 anni di età per poi degradare naturalmente a partire dai 66 anni in poi.

Sul fronte previdenziale, l'aliquota contributiva media dai dottori commercialisti dai 56 anni in su scelta nel 2025 si attesta al 13,87% di poco superiore alla media nazionale.

Nel 2025 il 19% dei beneficiari dei contributi assistenziali erogati dalla Cassa Dottori Commercialisti è rappresentato proprio dalla platea degli iscritti dai 56 anni in su ai quali sono state destinate il 23% delle risorse, con una maggiore concentrazione sulle aree di welfare di tutela della famiglia e di supporto agli studi.

La struttura dell'indagine demoscopica riflette un impegno programmatico di lungo termine.

Nell'ambito di un lavoro costante di analisi delle diverse platee degli associati, inaugurato nel 2024 con il sondaggio sulla componente giovanile, nel 2025 la Cassa Dottori Commercialisti ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande della Cassa, fornendo un ritorno significativo di un terzo del totale della popolazione interessata.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.

Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi.

Per quanto riguarda le priorità a livello professionale e personale, gli intervistati ritengono sia essenziale bilanciare meglio il lavoro rispetto alla vita privata (62,3%), seguito dal mantenere elevati livelli di professionalità (60,7%) e dalla tutela della salute (40,8%). L'orientamento dei professionisti apicali verso le nuove leve si traduce in precise linee guida metodologiche.

In base alla propria esperienza gli intervistati raccomandano ai giovani di investire nella formazione continua (52,2%) e di potenziare e consolidare le competenze digitali e tecnologiche (48%) per un percorso professionale di successo.

Gli intervistati consigliano ai giovani il loro percorso professionale per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur sottolineando lo stress della professione e l'ostacolo della burocrazia.

Dal punto di vista tecnologico, tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

Si osserva una correlazione positiva tra fascia di reddito e ricorso all'IA con le regioni settentrionali che registrano il valore più elevato a livello nazionale.

Circa il 60% degli intervistati ritiene che le misure di welfare introdotte dalla Cassa negli ultimi anni siano efficaci, fra le misure che pensano che dovrebbero essere potenziate ci sono le tutele sanitarie (68%), i contributi a sostegno delle politiche familiari (42,5%) e i contributi per il supporto all'attività professionale (35%). Di grande interesse è il dato relativo all'apprezzamento del nuovo Contributo Dominus lanciato dalla Cassa nel 2026 : per il 57% degli intervistati rappresenta un incentivo efficace per sostenere il futuro della professione e generare un real cambiamento nella gestione dei tirocinanti all'interno degli Studi.

L'evoluzione della categoria viene monitorata attraverso una mappatura dei bisogni legati alle diverse fasce d'età. Per garantire un supporto coerente e mirato sempre più efficace alla vita professionale e privata dei propri iscritti, la Cassa conduce da anni il progetto "Generazioni a confronto" con l'obiettivo di esplorare i cambiamenti sociodemografici della Categoria e comprenderne ancor meglio le esigenze e le dinamiche evolutive delle diverse coorti di iscritti.

Il progetto ha avuto inizio nel 2024 con una prima rilevazione statistica rivolta ai giovani under 40 e si è progressivamente articolato in due ulteriori questionari, destinati rispettivamente ai 40-55enni e agli iscritti over 55. Per quanto riguarda la condizione professionale percepita, si registra un'interessante dinamica generazionale: i giovani under 40 sono la fascia che dichiara per il 58% una crescita della propria carriera professionale importante negli ultimi tre anni.

Anche la fascia 40-55 anni continua a registrare una crescita nel 42,3% dei casi ed il dato, in lieve calo rispetto ai più giovani, è direttamente correlato alla stabilizzazione reddituale nel progredire della professione.

Più lineare, a fronte dell'avvenuto consolidamento del business, è la situazione dagli over 56 che si dichiarano stabili nell'ambito professionale nel 50,8% dei casi.

Il tema dell'adozione di tecnologia e intelligenza artificiale mostra una professione al passo con i tempi: tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

In questo ambito, più che l'età, pesano il reddito medio e la collocazione geografica (con il Nord in prima fila). Da evidenziare, come risultato della indagine triennale svolta dalla Cassa, che le richieste di welfare sono correlate alle fasi della vita: i giovani chiedono tutele per famiglia e genitorialità, la fascia intermedia vuole sostegno all'attività

professionale e gli over 55 mettono al primo posto la tutela sanitaria.

I dati patrimoniali e demografici dell'ente confermano la solidità del sistema professionale.

Nell'ottava edizione del Reputational Report , il bilancio sociale della Cassa Dottori Commercialisti , sono riportati e commentati i dati raccolti con oltre 300 indicatori di performance.

Ne emerge la fotografia di una professione in salute: nel 2025 sono 1.531 le nuove adesioni alla Cassa Dottori Commercialisti che raggiunge i 73.959 iscritti.

Il numero di pensionati a fine anno si attesta a 12.812 con un rapporto pari a 5,8 iscritti per ogni pensionato.

Dal punto di vista territoriale la regione con il maggior numero di iscritti si conferma la Lombardia, con 13.812, seguita dal Lazio (8.080), Campania (7.790), Veneto (6.467) ed Emilia Romagna (6.098). Nel 2025, l'età media degli iscritti attivi, al netto dei pensionati attivi, si attesta intorno ai 49 anni.

Rispetto al numero totale degli iscritti, l'incidenza femminile è pari al 33,4% dato in linea con lo scorso anno che permette di consolidare il rapporto uno a tre tra donne e uomini.

La regione con la maggiore presenza femminile è l'Emilia-Romagna che raggiunge il 41% . Gli indicatori economici evidenziano un trend di crescita diffuso sia sul fronte dei redditi individuali sia sui volumi d'affari complessivi degli studi.

I redditi netti medi dichiarati nel 2025 - in riferimento al 2024 - registrano un aumento pari al 9,3%, passando da oltre 88 mila euro a quasi 97 mila euro.

Sul fronte dei volumi d'affari, che superano i 165 mila euro, si registra un incremento pari al 5%. La crescita registrata nel 2025 conferma la capacità della categoria di generare reddito cogliendo le opportunità offerte dall'evoluzione del mercato.

Per quanto riguarda la componente femminile, i redditi e i volumi d'affari medi dichiarati nel 2025 in riferimento al 2024, si attestano rispettivamente al +7,3% e al +5,2% . Si registra, dunque, una tendenza in crescita dei dati reddituali delle professioniste, anche se permangono ancora evidenti differenze con i loro colleghi uomini.

L'espansione dei ricavi consente un contestuale potenziamento delle misure di protezione sociale e di sostegno agli studi professionali.

Sempre maggiore l'impegno nel welfare strategico . Negli ultimi anni, è aumentato sempre di più l'impegno della Cassa in politiche di welfare strategico che permettono di supportare la categoria in tutte le fasi della vita.

Nel 2025 sono stati investiti 40,2 milioni di euro in prestazioni assistenziali, comprese le indennità di maternità, con una crescita del +3,5% rispetto al 2024.

Nell'ultimo quinquennio i principali interventi hanno riguardato le misure a favore delle professioniste che hanno ricevuto il 62% delle risorse erogate complessivamente dalla Cassa a titolo di welfare.

Per quanto riguarda, invece, le tutele a favore della genitorialità, includendo le indennità di maternità, sono stati erogati nel 2025 oltre 11,4 milioni di euro, che rappresentano il 27,2% delle risorse investite.

La formazione rappresenta il pilastro della strategia di welfare dell'Ente e nel 2025 sono stati impiegati oltre 4 milioni di euro in borse di studio per gli iscritti e i loro familiari e in contributi per la formazione professionale.

Il consolidamento della struttura previdenziale è oggetto di un confronto interno volto a garantire la stabilità di lungo termine del fondo.

La Cassa ha avviato un percorso - tuttora in corso e in fase di efficace approfondimento con l'Assemblea dei Delegati - per ricercare la migliore soluzione per rafforzare ulteriormente l'adeguatezza delle future prestazioni contributive, nell'ambito di un contesto di sostenibilità finanziaria e di equità. Alla base di questo percorso, la Cassa, con la sinergia necessaria tra tutti gli organi collegiali, sta studiando e definendo interventi sistemici di stabilizzazione, rimodulazione e potenziamento dell'attuale sistema previdenziale.

Le prospettive di sviluppo e la funzione economica dell'ente sono state tracciate nelle conclusioni del Presidente Ferdinando Boccia, che ha delineato il ruolo dell'istituzione nel sistema economico nazionale: " Il nostro ruolo, anche come investitori istituzionali, non può più essere solo un meccanismo di tutela, ma un ecosistema capace di generare opportunità e accompagnare gli iscritti lungo tutto il ciclo della vita professionale: dall'ingresso nella professione fino alla maturità della carriera, ma anche motore di sviluppo dell'economia reale e del Sistema Paese.

In questo anno abbiamo lavorato con l'obiettivo di rafforzare un welfare sempre più vicino ai bisogni reali della

categoria, bisogni che cambiano anche rispetto alle aspettative e alle prospettive delle generazioni più giovani. Per questo tra le iniziative più importanti vi è stato il nuovo investimento per incentivare lo svolgimento del tirocinio professionale, cinque milioni di euro stanziati per il 2026, un investimento record, per sostenere i Dominus che riconoscono ai tirocinanti preiscritti alla Cassa una borsa di studio adeguata di almeno mille euro”.

Il ricambio generazionale, la digitalizzazione e la sostenibilità del sistema previdenziale si confermano i vettori strategici per il futuro della consulenza economico-giuridica in Italia.

In un contesto macroeconomico complesso, i professionisti senior scelgono di investire sui giovani per garantire la continuità e l'autorevolezza della categoria, mentre i dati di bilancio certificano la solidità finanziaria dell'ente di previdenza privato.

Cassa Commercialisti: redditi in crescita del 9,3% e piano welfare da 40 milioni per giovani e IA. È questo il quadro che emerge dal sondaggio "La Generazione dell'esperienza", rivolto agli iscritti dai 56 anni in su e pubblicato in occasione della XIII edizione del Previdenza in Tour che si è tenuto oggi a Olbia.

I dottori commercialisti dai 56 anni in poi riconoscono l'importanza di trasmettere conoscenza ed esperienza alle nuove generazioni di colleghi.

Le competenze digitali e tecnologiche e la formazione continua sono ritenute le chiavi di successo consigliate ai giovani nel loro percorso professionale consigliato dai più esperti per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur se ritenuta complessa e stressante anche per via della burocrazia.

Sul tema della trasformazione dei servizi professionali è intervenuto Ferdinando Boccia, Presidente della Cassa Dottori Commercialisti, sottolineando la portata delle rilevazioni effettuate dall'ente: "Con il progetto 'Generazioni a confronto' in questi anni abbiamo ascoltato la voce di circa 24.000 iscritti, pari al 32,4% della nostra popolazione attiva, realizzando un'importante analisi sull'evoluzione e sulle trasformazioni della nostra professione.

I risultati numerici sono eccezionalmente elevati a conferma che i nostri iscritti prestano attenzione alle iniziative dalla Cassa.

I dati raccolti ci offrono uno sguardo strategico sul domani, evidenziando le aspettative del mercato e ponendo al centro il tema del ricambio generazionale.

Favorire il passaggio di competenze e sostenere la crescita dei colleghi più giovani non è solo un dovere, ma rappresenta il pilastro fondamentale su cui costruire il futuro e l'autorevolezza della nostra professione.

Da questo punto di vista, sulla base dei dati di questo primo semestre 2026, va sottolineata l'efficacia del bando a supporto del tirocinio professionale a seguito del quale sono state registrate circa 800 pre-iscrizioni a fronte delle 300 mediamente pervenute nel primo semestre degli ultimi anni". L'analisi demografica della categoria permette di tracciare la carta d'identità della "Generazione dell'esperienza". A fine 2025, i dottori commercialisti dai 56 anni in su sono 29.857 e rappresentano il 40% degli iscritti attivi della Cassa.

Dal punto di vista territoriale la regione con la percentuale più alta di questa fascia d'età è la Liguria (52,6% del totale), la Lombardia è la regione con il maggior numero in assoluto (5.305 iscritti). Le dottoresse over 55enni sono 6.877 e rappresentano il 23% della loro fascia d'età, la presenza femminile è inferiore al dato complessivo nazionale pari al 33,4% a testimonianza di una professione che si è andata riequilibrando come gender nel tempo.

Sotto il profilo reddituale, le performance dei professionisti senior rimangono rilevanti.

Il reddito medio degli iscritti dai 56 anni in su, dichiarato nel 2025 in riferimento al 2024, si attesta a oltre 124 mila euro; il volume d'affari supera i 218 mila euro.

Suddividendo ulteriormente la coorte anagrafica si osserva una crescita costante del reddito tra i 56 e i 65 anni di età per poi degradare naturalmente a partire dai 66 anni in poi.

Sul fronte previdenziale, l'aliquota contributiva media dai dottori commercialisti dai 56 anni in su scelta nel 2025 si attesta al 13,87% di poco superiore alla media nazionale.

Nel 2025 il 19% dei beneficiari dei contributi assistenziali erogati dalla Cassa Dottori Commercialisti è rappresentato proprio dalla platea degli iscritti dai 56 anni in su ai quali sono state destinate il 23% delle risorse, con una maggiore concentrazione sulle aree di welfare di tutela della famiglia e di supporto agli studi.

La struttura dell'indagine demoscopica riflette un impegno programmatico di lungo termine.

Nell'ambito di un lavoro costante di analisi delle diverse platee degli associati, inaugurato nel 2024 con il sondaggio sulla componente giovanile, nel 2025 la Cassa Dottori Commercialisti ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande della Cassa, fornendo un ritorno significativo di un terzo del totale della popolazione interessata.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.

Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi.

Per quanto riguarda le priorità a livello professionale e personale, gli intervistati ritengono sia essenziale bilanciare meglio il lavoro rispetto alla vita privata (62,3%), seguito dal mantenere elevati livelli di professionalità (60,7%) e dalla tutela della salute (40,8%). L'orientamento dei professionisti apicali verso le nuove leve si traduce in precise linee guida metodologiche.

In base alla propria esperienza gli intervistati raccomandano ai giovani di investire nella formazione continua (52,2%) e di potenziare e consolidare le competenze digitali e tecnologiche (48%) per un percorso professionale di successo.

Gli intervistati consigliano ai giovani il loro percorso professionale per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur sottolineando lo stress della professione e l'ostacolo della burocrazia.

Dal punto di vista tecnologico, tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

Si osserva una correlazione positiva tra fascia di reddito e ricorso all'IA con le regioni settentrionali che registrano il valore più elevato a livello nazionale.

Circa il 60% degli intervistati ritiene che le misure di welfare introdotte dalla Cassa negli ultimi anni siano efficaci, fra le misure che pensano che dovrebbero essere potenziate ci sono le tutele sanitarie (68%), i contributi a sostegno delle politiche familiari (42,5%) e i contributi per il supporto all'attività professionale (35%). Di grande interesse è il dato relativo all'apprezzamento del nuovo Contributo Dominus lanciato dalla Cassa nel 2026 : per il 57% degli intervistati rappresenta un incentivo efficace per sostenere il futuro della professione e generare un real cambiamento nella gestione dei tirocinanti all'interno degli Studi.

L'evoluzione della categoria viene monitorata attraverso una mappatura dei bisogni legati alle diverse fasce d'età. Per garantire un supporto coerente e mirato sempre più efficace alla vita professionale e privata dei propri iscritti, la Cassa conduce da anni il progetto "Generazioni a confronto" con l'obiettivo di esplorare i cambiamenti sociodemografici della Categoria e comprenderne ancor meglio le esigenze e le dinamiche evolutive delle diverse coorti di iscritti.

Il progetto ha avuto inizio nel 2024 con una prima rilevazione statistica rivolta ai giovani under 40 e si è progressivamente articolato in due ulteriori questionari, destinati rispettivamente ai 40-55enni e agli iscritti over 55. Per quanto riguarda la condizione professionale percepita, si registra un'interessante dinamica generazionale: i giovani under 40 sono la fascia che dichiara per il 58% una crescita della propria carriera professionale importante negli ultimi tre anni.

Anche la fascia 40-55 anni continua a registrare una crescita nel 42,3% dei casi ed il dato, in lieve calo rispetto ai più giovani, è direttamente correlato alla stabilizzazione reddituale nel progredire della professione.

Più lineare, a fronte dell'avvenuto consolidamento del business, è la situazione dagli over 56 che si dichiarano stabili nell'ambito professionale nel 50,8% dei casi.

Il tema dell'adozione di tecnologia e intelligenza artificiale mostra una professione al passo con i tempi: tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

In questo ambito, più che l'età, pesano il reddito medio e la collocazione geografica (con il Nord in prima fila). Da evidenziare, come risultato della indagine triennale svolta dalla Cassa, che le richieste di welfare sono correlate alle fasi della vita: i giovani chiedono tutele per famiglia e genitorialità, la fascia intermedia vuole sostegno all'attività

professionale e gli over 55 mettono al primo posto la tutela sanitaria.

I dati patrimoniali e demografici dell'ente confermano la solidità del sistema professionale.

Nell'ottava edizione del Reputational Report , il bilancio sociale della Cassa Dottori Commercialisti , sono riportati e commentati i dati raccolti con oltre 300 indicatori di performance.

Ne emerge la fotografia di una professione in salute: nel 2025 sono 1.531 le nuove adesioni alla Cassa Dottori Commercialisti che raggiunge i 73.959 iscritti.

Il numero di pensionati a fine anno si attesta a 12.812 con un rapporto pari a 5,8 iscritti per ogni pensionato.

Dal punto di vista territoriale la regione con il maggior numero di iscritti si conferma la Lombardia, con 13.812, seguita dal Lazio (8.080), Campania (7.790), Veneto (6.467) ed Emilia Romagna (6.098). Nel 2025, l'età media degli iscritti attivi, al netto dei pensionati attivi, si attesta intorno ai 49 anni.

Rispetto al numero totale degli iscritti, l'incidenza femminile è pari al 33,4% dato in linea con lo scorso anno che permette di consolidare il rapporto uno a tre tra donne e uomini.

La regione con la maggiore presenza femminile è l'Emilia-Romagna che raggiunge il 41% . Gli indicatori economici evidenziano un trend di crescita diffuso sia sul fronte dei redditi individuali sia sui volumi d'affari complessivi degli studi.

I redditi netti medi dichiarati nel 2025 - in riferimento al 2024 - registrano un aumento pari al 9,3%, passando da oltre 88 mila euro a quasi 97 mila euro.

Sul fronte dei volumi d'affari, che superano i 165 mila euro, si registra un incremento pari al 5%. La crescita registrata nel 2025 conferma la capacità della categoria di generare reddito cogliendo le opportunità offerte dall'evoluzione del mercato.

Per quanto riguarda la componente femminile, i redditi e i volumi d'affari medi dichiarati nel 2025 in riferimento al 2024, si attestano rispettivamente al +7,3% e al +5,2% . Si registra, dunque, una tendenza in crescita dei dati reddituali delle professioniste, anche se permangono ancora evidenti differenze con i loro colleghi uomini.

L'espansione dei ricavi consente un contestuale potenziamento delle misure di protezione sociale e di sostegno agli studi professionali.

Sempre maggiore l'impegno nel welfare strategico . Negli ultimi anni, è aumentato sempre di più l'impegno della Cassa in politiche di welfare strategico che permettono di supportare la categoria in tutte le fasi della vita.

Nel 2025 sono stati investiti 40,2 milioni di euro in prestazioni assistenziali, comprese le indennità di maternità, con una crescita del +3,5% rispetto al 2024.

Nell'ultimo quinquennio i principali interventi hanno riguardato le misure a favore delle professioniste che hanno ricevuto il 62% delle risorse erogate complessivamente dalla Cassa a titolo di welfare.

Per quanto riguarda, invece, le tutele a favore della genitorialità, includendo le indennità di maternità, sono stati erogati nel 2025 oltre 11,4 milioni di euro, che rappresentano il 27,2% delle risorse investite.

La formazione rappresenta il pilastro della strategia di welfare dell'Ente e nel 2025 sono stati impiegati oltre 4 milioni di euro in borse di studio per gli iscritti e i loro familiari e in contributi per la formazione professionale.

Il consolidamento della struttura previdenziale è oggetto di un confronto interno volto a garantire la stabilità di lungo termine del fondo.

La Cassa ha avviato un percorso - tuttora in corso e in fase di efficace approfondimento con l'Assemblea dei Delegati - per ricercare la migliore soluzione per rafforzare ulteriormente l'adeguatezza delle future prestazioni contributive, nell'ambito di un contesto di sostenibilità finanziaria e di equità. Alla base di questo percorso, la Cassa, con la sinergia necessaria tra tutti gli organi collegiali, sta studiando e definendo interventi sistemici di stabilizzazione, rimodulazione e potenziamento dell'attuale sistema previdenziale.

Le prospettive di sviluppo e la funzione economica dell'ente sono state tracciate nelle conclusioni del Presidente Ferdinando Boccia, che ha delineato il ruolo dell'istituzione nel sistema economico nazionale: " Il nostro ruolo, anche come investitori istituzionali, non può più essere solo un meccanismo di tutela, ma un ecosistema capace di generare opportunità e accompagnare gli iscritti lungo tutto il ciclo della vita professionale: dall'ingresso nella professione fino alla maturità della carriera, ma anche motore di sviluppo dell'economia reale e del Sistema Paese.

In questo anno abbiamo lavorato con l'obiettivo di rafforzare un welfare sempre più vicino ai bisogni reali della

categoria, bisogni che cambiano anche rispetto alle aspettative e alle prospettive delle generazioni più giovani. Per questo tra le iniziative più importanti vi è stato il nuovo investimento per incentivare lo svolgimento del tirocinio professionale, cinque milioni di euro stanziati per il 2026, un investimento record, per sostenere i Dominus che riconoscono ai tirocinanti preiscritti alla Cassa una borsa di studio adeguata di almeno mille euro”.

Il ricambio generazionale, la digitalizzazione e la sostenibilità del sistema previdenziale si confermano i vettori strategici per il futuro della consulenza economico-giuridica in Italia.

In un contesto macroeconomico complesso, i professionisti senior scelgono di investire sui giovani per garantire la continuità e l'autorevolezza della categoria, mentre i dati di bilancio certificano la solidità finanziaria dell'ente di previdenza privato.

Cassa Commercialisti: redditi in crescita del 9,3% e piano welfare da 40 milioni per giovani e IA. È questo il quadro che emerge dal sondaggio "La Generazione dell'esperienza", rivolto agli iscritti dai 56 anni in su e pubblicato in occasione della XIII edizione del Previdenza in Tour che si è tenuto oggi a Olbia.

I dottori commercialisti dai 56 anni in poi riconoscono l'importanza di trasmettere conoscenza ed esperienza alle nuove generazioni di colleghi.

Le competenze digitali e tecnologiche e la formazione continua sono ritenute le chiavi di successo consigliate ai giovani nel loro percorso professionale consigliato dai più esperti per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur se ritenuta complessa e stressante anche per via della burocrazia.

Sul tema della trasformazione dei servizi professionali è intervenuto Ferdinando Boccia, Presidente della Cassa Dottori Commercialisti, sottolineando la portata delle rilevazioni effettuate dall'ente: "Con il progetto 'Generazioni a confronto' in questi anni abbiamo ascoltato la voce di circa 24.000 iscritti, pari al 32,4% della nostra popolazione attiva, realizzando un'importante analisi sull'evoluzione e sulle trasformazioni della nostra professione.

I risultati numerici sono eccezionalmente elevati a conferma che i nostri iscritti prestano attenzione alle iniziative dalla Cassa.

I dati raccolti ci offrono uno sguardo strategico sul domani, evidenziando le aspettative del mercato e ponendo al centro il tema del ricambio generazionale.

Favorire il passaggio di competenze e sostenere la crescita dei colleghi più giovani non è solo un dovere, ma rappresenta il pilastro fondamentale su cui costruire il futuro e l'autorevolezza della nostra professione.

Da questo punto di vista, sulla base dei dati di questo primo semestre 2026, va sottolineata l'efficacia del bando a supporto del tirocinio professionale a seguito del quale sono state registrate circa 800 pre-iscrizioni a fronte delle 300 mediamente pervenute nel primo semestre degli ultimi anni". L'analisi demografica della categoria permette di tracciare la carta d'identità della "Generazione dell'esperienza". A fine 2025, i dottori commercialisti dai 56 anni in su sono 29.857 e rappresentano il 40% degli iscritti attivi della Cassa.

Dal punto di vista territoriale la regione con la percentuale più alta di questa fascia d'età è la Liguria (52,6% del totale), la Lombardia è la regione con il maggior numero in assoluto (5.305 iscritti). Le dottoresse over 55enni sono 6.877 e rappresentano il 23% della loro fascia d'età, la presenza femminile è inferiore al dato complessivo nazionale pari al 33,4% a testimonianza di una professione che si è andata riequilibrando come gender nel tempo.

Sotto il profilo reddituale, le performance dei professionisti senior rimangono rilevanti.

Il reddito medio degli iscritti dai 56 anni in su, dichiarato nel 2025 in riferimento al 2024, si attesta a oltre 124 mila euro; il volume d'affari supera i 218 mila euro.

Suddividendo ulteriormente la coorte anagrafica si osserva una crescita costante del reddito tra i 56 e i 65 anni di età per poi degradare naturalmente a partire dai 66 anni in poi.

Sul fronte previdenziale, l'aliquota contributiva media dai dottori commercialisti dai 56 anni in su scelta nel 2025 si attesta al 13,87% di poco superiore alla media nazionale.

Nel 2025 il 19% dei beneficiari dei contributi assistenziali erogati dalla Cassa Dottori Commercialisti è rappresentato proprio dalla platea degli iscritti dai 56 anni in su ai quali sono state destinate il 23% delle risorse, con una maggiore concentrazione sulle aree di welfare di tutela della famiglia e di supporto agli studi.

La struttura dell'indagine demoscopica riflette un impegno programmatico di lungo termine.

Nell'ambito di un lavoro costante di analisi delle diverse platee degli associati, inaugurato nel 2024 con il sondaggio sulla componente giovanile, nel 2025 la Cassa Dottori Commercialisti ha svolto un'indagine rivolta alla platea dai 56 anni in su per approfondire la comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della fascia più esperta della categoria.

Sono stati 9.349 gli iscritti che hanno risposto alle domande della Cassa, fornendo un ritorno significativo di un terzo del totale della popolazione interessata.

Dal sondaggio, emerge che, nella fascia d'età intervistata, per oltre sette dottori commercialisti su dieci la propria condizione lavorativa stabile o in crescita, dato quest'ultimo particolarmente significativo in considerazione del posizionamento dei loro redditi nella fascia di picco della Categoria.

Sei professionisti su dieci ritengono che il lavoro in Studi associati o società tra professionisti (STP) determini una maggiore differenziazione nell'offerta di servizi, ottimizzando al contempo i costi.

Per quanto riguarda le priorità a livello professionale e personale, gli intervistati ritengono sia essenziale bilanciare meglio il lavoro rispetto alla vita privata (62,3%), seguito dal mantenere elevati livelli di professionalità (60,7%) e dalla tutela della salute (40,8%). L'orientamento dei professionisti apicali verso le nuove leve si traduce in precise linee guida metodologiche.

In base alla propria esperienza gli intervistati raccomandano ai giovani di investire nella formazione continua (52,2%) e di potenziare e consolidare le competenze digitali e tecnologiche (48%) per un percorso professionale di successo.

Gli intervistati consigliano ai giovani il loro percorso professionale per le opportunità di crescita che offre e perché ritenuta gratificante pur sottolineando lo stress della professione e l'ostacolo della burocrazia.

Dal punto di vista tecnologico, tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

Si osserva una correlazione positiva tra fascia di reddito e ricorso all'IA con le regioni settentrionali che registrano il valore più elevato a livello nazionale.

Circa il 60% degli intervistati ritiene che le misure di welfare introdotte dalla Cassa negli ultimi anni siano efficaci, fra le misure che pensano che dovrebbero essere potenziate ci sono le tutele sanitarie (68%), i contributi a sostegno delle politiche familiari (42,5%) e i contributi per il supporto all'attività professionale (35%). Di grande interesse è il dato relativo all'apprezzamento del nuovo Contributo Dominus lanciato dalla Cassa nel 2026 : per il 57% degli intervistati rappresenta un incentivo efficace per sostenere il futuro della professione e generare un real cambiamento nella gestione dei tirocinanti all'interno degli Studi.

L'evoluzione della categoria viene monitorata attraverso una mappatura dei bisogni legati alle diverse fasce d'età. Per garantire un supporto coerente e mirato sempre più efficace alla vita professionale e privata dei propri iscritti, la Cassa conduce da anni il progetto "Generazioni a confronto" con l'obiettivo di esplorare i cambiamenti sociodemografici della Categoria e comprenderne ancor meglio le esigenze e le dinamiche evolutive delle diverse coorti di iscritti.

Il progetto ha avuto inizio nel 2024 con una prima rilevazione statistica rivolta ai giovani under 40 e si è progressivamente articolato in due ulteriori questionari, destinati rispettivamente ai 40-55enni e agli iscritti over 55. Per quanto riguarda la condizione professionale percepita, si registra un'interessante dinamica generazionale: i giovani under 40 sono la fascia che dichiara per il 58% una crescita della propria carriera professionale importante negli ultimi tre anni.

Anche la fascia 40-55 anni continua a registrare una crescita nel 42,3% dei casi ed il dato, in lieve calo rispetto ai più giovani, è direttamente correlato alla stabilizzazione reddituale nel progredire della professione.

Più lineare, a fronte dell'avvenuto consolidamento del business, è la situazione dagli over 56 che si dichiarano stabili nell'ambito professionale nel 50,8% dei casi.

Il tema dell'adozione di tecnologia e intelligenza artificiale mostra una professione al passo con i tempi: tre studi su dieci hanno già adottato soluzioni di IA, mentre quattro su dieci sono in fase di implementazione.

In questo ambito, più che l'età, pesano il reddito medio e la collocazione geografica (con il Nord in prima fila). Da evidenziare, come risultato della indagine triennale svolta dalla Cassa, che le richieste di welfare sono correlate alle fasi della vita: i giovani chiedono tutele per famiglia e genitorialità, la fascia intermedia vuole sostegno all'attività

professionale e gli over 55 mettono al primo posto la tutela sanitaria.

I dati patrimoniali e demografici dell'ente confermano la solidità del sistema professionale.

Nell'ottava edizione del Reputational Report , il bilancio sociale della Cassa Dottori Commercialisti , sono riportati e commentati i dati raccolti con oltre 300 indicatori di performance.

Ne emerge la fotografia di una professione in salute: nel 2025 sono 1.531 le nuove adesioni alla Cassa Dottori Commercialisti che raggiunge i 73.959 iscritti.

Il numero di pensionati a fine anno si attesta a 12.812 con un rapporto pari a 5,8 iscritti per ogni pensionato.

Dal punto di vista territoriale la regione con il maggior numero di iscritti si conferma la Lombardia, con 13.812, seguita dal Lazio (8.080), Campania (7.790), Veneto (6.467) ed Emilia Romagna (6.098). Nel 2025, l'età media degli iscritti attivi, al netto dei pensionati attivi, si attesta intorno ai 49 anni.

Rispetto al numero totale degli iscritti, l'incidenza femminile è pari al 33,4% dato in linea con lo scorso anno che permette di consolidare il rapporto uno a tre tra donne e uomini.

La regione con la maggiore presenza femminile è l'Emilia-Romagna che raggiunge il 41% . Gli indicatori economici evidenziano un trend di crescita diffuso sia sul fronte dei redditi individuali sia sui volumi d'affari complessivi degli studi.

I redditi netti medi dichiarati nel 2025 - in riferimento al 2024 - registrano un aumento pari al 9,3%, passando da oltre 88 mila euro a quasi 97 mila euro.

Sul fronte dei volumi d'affari, che superano i 165 mila euro, si registra un incremento pari al 5%. La crescita registrata nel 2025 conferma la capacità della categoria di generare reddito cogliendo le opportunità offerte dall'evoluzione del mercato.

Per quanto riguarda la componente femminile, i redditi e i volumi d'affari medi dichiarati nel 2025 in riferimento al 2024, si attestano rispettivamente al +7,3% e al +5,2% . Si registra, dunque, una tendenza in crescita dei dati reddituali delle professioniste, anche se permangono ancora evidenti differenze con i loro colleghi uomini.

L'espansione dei ricavi consente un contestuale potenziamento delle misure di protezione sociale e di sostegno agli studi professionali.

Sempre maggiore l'impegno nel welfare strategico . Negli ultimi anni, è aumentato sempre di più l'impegno della Cassa in politiche di welfare strategico che permettono di supportare la categoria in tutte le fasi della vita.

Nel 2025 sono stati investiti 40,2 milioni di euro in prestazioni assistenziali, comprese le indennità di maternità, con una crescita del +3,5% rispetto al 2024.

Nell'ultimo quinquennio i principali interventi hanno riguardato le misure a favore delle professioniste che hanno ricevuto il 62% delle risorse erogate complessivamente dalla Cassa a titolo di welfare.

Per quanto riguarda, invece, le tutele a favore della genitorialità, includendo le indennità di maternità, sono stati erogati nel 2025 oltre 11,4 milioni di euro, che rappresentano il 27,2% delle risorse investite.

La formazione rappresenta il pilastro della strategia di welfare dell'Ente e nel 2025 sono stati impiegati oltre 4 milioni di euro in borse di studio per gli iscritti e i loro familiari e in contributi per la formazione professionale.

Il consolidamento della struttura previdenziale è oggetto di un confronto interno volto a garantire la stabilità di lungo termine del fondo.

La Cassa ha avviato un percorso - tuttora in corso e in fase di efficace approfondimento con l'Assemblea dei Delegati - per ricercare la migliore soluzione per rafforzare ulteriormente l'adeguatezza delle future prestazioni contributive, nell'ambito di un contesto di sostenibilità finanziaria e di equità. Alla base di questo percorso, la Cassa, con la sinergia necessaria tra tutti gli organi collegiali, sta studiando e definendo interventi sistemici di stabilizzazione, rimodulazione e potenziamento dell'attuale sistema previdenziale.

Le prospettive di sviluppo e la funzione economica dell'ente sono state tracciate nelle conclusioni del Presidente Ferdinando Boccia, che ha delineato il ruolo dell'istituzione nel sistema economico nazionale: " Il nostro ruolo, anche come investitori istituzionali, non può più essere solo un meccanismo di tutela, ma un ecosistema capace di generare opportunità e accompagnare gli iscritti lungo tutto il ciclo della vita professionale: dall'ingresso nella professione fino alla maturità della carriera, ma anche motore di sviluppo dell'economia reale e del Sistema Paese.

In questo anno abbiamo lavorato con l'obiettivo di rafforzare un welfare sempre più vicino ai bisogni reali della

categoria, bisogni che cambiano anche rispetto alle aspettative e alle prospettive delle generazioni più giovani. Per questo tra le iniziative più importanti vi è stato il nuovo investimento per incentivare lo svolgimento del tirocinio professionale, cinque milioni di euro stanziati per il 2026, un investimento record, per sostenere i Dominus che riconoscono ai tirocinanti preiscritti alla Cassa una borsa di studio adeguata di almeno mille euro”.

Cassa dottori commercialisti 'in tour' domani a Olbia

L'Ente previdenziale punterà i fari sull'adeguatezza delle prestazioni.

Diario di bordo per una previdenza adeguata' è il titolo scelto dalla Cassa dottori commercialisti (Cdc) per l'evento itinerante che, quest'anno, si svolgerà a Olbia, al museo archeologico della cittadina sarda dalle 10 di domani, 9 luglio.

Introdotta dal presidente dell'Ente Ferdinando Boccia, il convegno avrà, fra gli altri, ospiti il direttore generale per la previdenza sociale del ministero del Lavoro Maria Sabrina Guida, il giuslavorista Michel Martone ed il costituzionalista Alfonso Celotto, con cui verrà ricordato l'80esimo anniversario della Repubblica italiana che ricorre quest'anno. L'Ente previdenziale punterà i fari sull'adeguatezza delle prestazioni.



Eventi e scadenze del 9 luglio 2026

Teleborsa (Teleborsa) – Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE – Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria
Assemblea AIBE – Associazione Italiana Banche Estere – Milano – Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.

Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea – Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia – Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve 09:30 – XIII edizione del Previdenza in Tour – Museo Archeologico di Olbia – Appuntamento annuale dal titolo “Navigare il futuro.

Diario di bordo per una previdenza adeguata”, organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali 09:30 – Life Science Business Forum – Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione 10:30 – Nomisma – Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 – Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano – Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) 10:30 – ENEA – 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) – Urban Center Metropolitano, Roma – ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini 10:30 – Presentazione progetto Scelte Future – Torino, Collegio Carlo Alberto – Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio 11:00 – Attività di Governo – Ministro Urso – Roma,

The logo for QdS.it features the text "QdS.it" in a green, serif font. The "Q" and "d" are joined together, and the "S" is a simple, bold letter. The ".it" is in a smaller, grey, sans-serif font.

Palazzo Confcommercio – Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare 11:00 – Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS – Sala della Regina della Camera dei deputati – Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto 15:00 – UE – Eurogruppo – Bruxelles – Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della BCE 16:00 – Attività di Governo – Ministro Urso – Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) – Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS 18:30 – “Un ambiente per la Giustizia” – Roma, Circolo Carabinieri Tevere – Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro “Un ambiente per la Giustizia”, promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile Titoli di Stato Tesoro – Asta BOT Aziende Borgosesia – CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay – CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope – CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group – CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo – Risultati di periodo (Foto: a_korn – stock.adobe.com (ex Fotolia)).

Teleborsa (Teleborsa) – Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE – Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE – Associazione Italiana Banche Estere – Milano – Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.

Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea – Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia – Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve 09:30 – XIII edizione del Previdenza in Tour – Museo Archeologico di Olbia – Appuntamento annuale dal titolo “Navigare il futuro. Diario di bordo per una previdenza adeguata”, organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali 09:30 – Life Science Business Forum – Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione 10:30 – Nomisma – Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 – Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano – Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) 10:30 – ENEA – 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) – Urban Center Metropolitano, Roma – ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini 10:30 – Presentazione progetto Scelte Future – Torino, Collegio Carlo Alberto – Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio 11:00 – Attività di Governo – Ministro Urso – Roma, Palazzo Confcommercio – Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare 11:00 – Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS – Sala della Regina della Camera dei deputati – Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto 15:00 – UE – Eurogruppo – Bruxelles – Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della BCE 16:00 – Attività di Governo – Ministro Urso – Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) – Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS 18:30 – “Un ambiente per la Giustizia” – Roma, Circolo Carabinieri Tevere – Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro “Un ambiente per la Giustizia”, promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile Titoli di Stato Tesoro – Asta BOT Aziende Borgosesia – CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay – CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope – CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group – CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo – Risultati di periodo (Foto: a_korn – stock.adobe.com (ex Fotolia)).

Eventi e scadenze del 9 luglio 2026

(Teleborsa) – Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE – Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE – Associazione Italiana Banche Estere – Milano – Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.



Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea – Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia – Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve 09:30 – XIII edizione del Previdenza in Tour – Museo Archeologico di Olbia – Appuntamento annuale dal titolo “Navigare il futuro. Diario di bordo per una previdenza adeguata”, organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali 09:30 – Life Science Business Forum – Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione 10:30 – Nomisma – Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 – Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano – Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) 10:30 – ENEA – 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) – Urban Center Metropolitano, Roma – ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini 10:30 – Presentazione progetto Scelte Future – Torino, Collegio Carlo Alberto – Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio 11:00 – Attività di Governo – Ministro Urso – Roma, Palazzo Confcommercio – Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV

Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare 11:00 – Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS – Sala della Regina della Camera dei deputati – Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto 15:00 – UE – Eurogruppo – Bruxelles – Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della BCE 16:00 – Attività di Governo – Ministro Urso – Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) – Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS 18:30 – “Un ambiente per la Giustizia” – Roma, Circolo Carabinieri Tevere – Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro “Un ambiente per la Giustizia”, promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile Titoli di Stato Tesoro – Asta BOT Aziende Borgosesia – CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay – CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope – CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group – CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo – Risultati di periodo (Foto: a_korn – stock.adobe.com (ex Fotolia)).

(Teleborsa) – Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE – Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE – Associazione Italiana Banche Estere – Milano – Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.

Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea – Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia – Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve 09:30 – XIII edizione del Previdenza in Tour – Museo Archeologico di Olbia – Appuntamento annuale dal titolo "Navigare il futuro. Diario di bordo per una previdenza adeguata", organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali 09:30 – Life Science Business Forum – Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione 10:30 – Nomisma – Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 – Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano – Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) 10:30 – ENEA – 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) – Urban Center Metropolitano, Roma – ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini 10:30 – Presentazione progetto Scelte Future – Torino, Collegio Carlo Alberto – Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio 11:00 – Attività di Governo – Ministro Urso – Roma, Palazzo Confcommercio – Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare 11:00 – Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS – Sala della Regina della Camera dei deputati – Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto 15:00 – UE – Eurogruppo – Bruxelles – Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della BCE 16:00 – Attività di Governo – Ministro Urso – Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) – Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS 18:30 – “Un ambiente per la Giustizia” – Roma, Circolo Carabinieri Tevere – Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro “Un ambiente per la Giustizia”, promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile Titoli di Stato Tesoro – Asta BOT Aziende Borgosesia – CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay – CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope – CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group – CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo – Risultati di periodo (Foto: a_korn – stock.adobe.com (ex Fotolia)).



LASTAMPA.IT

giovedì 09 lug 2026

Eventi e scadenze del 9 luglio 2026

Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE - Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE - Associazione Italiana Banche Estere - Milano - Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.



Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea - Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia - Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve XIII edizione del Previdenza in Tour - Museo Archeologico di Olbia - Appuntamento annuale dal titolo "Navigare il futuro.

Diario di bordo per una previdenza adeguata", organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali Life Science Business Forum - Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione Nomisma - Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 - Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano - Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) ENEA - 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) - Urban Center

Metropolitano, Roma - ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini Presentazione progetto Scelte Future - Torino, Collegio Carlo Alberto - Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Palazzo Confcommercio - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di

Aeranti-CoralloMare Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS - Sala della Regina della Camera dei deputati - Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto UE - Eurogruppo - Bruxelles - Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della BCE Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS "Un ambiente per la Giustizia" - Roma, Circolo Carabinieri Tevere - Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro "Un ambiente per la Giustizia", promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile Titoli di Stato Tesoro - Asta BOT Aziende Borgosesia - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope - CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group - CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo - Risultati di periodo (Foto: a_korn - stock.adobe.com (ex Fotolia)).

Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE - Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE - Associazione Italiana Banche Estere - Milano - Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.

Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea - Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia - Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve XIII edizione del Previdenza in Tour - Museo Archeologico di Olbia - Appuntamento annuale dal titolo "Navigare il futuro.

Diario di bordo per una previdenza adeguata", organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali Life Science Business Forum - Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione Nomisma - Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 - Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano - Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) ENEA - 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) - Urban Center Metropolitano, Roma - ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini Presentazione progetto Scelte Future - Torino, Collegio Carlo Alberto - Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Palazzo Confcommercio - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS - Sala della Regina della Camera dei deputati - Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto UE - Eurogruppo - Bruxelles - Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della

BCE Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS "Un ambiente per la Giustizia" - Roma, Circolo Carabinieri Tevere - Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro "Un ambiente per la Giustizia", promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile

Titoli di Stato Tesoro - Asta BOT Aziende Borgosesia - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope - CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group - CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo - Risultati di periodo (Foto: a_korn - stock.adobe.com (ex Fotolia)).

Agenda del 9 luglio 2026

Eventi societari ed istituzionali Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE - Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE - Associazione Italiana Banche Estere - Milano - Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.

Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea - Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia - Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve XIII edizione del Previdenza in Tour - Museo Archeologico di Olbia - Appuntamento annuale dal titolo "Navigare il futuro.

Diario di bordo per una previdenza adeguata", organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali Life Science Business Forum - Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione Nomisma - Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 - Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano - Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) ENEA - 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) - Urban Center Metropolitano, Roma - ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini Presentazione progetto Scelte Future - Torino, Collegio Carlo Alberto - Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Palazzo Confcommercio - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS - Sala della Regina della Camera dei deputati - Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di

protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto UE - Eurogruppo - Bruxelles - Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della BCE Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS "Un ambiente per la Giustizia" - Roma, Circolo Carabinieri Tevere - Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro "Un ambiente per la Giustizia", promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile

Titoli di Stato Tesoro - Asta BOT Aziende Borgosesia - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope - CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group - CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo - Risultati di periodo Dati macroeconomici attesi Giovedì 09/07/2026 Cina : Prezzi consumo, annuale (atteso 1,1%; preced. 1,2%) Cina : Prezzi produzione, annuale (atteso 4,1%; preced. 3,9%) Germania : Bilancia commerciale (atteso 14,9 Mld Euro; preced. 14,5 Mld Euro) USA : Richieste sussidi disoccupazione, settimanale (atteso 218K unità; preced. 215K unità) USA : Vendita case esistenti, mensile (preced. 3,2%) USA : Vendita case esistenti (atteso 4,19 Mln unità; preced. 4,17 Mln unità) USA : Stoccaggi gas, settimanale (atteso 60 Mld piedi cubi; preced. 87 Mld piedi cubi) (Teleborsa) Titoli citati nella notizia.

Eventi societari ed istituzionali Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE - Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE - Associazione Italiana Banche Estere - Milano - Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.

Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea - Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia - Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve XIII edizione del Previdenza in Tour - Museo Archeologico di Olbia - Appuntamento annuale dal titolo "Navigare il futuro.

Diario di bordo per una previdenza adeguata", organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali Life Science Business Forum - Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione Nomisma - Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 - Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano - Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) ENEA - 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) - Urban Center Metropolitano, Roma - ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini Presentazione progetto Scelte Future - Torino, Collegio Carlo Alberto - Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Palazzo Confcommercio - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS - Sala della Regina della Camera dei deputati - Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto UE - Eurogruppo - Bruxelles - Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della

BCE Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS "Un ambiente per la Giustizia" - Roma, Circolo Carabinieri Tevere - Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro "Un ambiente per la Giustizia", promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile
Titoli di Stato Tesoro - Asta BOT Aziende Borgosesia - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope - CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group - CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo - Risultati di periodo Dati macroeconomici attesi Giovedì 09/07/2026 Cina : Prezzi consumo, annuale (atteso 1,1%; preced. 1,2%) Cina : Prezzi produzione, annuale (atteso 4,1%; preced. 3,9%) Germania : Bilancia commerciale (atteso 14,9 Mld Euro; preced.

14,5 Mld Euro) USA : Richieste sussidi disoccupazione, settimanale (atteso 218K unità; preced.

215K unità) USA : Vendita case esistenti, mensile (preced. 3,2%) USA : Vendita case esistenti (atteso 4,19 Mln unità; preced. 4,17 Mln unità) USA : Stoccaggi gas, settimanale (atteso 60 Mld piedi cubi; preced.

87 Mld piedi cubi) (Teleborsa) Titoli citati nella notizia.

Eventi e scadenze del 9 luglio 2026

I principali eventi economici societari e istituzionali in corso: risultati di periodo, annunci, conferenze, regolamenti (Teleborsa) - Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE - Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE - Associazione Italiana Banche Estere - Milano - Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.



Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea - Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia - Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve XIII edizione del Previdenza in Tour - Museo Archeologico di Olbia - Appuntamento annuale dal titolo "Navigare il futuro.

Diario di bordo per una previdenza adeguata", organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali Life Science Business Forum - Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione Nomisma - Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 - Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano - Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) ENEA - 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) - Urban Center Metropolitano, Roma - ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini Presentazione progetto Scelte Future - Torino, Collegio Carlo Alberto - Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Palazzo

Confcommercio - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS - Sala della Regina della Camera dei deputati - Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto UE - Eurogruppo - Bruxelles - Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della BCE Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS "Un ambiente per la Giustizia" - Roma, Circolo Carabinieri Tevere - Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro "Un ambiente per la Giustizia", promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile Titoli di Stato Tesoro - Asta BOT Aziende Borgosesia - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope - CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group - CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo - Risultati di periodo (Foto: a_korn - stock.adobe.com (ex Fotolia)).

I principali eventi economici societari e istituzionali in corso: risultati di periodo, annunci, conferenze, regolamenti (Teleborsa) - Giovedì 09/07/2026 Appuntamenti BCE - Pubblicazione dei verbali dell'ultima riunione di politica monetaria Assemblea AIBE - Associazione Italiana Banche Estere - Milano - Appuntamento di riferimento per il confronto sul ruolo delle banche e degli intermediari finanziari internazionali nel mercato italiano, durante il quale sarà presentata la 16ª edizione dell'Annual Report AIBE, dedicata alla presenza delle banche estere in Italia.

Tra gli speaker dell'Assemblea è previsto l'intervento di Paolo Angelini, Direttore Generale della Banca d'Italia, che terrà una relazione sui temi al centro del confronto Consiglio dell'Unione europea - Riunione informale dei ministri della Competitività (mercato interno e industria) (da giovedì 09/07/2026 a venerdì 10/07/2026) Banca d'Italia - Rimesse verso l'estero degli immigrati in Italia; Banche e moneta: serie nazionali; L'economia italiana in breve XIII edizione del Previdenza in Tour - Museo Archeologico di Olbia - Appuntamento annuale dal titolo "Navigare il futuro.

Diario di bordo per una previdenza adeguata", organizzato dalla Cassa Dottori Commercialisti per dialogare con i rappresentanti del mondo politico, accademico e delle istituzioni sui temi legati al mondo del lavoro, delle professioni e della previdenza.

Tra gli interventi, Ferdinando Boccia, Presidente Cassa Dottori Commercialisti e Maria Sabrina Guida, Direttore Generale per la previdenza sociale del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali Life Science Business Forum - Roma, Tempio di Vibia Sabina e Adriano, Piazza di Pietra – Forum organizzato dal Lazio Innova in collaborazione con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Agenzia ICE, Unindustria e Camera di Commercio di Roma come appuntamento di riferimento per i principali attori del settore del Life Science, per discutere opportunità, sfide e strategie in questo scenario in rapida evoluzione Nomisma - Invito Presentazione 2° Rapporto Immobiliare 2026 - Auditorium Bezzi Banco BPM di Milano - Nomisma e Banco BPM presentano a Milano il Rapporto sul mercato immobiliare 2026, dedicato ai 13 grandi mercati italiani.

La mattinata prevede l'apertura dei lavori, la presentazione dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare.

Seguiranno tre panel di approfondimento con istituzioni ed esperti del settore.

Tra gli interventi, Lucio Poma (Chief Economist Nomisma), Edoardo Lombella (Head of NPE Banco BPM) e Mario Valducci (AD di Fintecna) ENEA - 15° Rapporto annuale sull'efficienza energetica (RAEE 2026) - Urban Center Metropolitano, Roma - ENEA presenta lo studio che illustra i risultati conseguiti dall'Italia e i più recenti aggiornamenti sullo stato di attuazione delle politiche nazionali in materia di efficienza energetica.

Interverranno, tra gli altri, il Ministro Gilberto Pichetto Fratin, Massimo Milani (Segretario Commissione Ambiente, Territorio e Lavori Pubblici, Camera dei deputati), Luca Squeri (Segretario Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo, Camera dei deputati) e per ENEA la presidente Francesca Mariotti e la direttrice del Dipartimento efficienza energetica Ilaria Bertini Presentazione progetto Scelte Future - Torino, Collegio Carlo Alberto - Presentazione del progetto Scelte Future, promosso da Fondazione Compagnia di San Paolo, Intesa Sanpaolo e Fondazione Ufficio Pio.

Tra gli interventi Carlo Messina, Consigliere Delegato e CEO di Intesa Sanpaolo, Marco Gilli, Presidente della Fondazione Compagnia di San Paolo, Davide Porporato, Presidente della Fondazione Ufficio Pio, Alberto Anfossi, Segretario Generale della Fondazione Compagnia di San Paolo, Paolo Bonassi, Chief Social Impact Officer di Intesa Sanpaolo, e William Revello, Direttore della Fondazione Ufficio Pio Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Palazzo Confcommercio - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento RadioTV Forum 2026 di Aeranti-CoralloMare Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS - Sala della Regina della Camera dei deputati - Presentazione del XXV Rapporto annuale INPS, il documento che analizza i principali dati e le dinamiche del sistema di protezione sociale italiano, offrendo una lettura aggiornata dell'evoluzione demografica, del mercato del lavoro e delle prestazioni erogate dall'Istituto UE - Eurogruppo - Bruxelles - Riunione dell'Eurogruppo.

Partecipa il Ministro Giancarlo Giorgetti, Christine Lagarde e Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della BCE Attività di Governo - Ministro Urso - Roma, Centro Congressi (via Ardeatina, 354) - Il ministro delle Imprese e del Made in Italy, Adolfo Urso, interviene all'evento di presentazione del rilancio del Santa Lucia IRCCS "Un ambiente per la Giustizia" - Roma, Circolo Carabinieri Tevere - Il Presidente dell'INPS, Gabriele Fava, parteciperà all'incontro "Un ambiente per la Giustizia", promosso dall'associazione Nova Itinera – Percorsi del diritto nel XXI secolo.

L'iniziativa sarà dedicata al rapporto tra tutela dell'ambiente e giustizia, con un momento di confronto tra rappresentanti delle istituzioni, del mondo giuridico e della società civile Titoli di Stato Tesoro - Asta BOT Aziende Borgosesia - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Dotstay - CDA: Informazioni finanziarie periodiche aggiuntive Fope - CDA: Preconsuntivo Semestrale LU-VE Group - CDA: Preconsuntivo Semestrale PepsiCo - Risultati di periodo (Foto: a_korn - stock.adobe.com (ex Fotolia)).

Cassa dottori commercialisti 'in tour' domani a Olbia

'Navigare il futuro.

Diario di bordo per una previdenza adeguata' è il titolo scelto dalla Cassa dottori commercialisti (Cdc) per l'evento itinerante che, quest'anno, si svolgerà a Olbia, al museo archeologico della cittadina sarda dalle 10 di domani, 9 luglio.

Introdotta dal presidente dell'Ente Ferdinando Boccia, il convegno avrà, fra gli altri, ospiti il direttore generale per la previdenza sociale del ministero del Lavoro Maria Sabrina Guida, il giuslavorista Michel Martone ed il costituzionalista Alfonso Celotto, con cui verrà ricordato l'80esimo anniversario della Repubblica italiana che ricorre quest'anno.

Riproduzione riservata © Copyright ANSA.

