COSA CI DICONO I DOTTORI COMMERCIALISTI

indagine 2022

SWG

Cassa Dottori Commercialisti

Report di analisi dei risultati

Indice dei contenuti

Obiettivi e metodologia	3
1. Lo stato della professione	4
2. Comunicazione e servizi	17
3. Pensioni e welfare	24
4. Il campione	31

Obiettivi e metodologia

OBIETTIVI

L'obiettivo principale dell'indagine è stato di **ascoltare la voce dei dottori commercialisti circa la loro visione della professione** dopo il periodo di incertezza che ha caratterizzato gli ultimi 2 anni.

Fare un **punto sulla situazione attuale, sul ruolo del commercialista e immaginare i possibili risvolti che il futuro** riserverà alla professione sono stati alcuni dei temi indagati.

Andando più nello specifico i commercialisti si sono espressi anche sulle **modalità di interazione e comunicazione con la Cassa, sugli strumenti di welfare** messi a disposizione dall'Ente e sul loro rapporto con la Pubblica Amministrazione fino a ragionare sull'impatto che potrà avere il PNRR sulla loro professione.

METODOLOGIA

L'indagine è stata condotta con metodologia CAWI (*Computer Assisted Web Interview*).

Date di esecuzione: 16 – 27 giugno 2022.

L'indagine è stata rivolta all'intera popolazione di iscritti alla Cassa Dottori Commercialisti.

Numero di interviste completate: 12.227 su 64.108 inviti fatti – 19,1% di redemption).

I dati sono stati ponderati al fine di riportare le corrette proporzioni degli iscritti rispetto alla popolazione di riferimento.

Le basi rispondenti presenti nel report fanno riferimento ai dati NON ponderati, quindi al numero effettivo delle interviste realizzate.

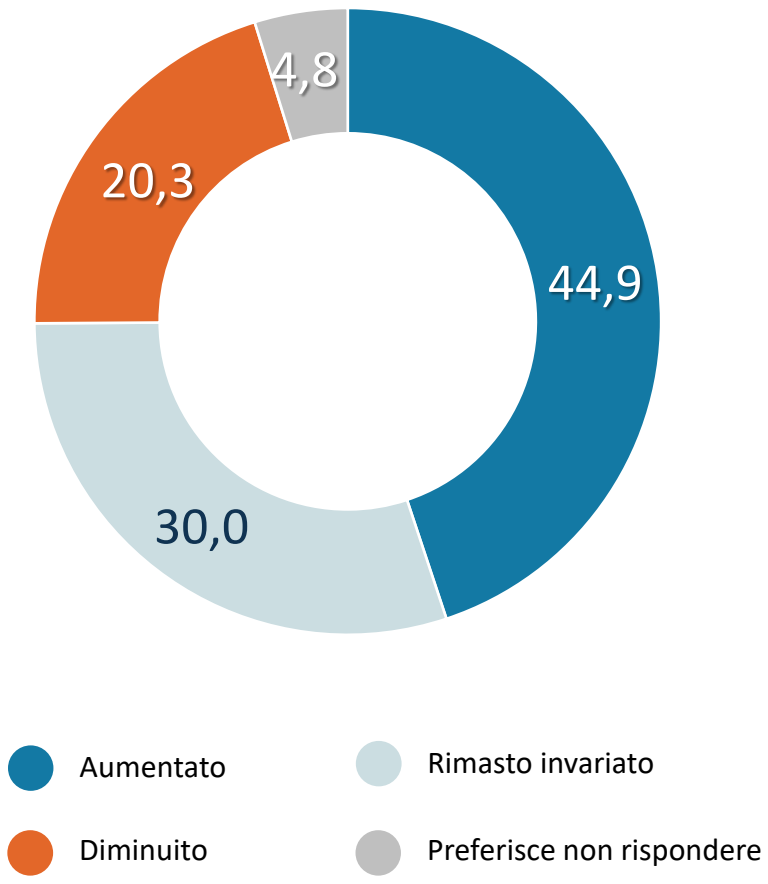
1. Lo stato della professione

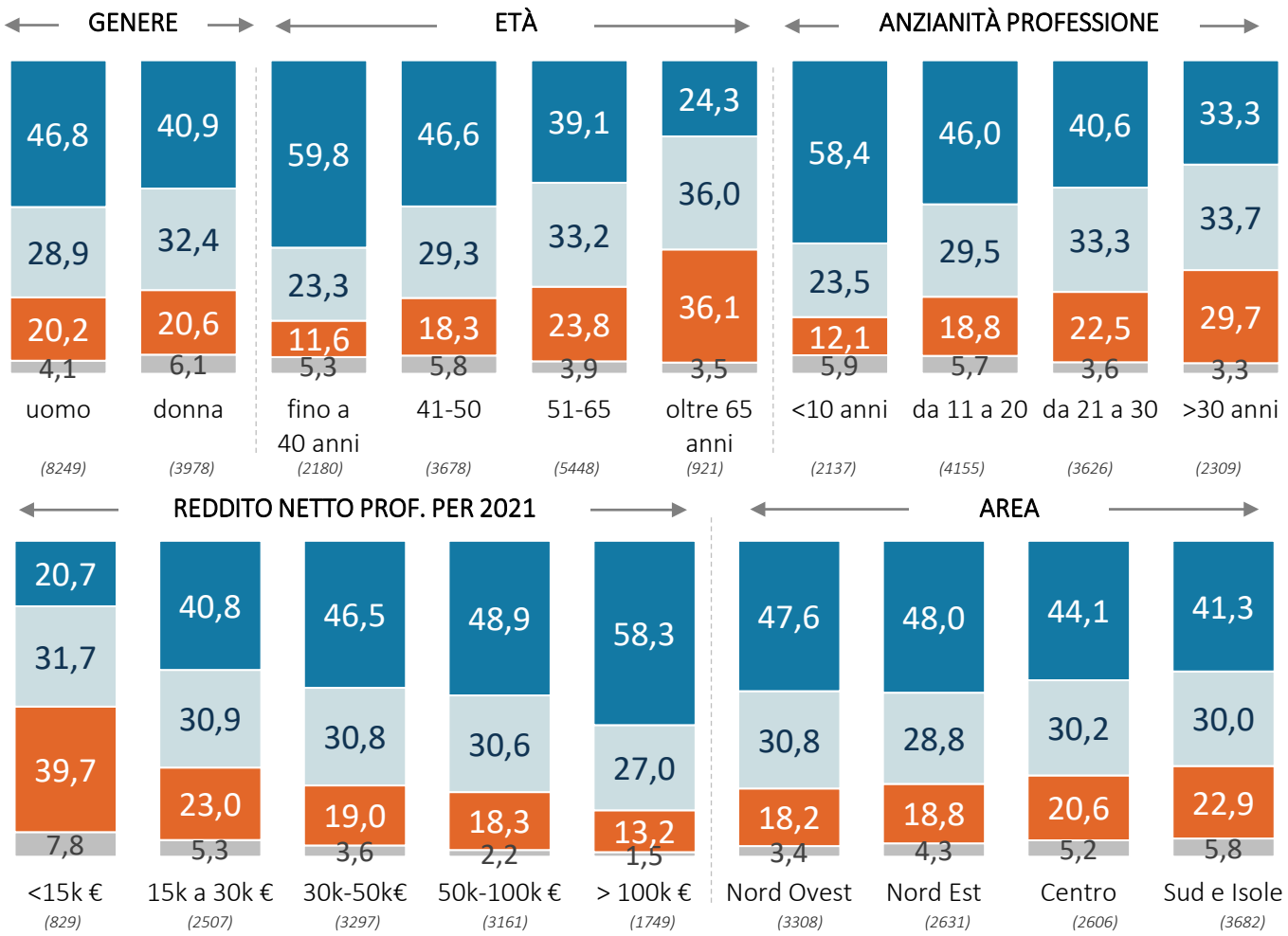
Cassa Dottori Commercialisti

L’evoluzione del reddito professionale nell’ultimo anno

In aumento per quasi 1 professionista su 2, tuttavia 1 su 5 ha sofferto un calo, soprattutto tra gli studi con redditi minori, con una maggiore anzianità di servizio e nel Meridione

D8. Nel corso del 2021 il Suo reddito netto professionale prodotto, rispetto al 2020, è:

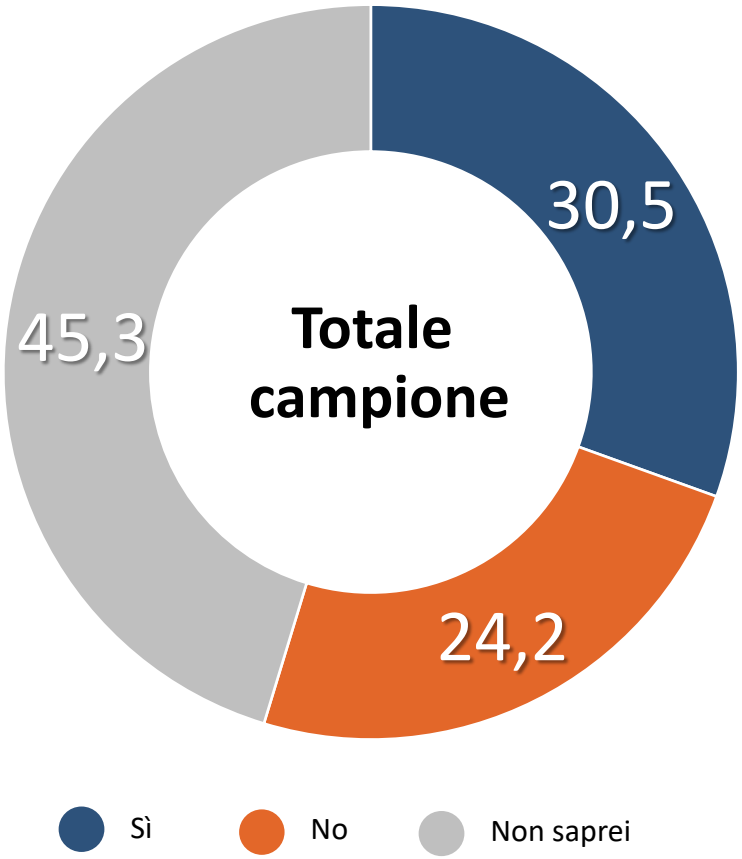


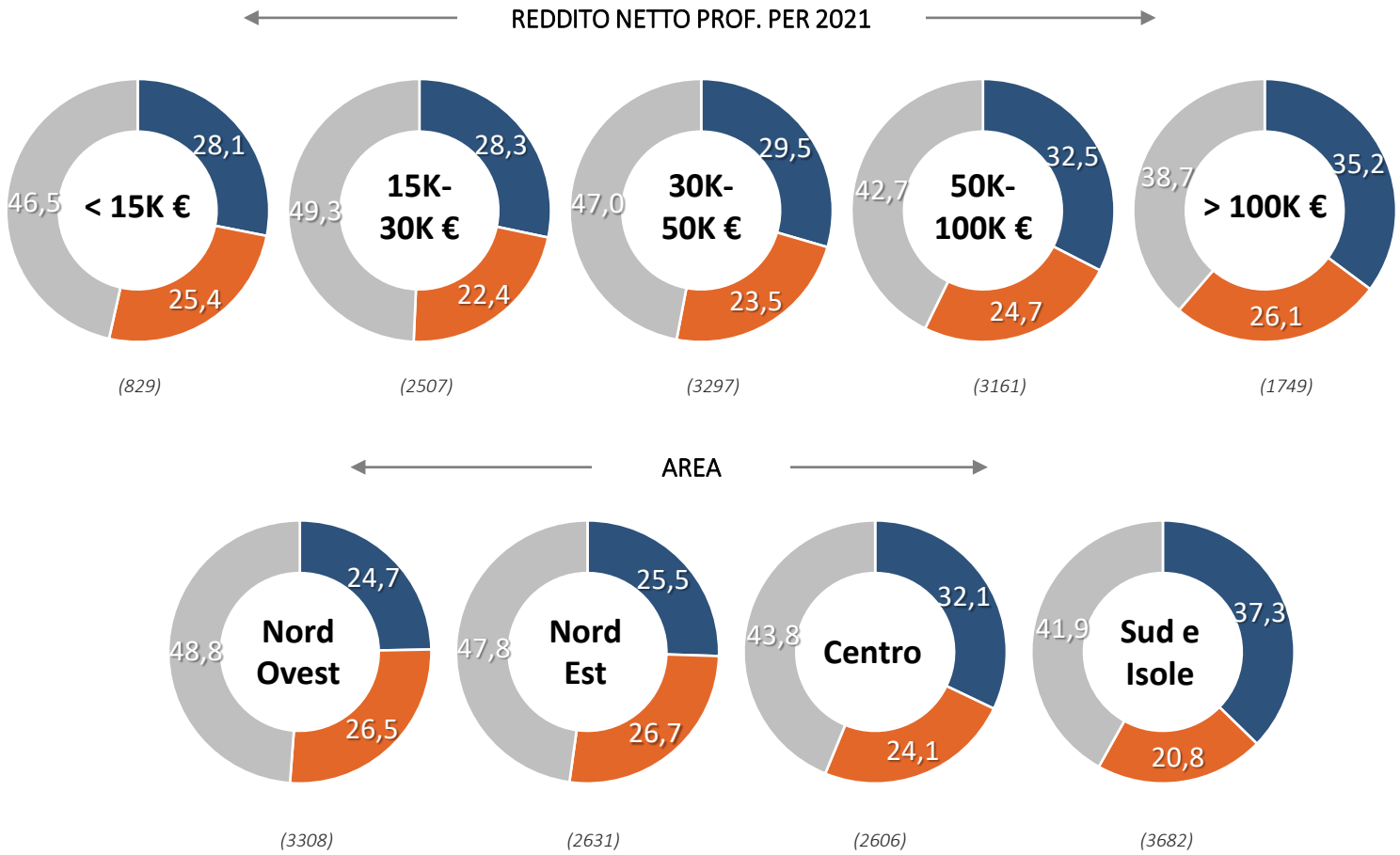


Il PNRR

Opinioni divise sulle opportunità offerte dal Piano. Maggiore fiducia al Centro, Sud e Isole e tra gli studi con redditi maggiori

D9. Crede che il PNRR possa rappresentare un'opportunità in termini di crescita professionale?

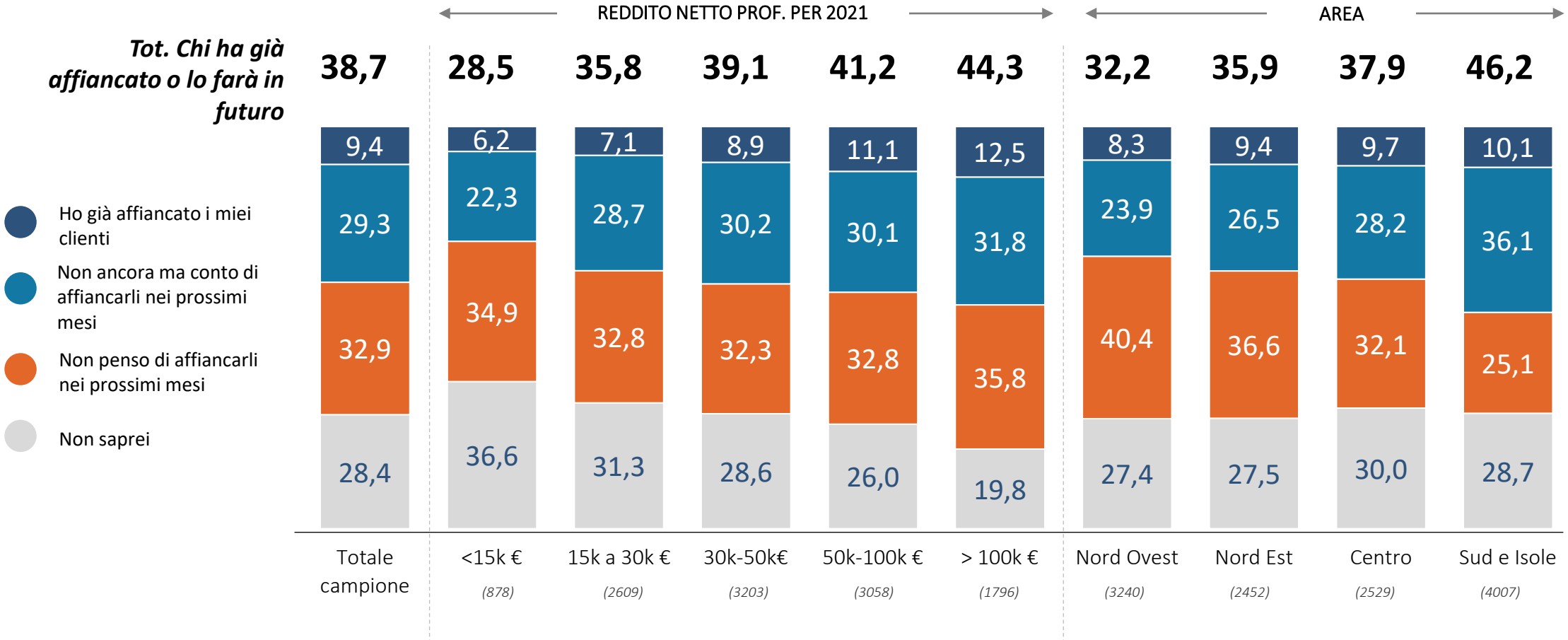




Il PNRR – la consulenza ai clienti

Circa 4 professionisti su 10 sono disponibili ad affiancare i propri clienti riguardo al PNRR.
Quasi 1 su 3 non ha ancora preso una decisione

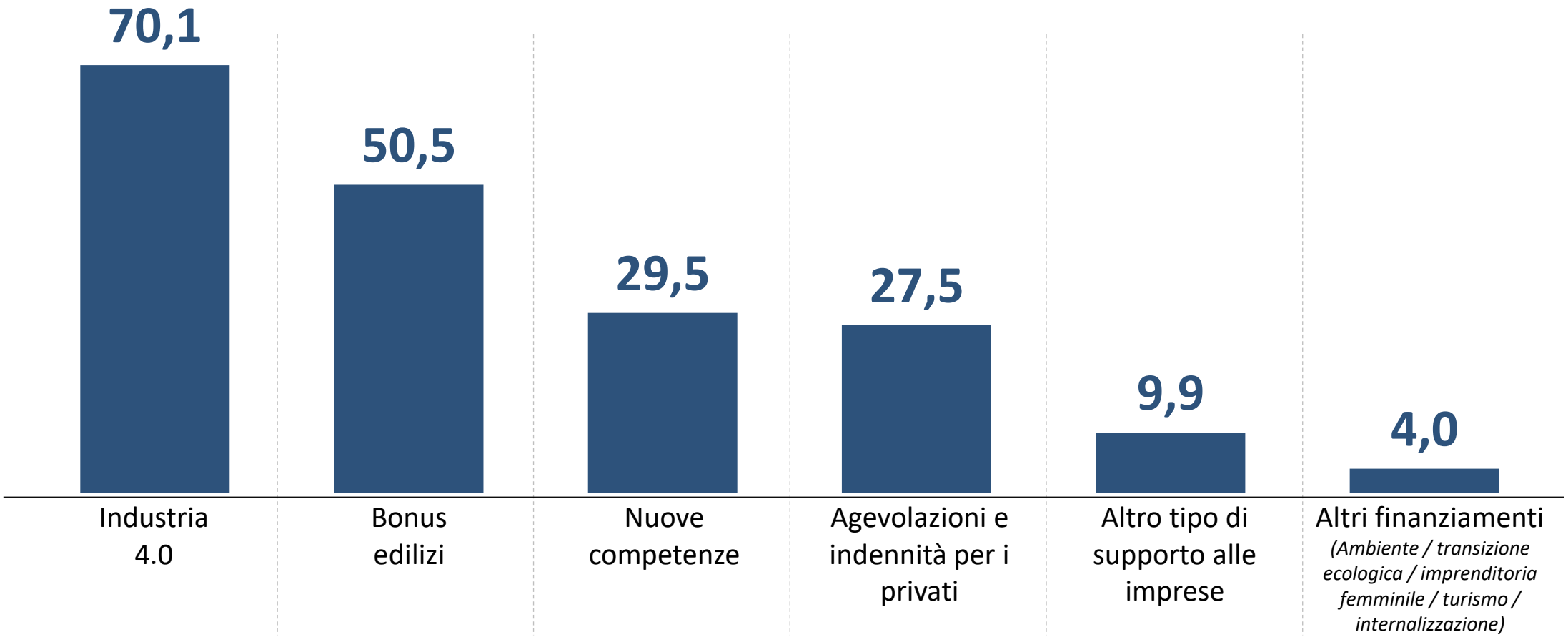
D10. Nell'ambito del PNRR ha già avuto modo o conta nei prossimi mesi di affiancare i suoi clienti nell'accesso a linee di finanziamento?



Il PNRR - le linee di finanziamento

A trainare è il settore industriale

D11. In particolare, riguardo quali misure?

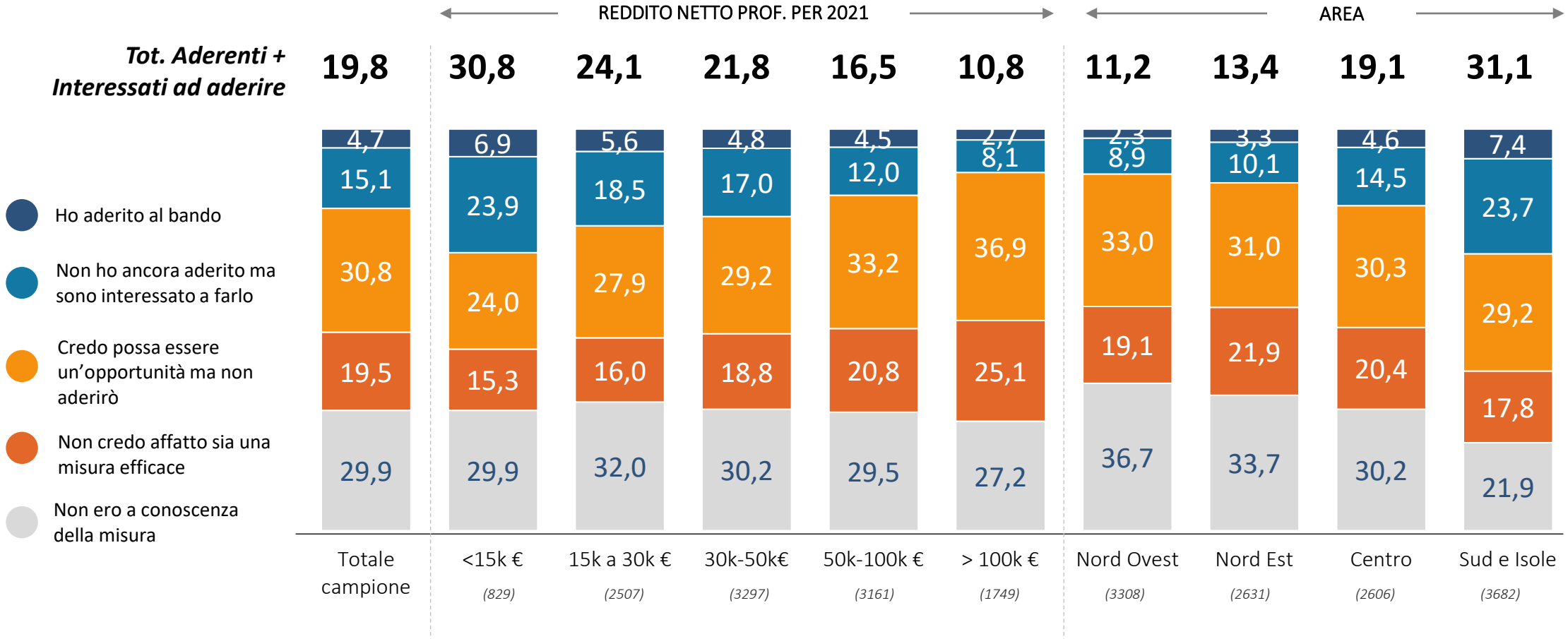


Non abbiamo ancora deciso: 4,3%

Il reclutamento di professionisti nella PA

Misura poco conosciuta e 1 su 5 ne mette in dubbio l'efficacia.
Il 20% ha già aderito o intende farlo, soprattutto tra gli studi con redditi minori e nel Meridione

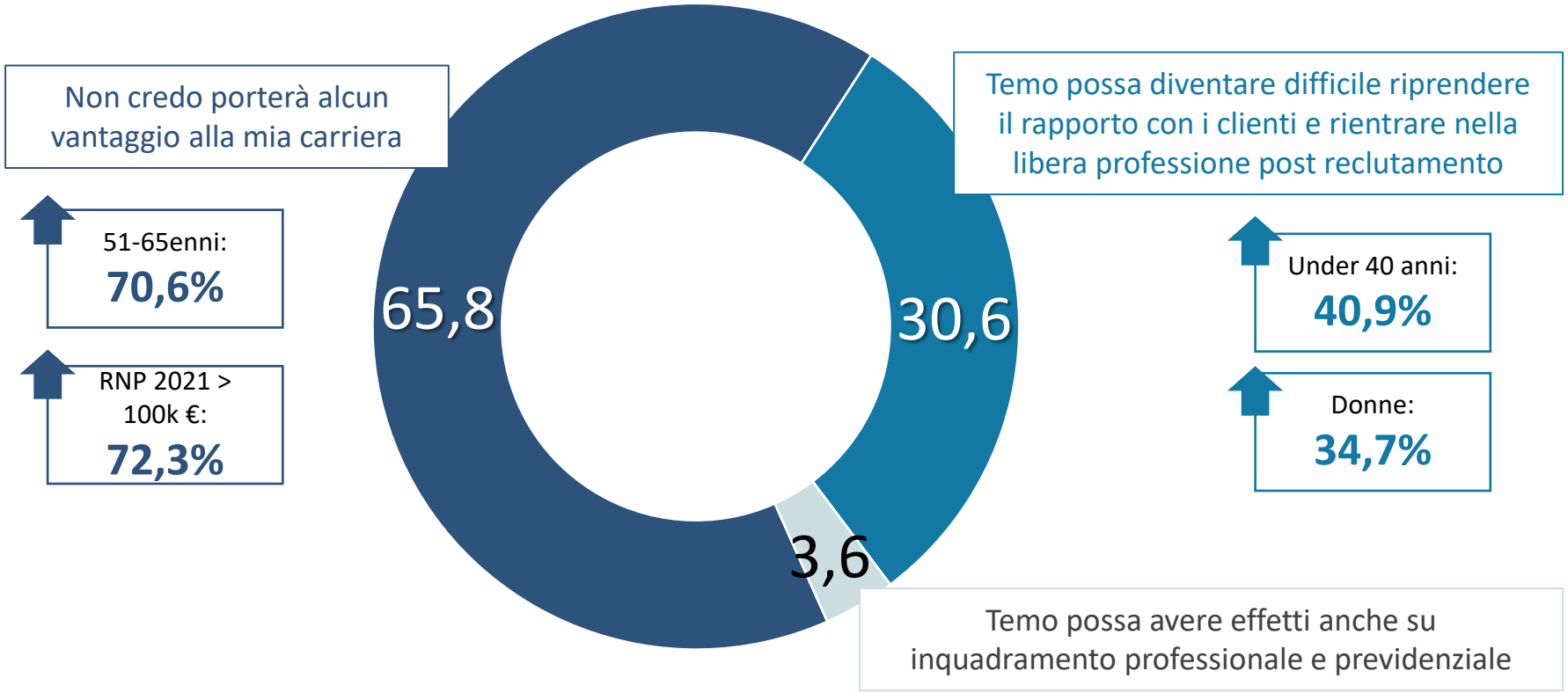
D12. Qual è la sua percezione della misura introdotta dal Ministero della Funzione pubblica per il reclutamento di professionisti nell'ambito della PA?



I più critici ad aderire al reclutamento nella PA

È vista soprattutto come una misura da cui non si potrà trarre grandi vantaggi, qualcuno teme un difficile reinserimento nella libera professione ex post

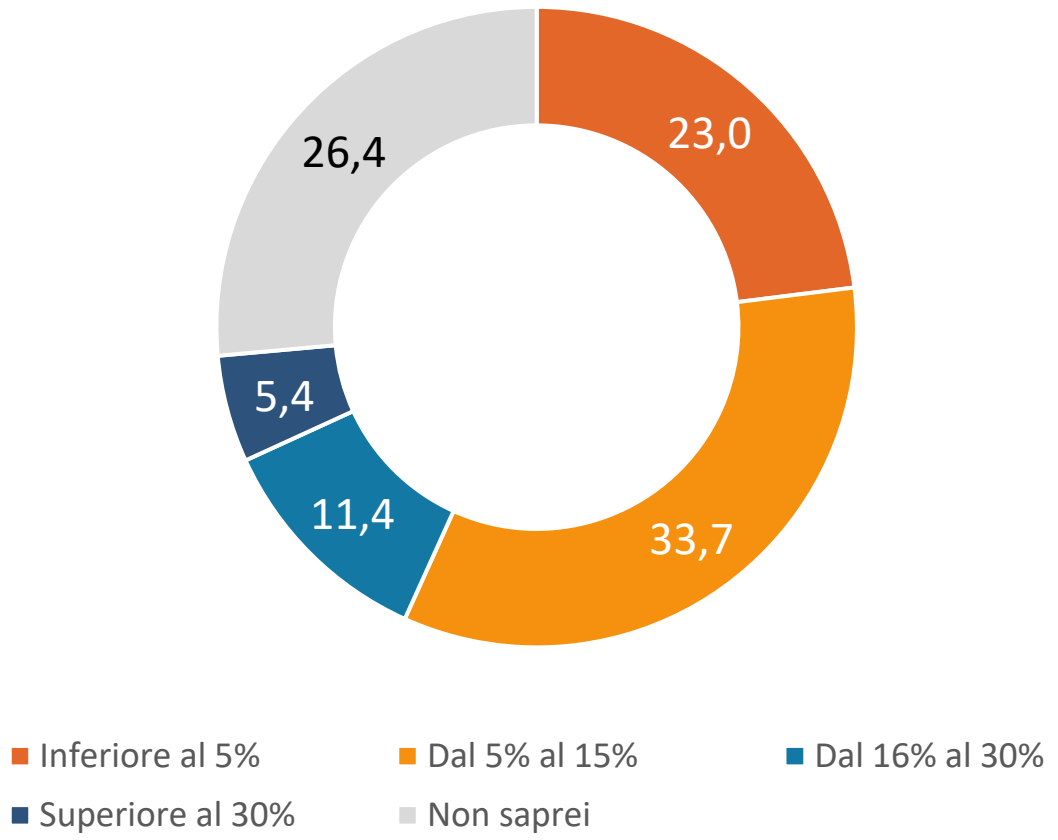
D13. Perché non ritiene sia una misura efficace?



La spesa in servizi ICT

La maggior parte dei professionisti spende meno del 15% in servizi tech

D14. Quali sono i livelli di costo annuale (% sul fatturato) che come studio sostenete in ICT?



10%

SPESA MEDIA SUL FATTURATO IN %

Spesa media sul fatturato (%) dettaglio per REDDITO NETTO PROF. per 2021

14%	12%	11%	10%	8%
Fino a 15k €	*Da 15k a 30k €*	*Da 30k a 50k €*	*Da 50k a 100k €*	*Oltre 100k €*

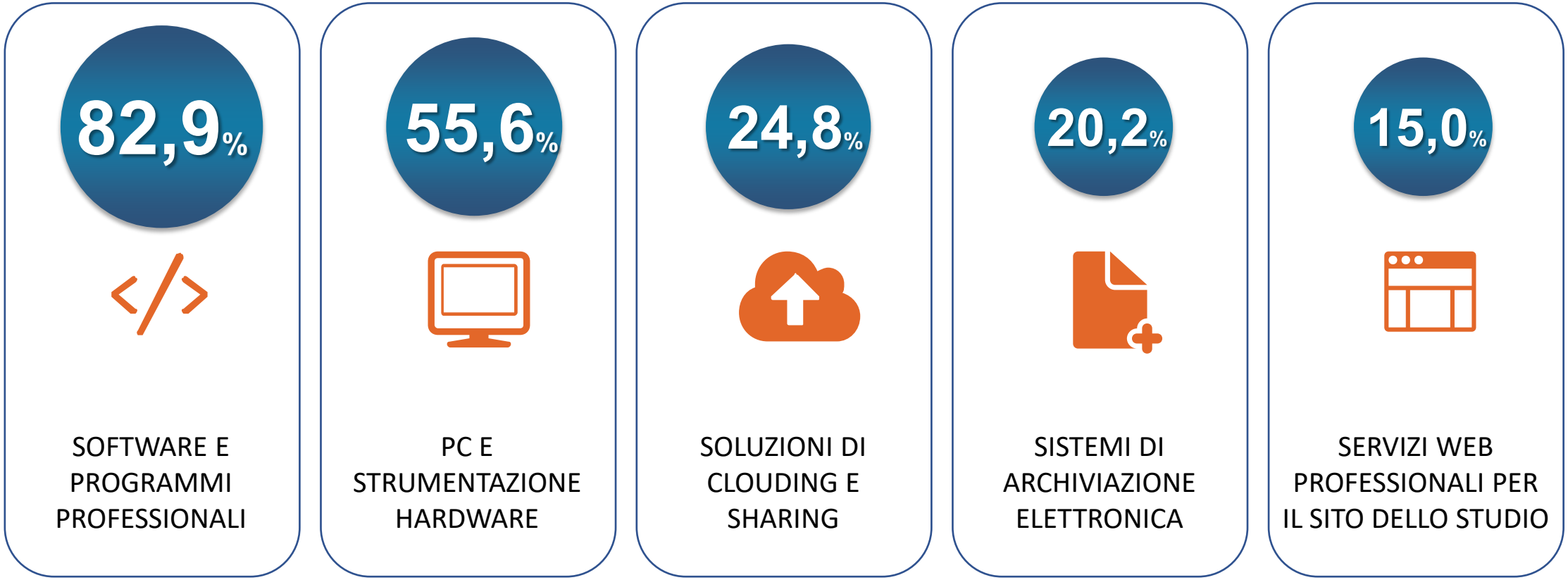
Spesa media sul fatturato (%) dettaglio per ANZIANITÀ PROFESSIONE

11%	10%	10%	11%
Da meno di 10 anni	*Da 11 a 20 anni*	*Da 21 a 30 anni*	*Oltre 30 anni*

Gli strumenti ICT

Maggiore investimento in software e gestionali e PC. Circa 1 su 4 investe nell'archiviazione elettronica

D15. Quali sono gli strumenti sui quali investite di più su base annuale? Può esprimere al massimo 3 preferenze

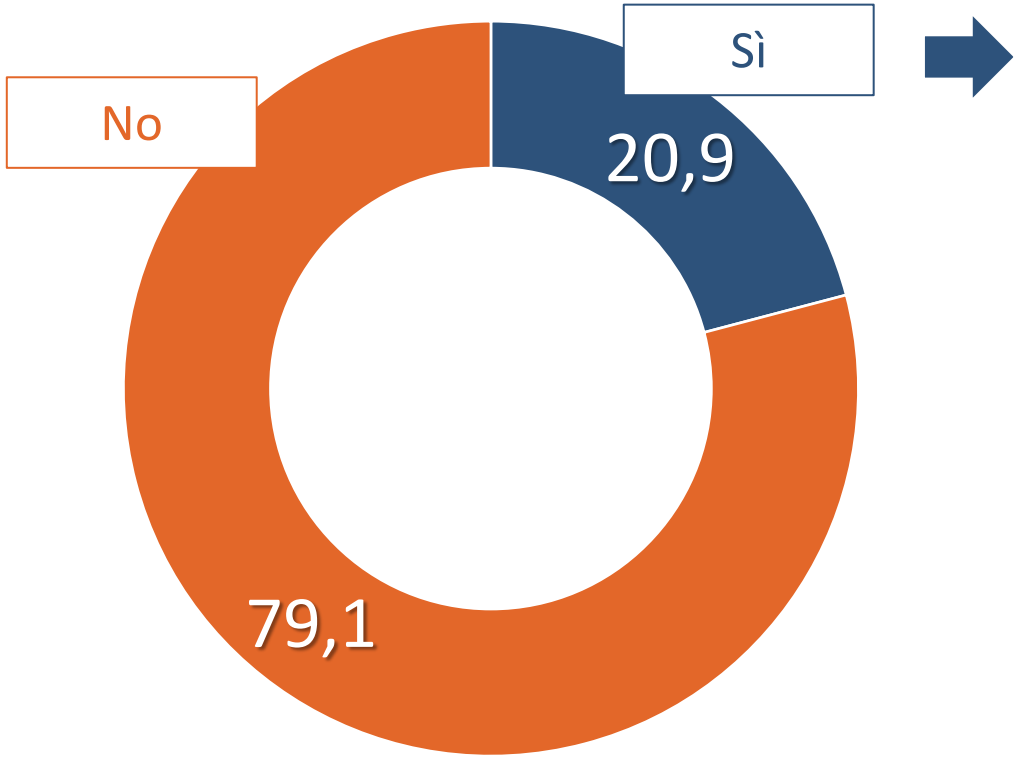


I social network

Solo 1 studio su 5 li usa a livello professionale. Linkedin il più diffuso

D16. Utilizza social media a livello professionale?

D17. Quale canale social utilizza principalmente per motivi professionali, per informarsi su nuove iniziative, condividere esperienze, trovare clienti?

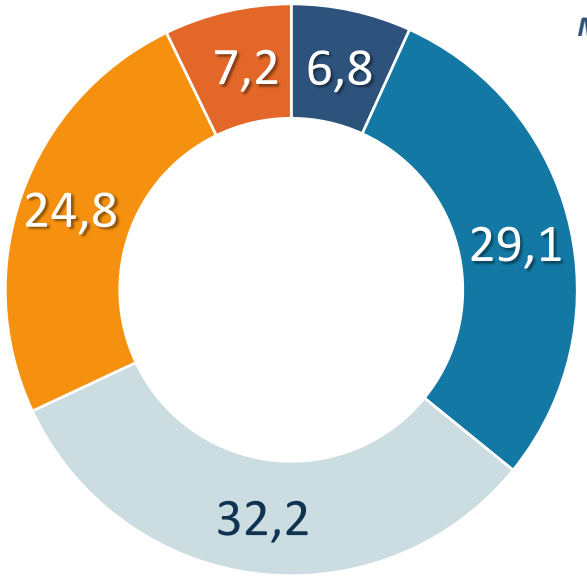


in	49,9%
f	26,3%
	4,3%
Altro	19,6%

La valutazione della propria situazione oggi

Stabile o sostanzialmente buona per oltre 2 professionisti su 3.
In evidente sofferenza gli studi con redditi minori e al Sud e nelle Isole.

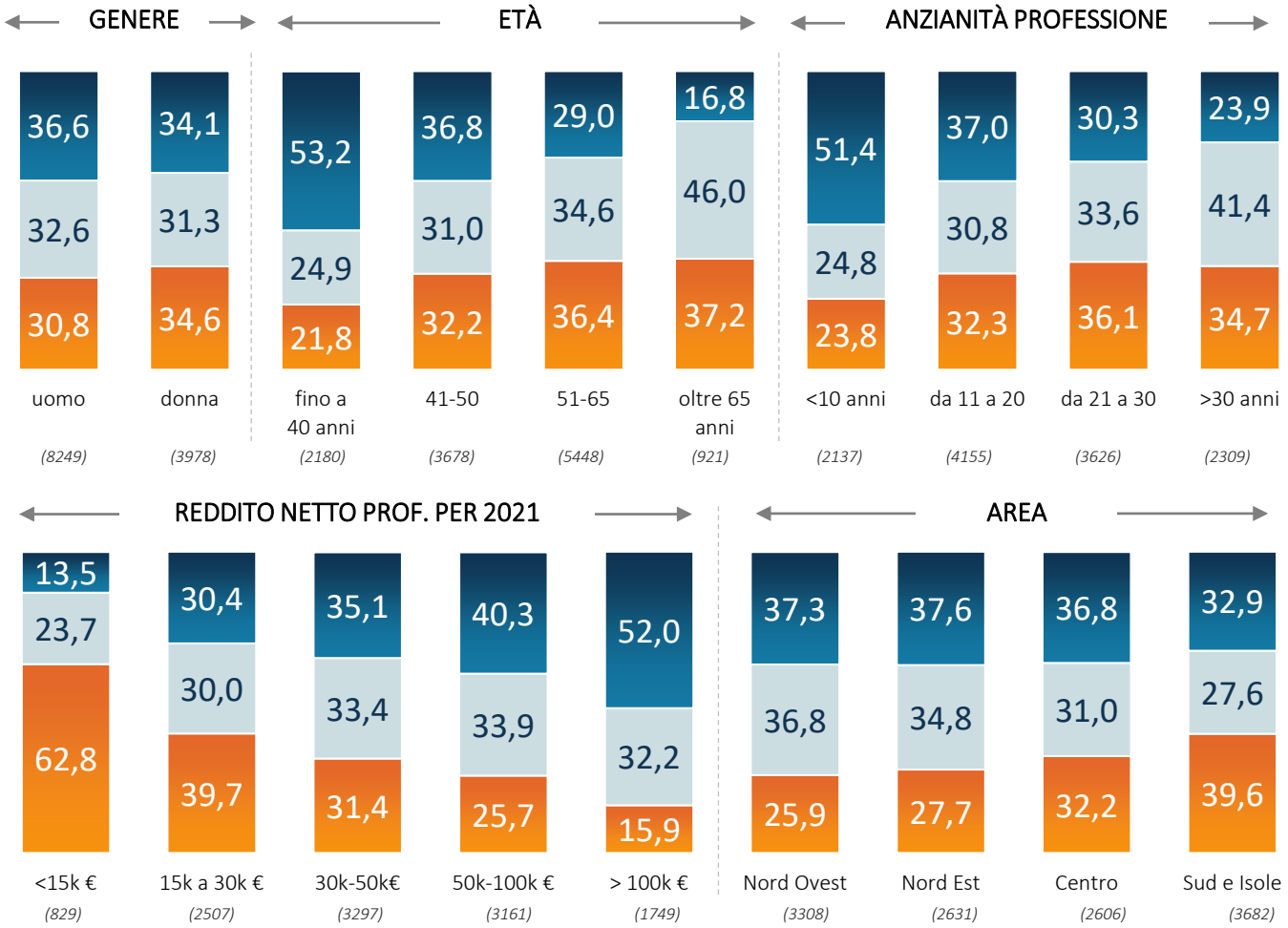
D18. Esprima una valutazione sulla Sua condizione lavorativa attuale. La ritiene…



Molto buona + Buona **35,9%**

Abbastanza preoccupante + Preoccupante **32,0%**

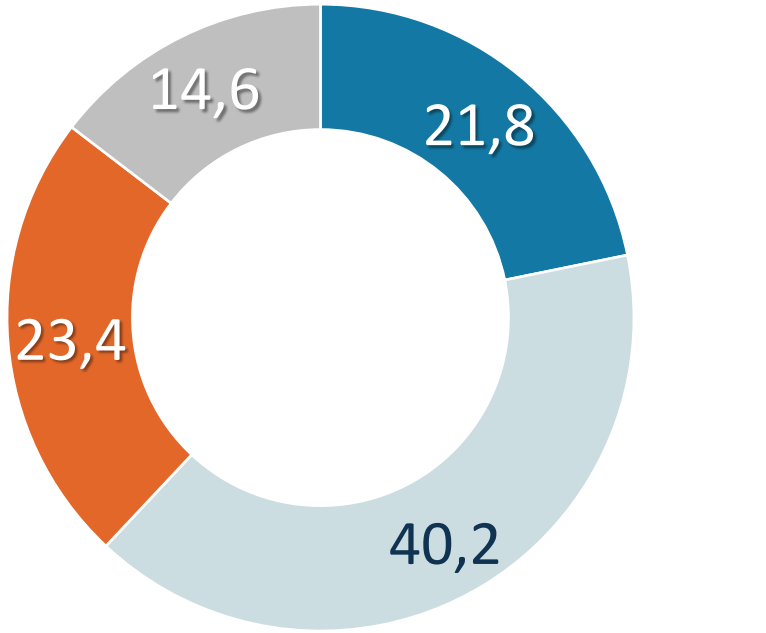
- Molto buona, ci sono stati margini di crescita
- Buona, la mia condizione professionale è migliorata
- Sostanzialmente identica al 2020
- Abbastanza preoccupante, ci sono criticità da gestire
- Molto preoccupante, il lavoro ha subito una drastica riduzione



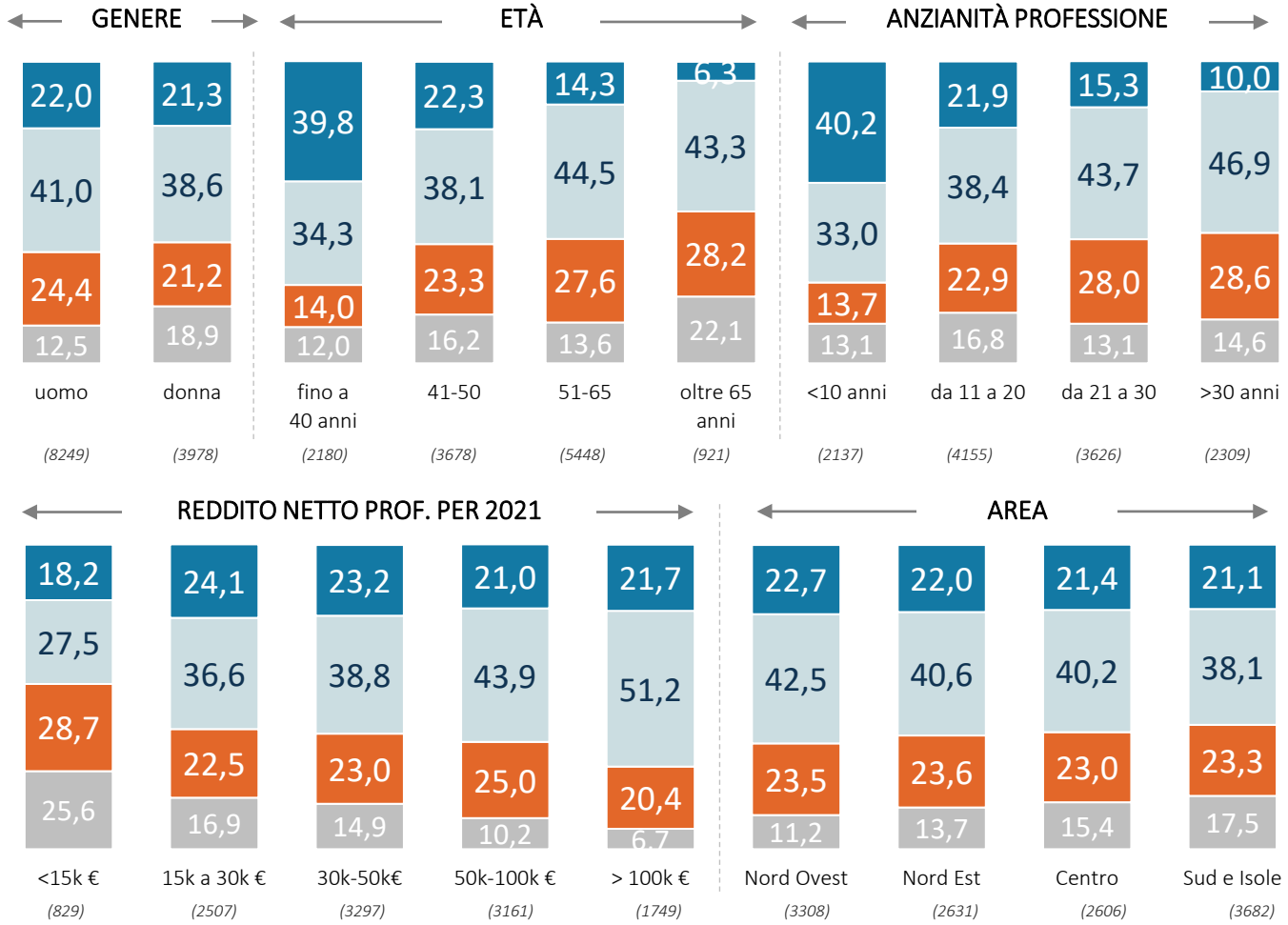
Le previsioni per il futuro

La maggioranza confida in un miglioramento o almeno in un assestamento della situazione.
Per 1 su 4 peggiora, soprattutto tra chi ha già redditi bassi e tra i veterani della professione

D19. Considerando un arco di tempo di 2/3 anni, ritiene che sarà in una condizione professionale



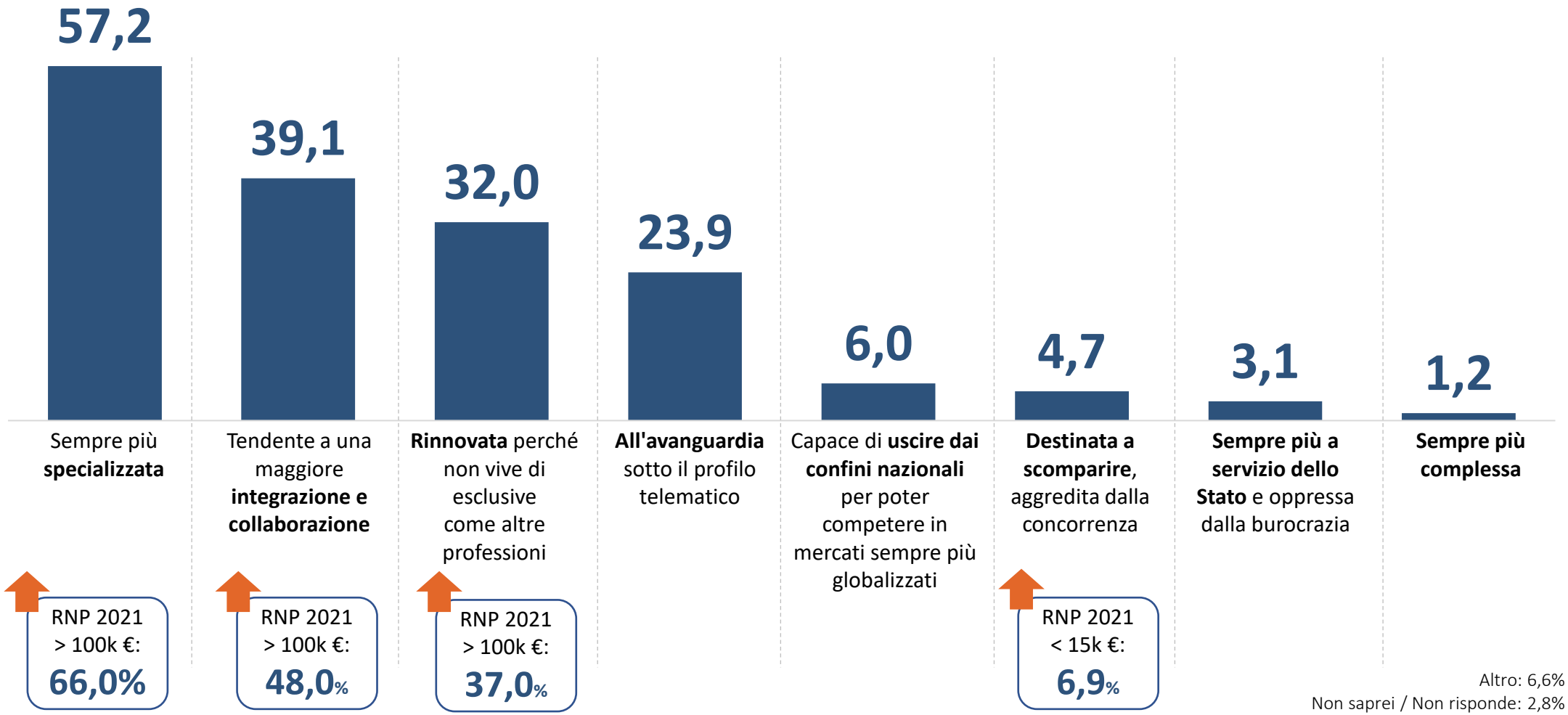
Migliore
Stabile
Peggiore
Preferisce non rispondere



L'evoluzione della professione

Tendente alla specializzazione però poco internazionale e lontana dalle avanguardie tecnologiche.
Alcune voci minoritarie la vedono in forte declino e schiacciata dalla burocrazia

D20. Come descriverebbe la professione di Dottore Commercialista tra qualche anno? Può esprimere al massimo 3 preferenze



Altro: 6,6%
Non saprei / Non risponde: 2,8%

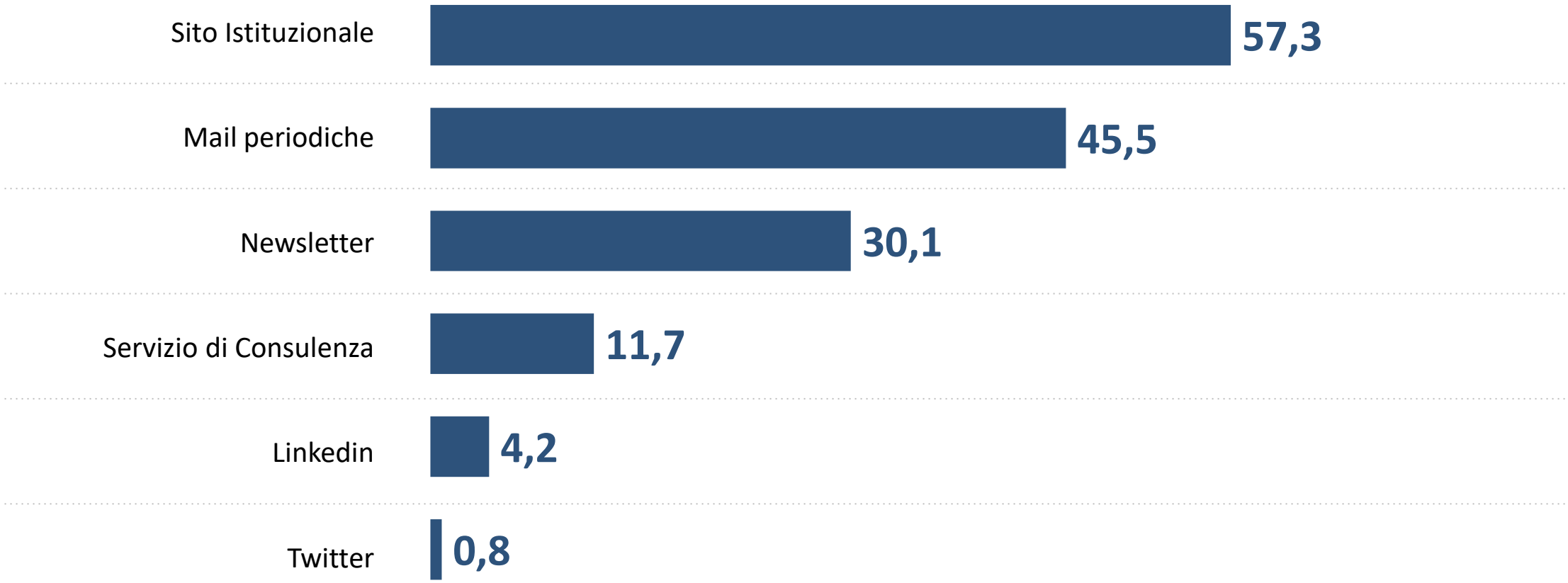
2. Comunicazione e servizi

Cassa Dottori Commercialisti

I canali di comunicazione

Il sito e le mail i canali più diffusi

D20.1 La Cassa mette a disposizione diversi canali di comunicazione per comunicare con gli Associati e aggiornarli sulle tematiche previdenziali, assistenziali e contributive. Quale canale utilizza più frequentemente? Più risposte possibili

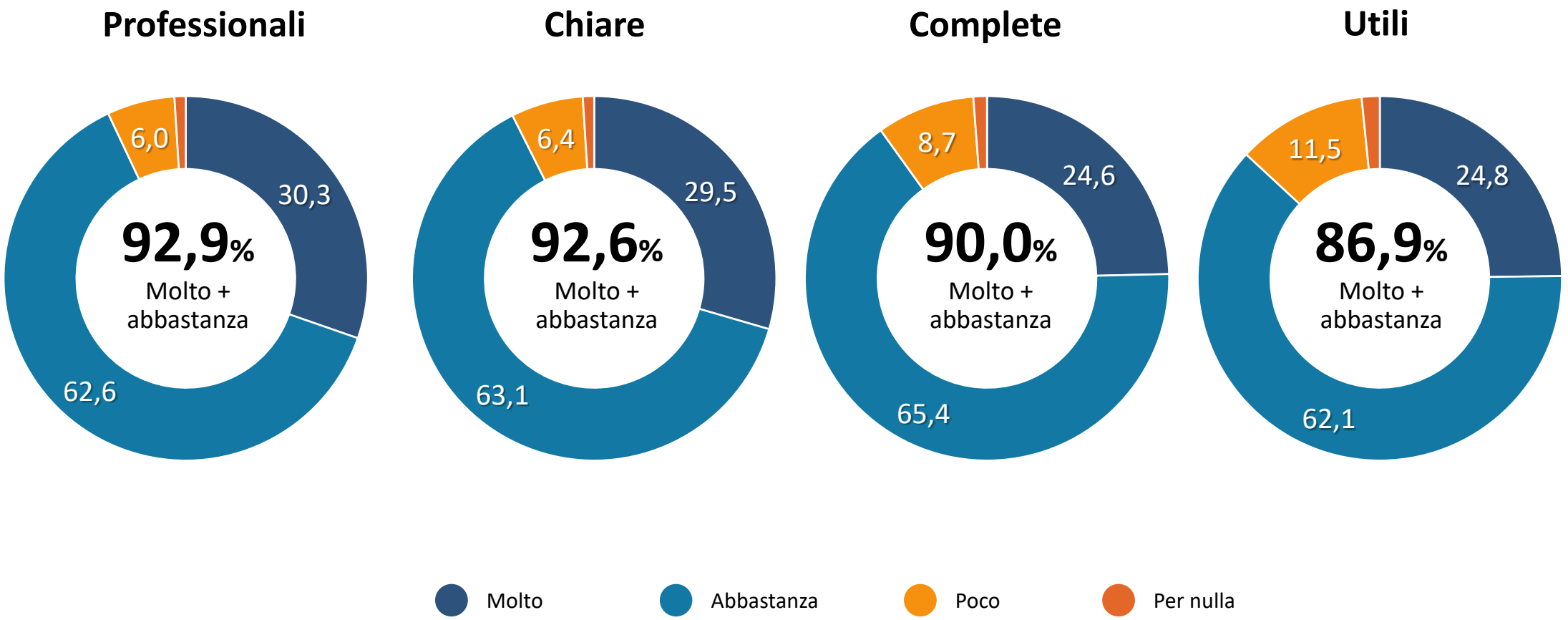


Nessun canale di comunicazione: 9,5%

La valutazione per le informazioni ricevute

Ampio gradimento: le informazioni ricevute sono soprattutto professionali e chiare

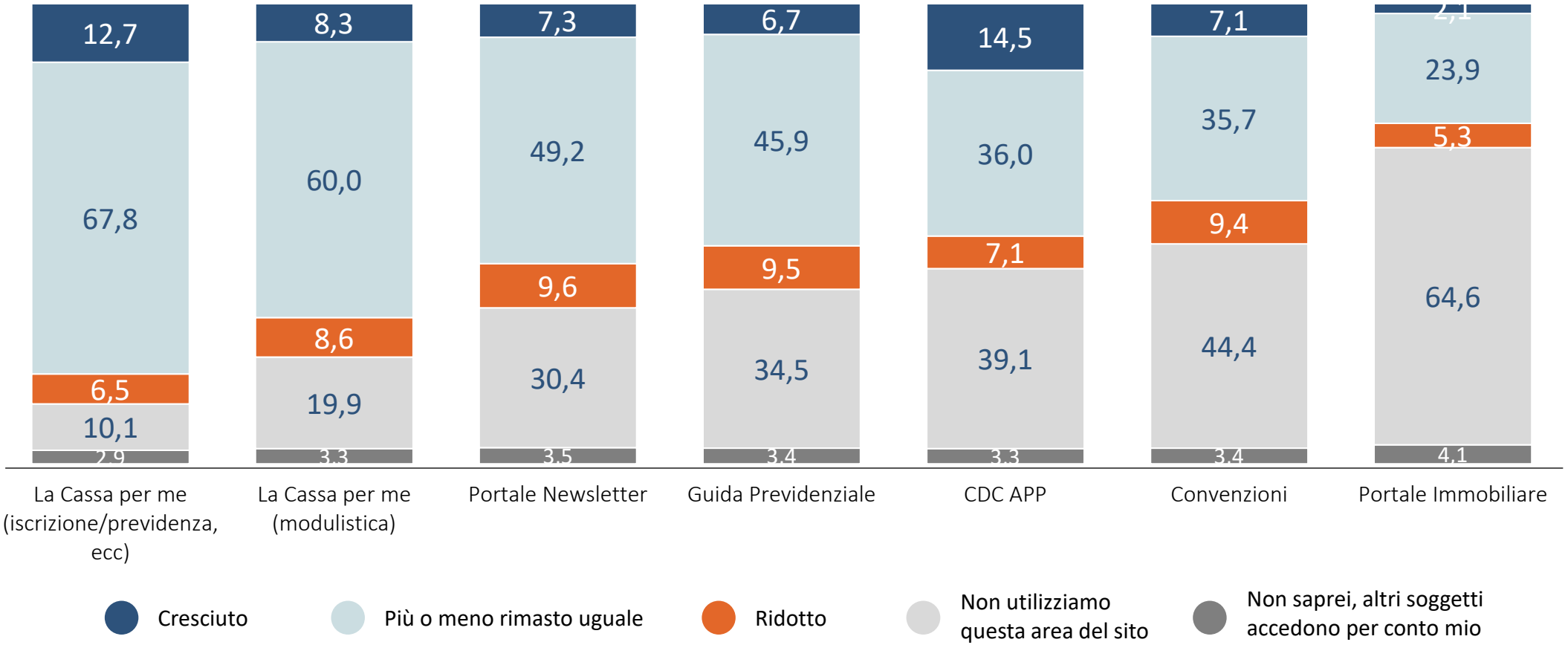
D21. Le informazioni ricevute sono state…



Le aree del sito

"La Cassa per me" è l'area più frequentata, nell'ultimo anno è cresciuto l'utilizzo della CDC app

D22. Nel corso del 2021, considerando le seguenti aree del sito istituzionale della Cassa, il suo utilizzo è...



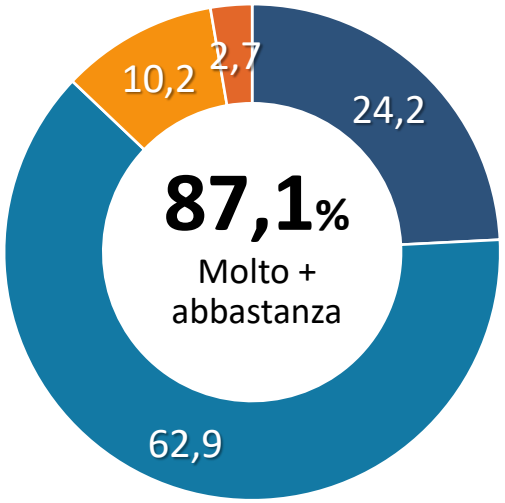
La comunicazione della Cassa

Soprattutto chiara e tempestiva. Valutazioni più favorevoli tra gli studi con redditi più alti

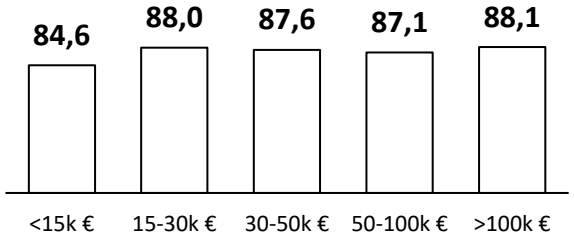
D23. Nel corso del 2021, a suo avviso, l'attività di comunicazione della Cassa Dottori può considerarsi...

Molto | Abbastanza | Poco | Per nulla

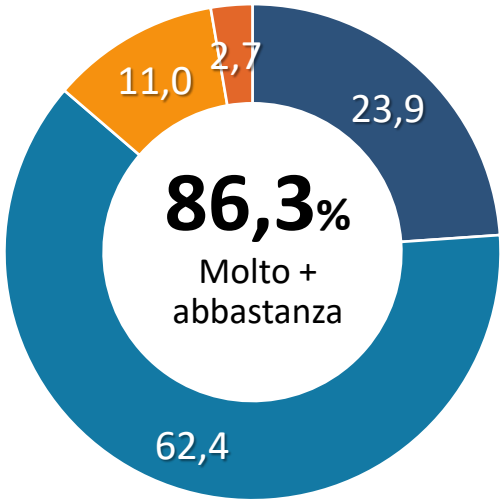
Chiara



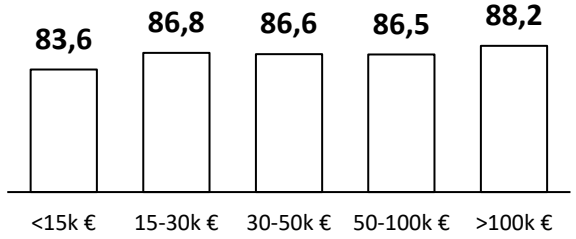
Dettaglio molto + abbastanza per RNP 2021:



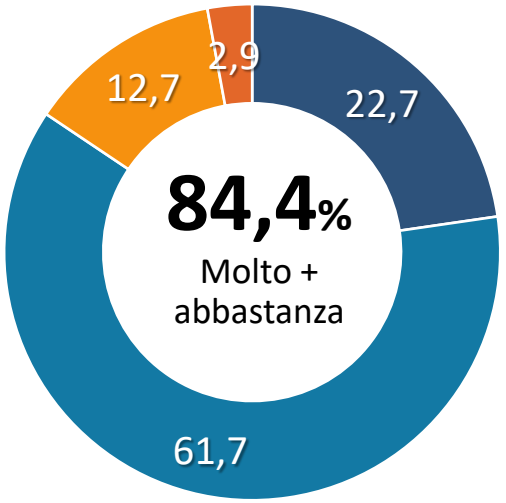
Tempestiva



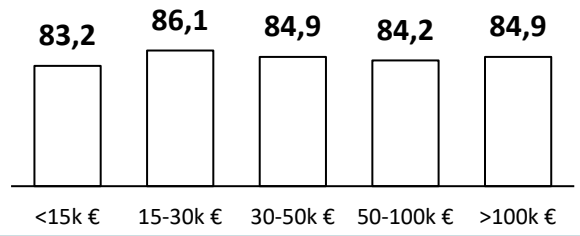
Dettaglio molto + abbastanza per RNP 2021:



Efficace



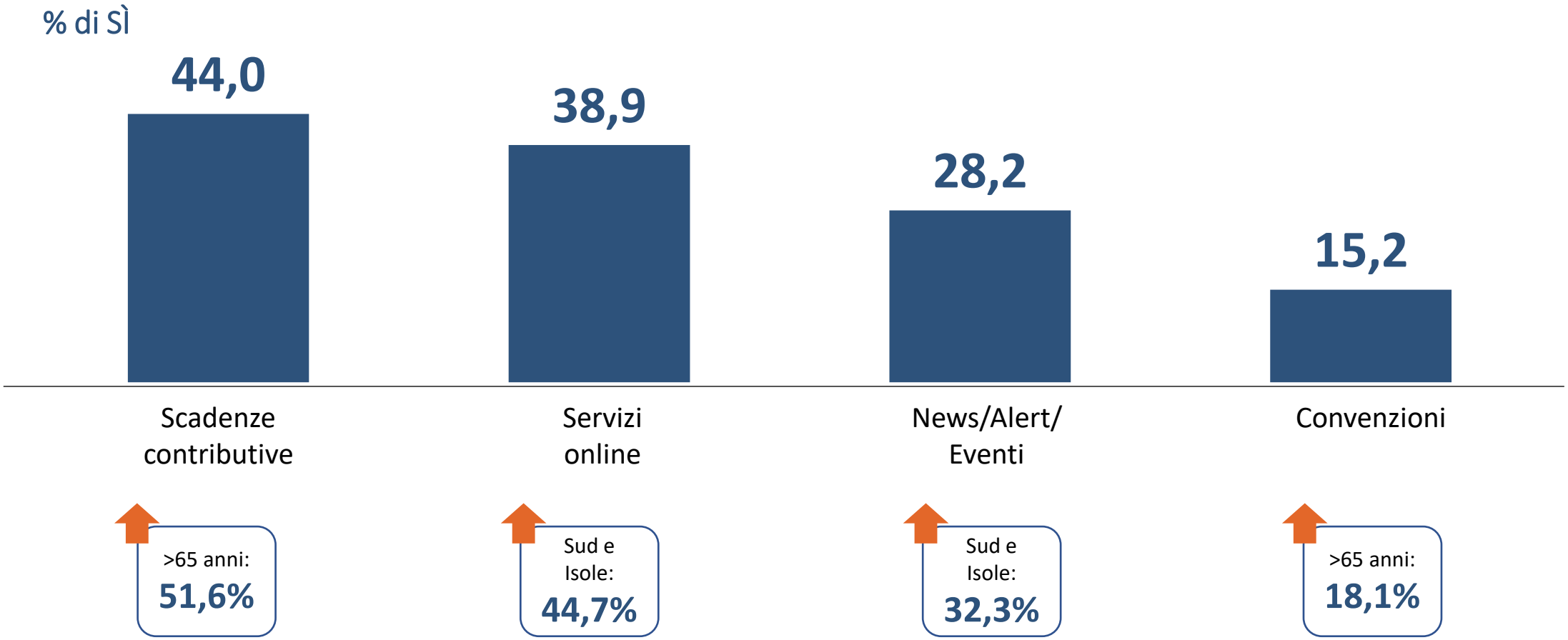
Dettaglio molto + abbastanza per RNP 2021:



La app CDC

Utilizzata soprattutto la sezione dedicata alle scadenze contributive

D24. Nel corso del 2021 la Cassa ha messo a disposizione degli Iscritti un'APP con cui si possono ricevere informazioni su novità ed eventi e si può accedere ad alcuni dei Servizi Online dedicati agli Iscritti. Quali servizi utilizza prevalentemente attraverso l'APP CDC?

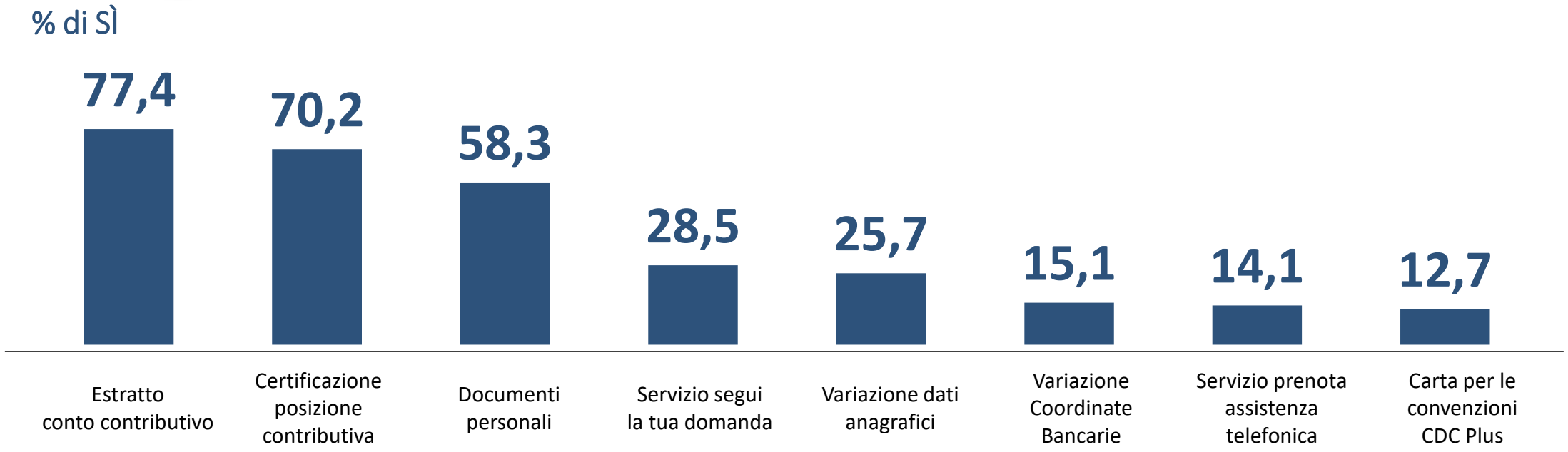


I servizi online della app CDC

Utilizzato soprattutto l'Estratto conto contributivo e la Certificazione della posizione contributiva

D24.1 Quali servizi online utilizza tramite la APP CDC?

38,9% **Utilizzano i servizi online della app**



3. Pensioni e welfare

Cassa Dottori Commercialisti

La simulazione della pensione offerta dalla Cassa

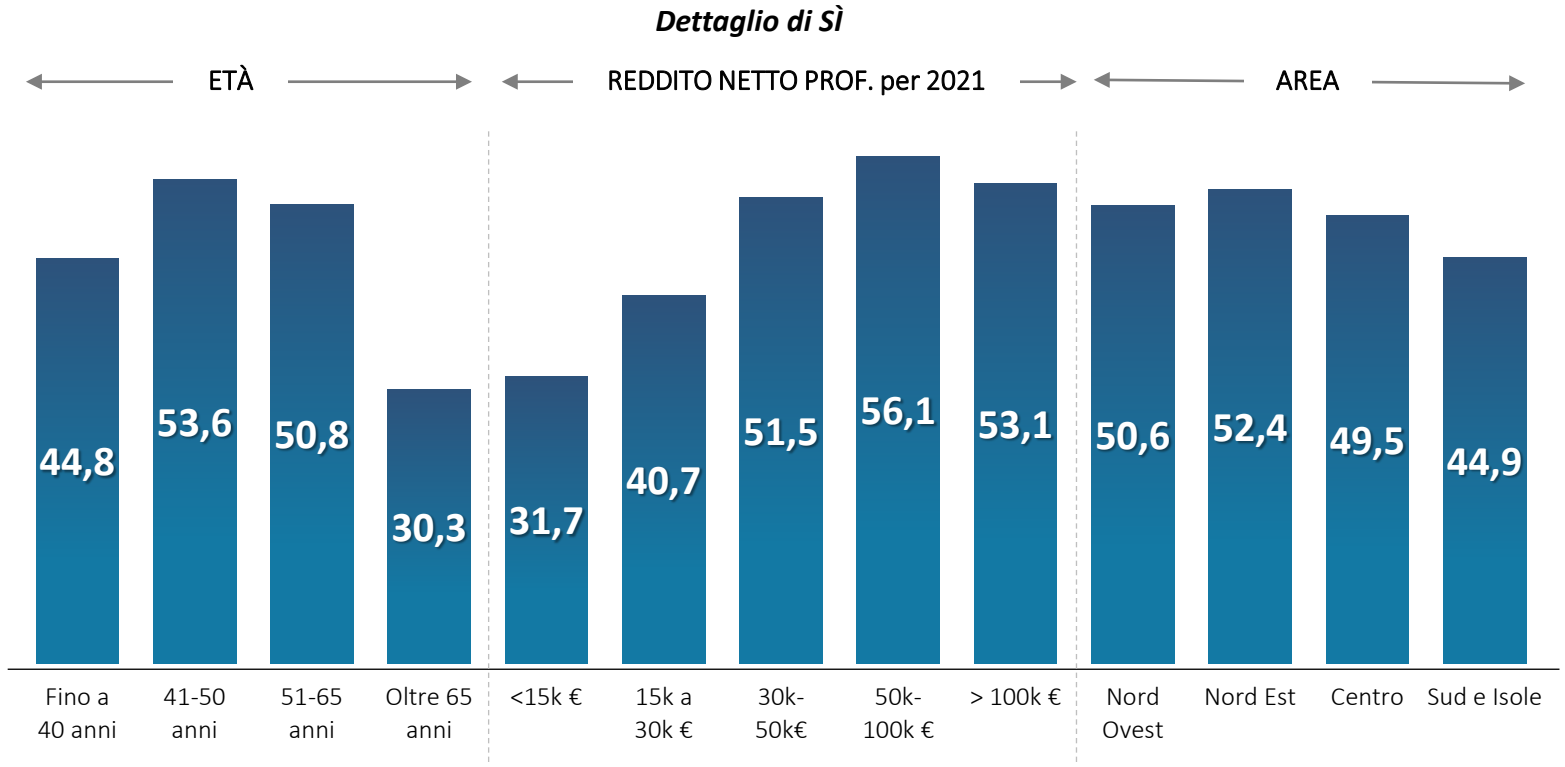
Poco meno di 1 studio su 2 ha provato a fare la simulazione, soprattutto tra chi ha tra i 40 e 50 anni

D25. Ha mai effettuato una o più simulazioni della Sua pensione in modo da poter valutare l'effetto della scelta delle diverse aliquote contributive sull'importo della prestazione futura?*

HA EFFETTUATO UNA SIMULAZIONE

48,9% Sì

51,1% No

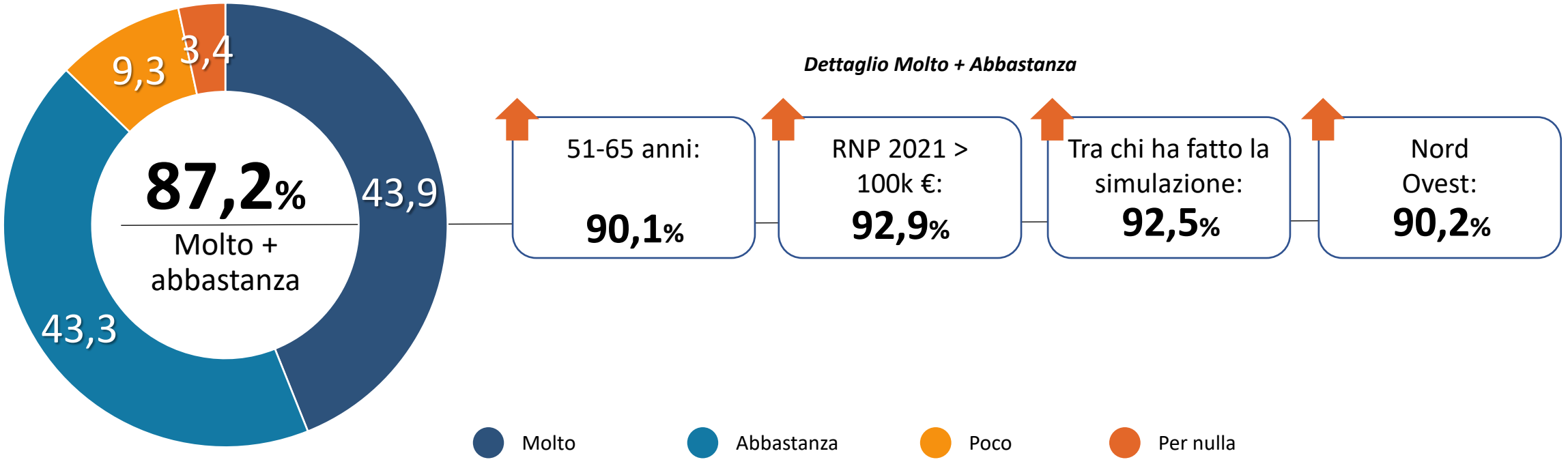


**La Cassa ha introdotto un sistema premiante grazie al quale si ottiene un vantaggio fino a 4 punti percentuali nel caso si scelga di versare, in fase di dichiarazione PCE, un'aliquota contributiva uguale o superiore al 17% (contro un'aliquota minima del 12% che corrisponde a meno della metà di quanto previsto per la contribuzione dei lavoratori dipendenti). Scegliendo quindi di versare una aliquota uguale o superiore al 17% la Cassa riconoscerà a montante un importo fino al 21%. Il vantaggio del 4% diminuisce all'aumentare dell'anzianità che ricade negli anni precedenti il 2004, per i quali vige il sistema di calcolo reddituale della pensione.*

La simulazione della pensione offerta dalla Cassa

Uno strumento considerato largamente utile, soprattutto tra chi ha già fatto la simulazione

D26. Considera utile, come il simulatore consente, la possibilità di definire in anticipo l'ammontare dei contributi da versare per ottenere una determinata prestazione pensionistica?



**La Cassa mette a disposizione il servizio online PES Simulazione pensione, che consente di calcolare la propria pensione futura personalizzando alcuni parametri come l'importo desiderato di pensione o l'ammontare dei contributi da versare*

Le misure di supporto agli iscritti

In generale poco usufruiti.
Professionisti con redditi minori e avviati da meno di 10 anni hanno richiesto dei contributi per l'attività professionale

D27. Nel corso del 2021 quale tipo di intervento assistenziale ha richiesto? Sono possibili più risposte

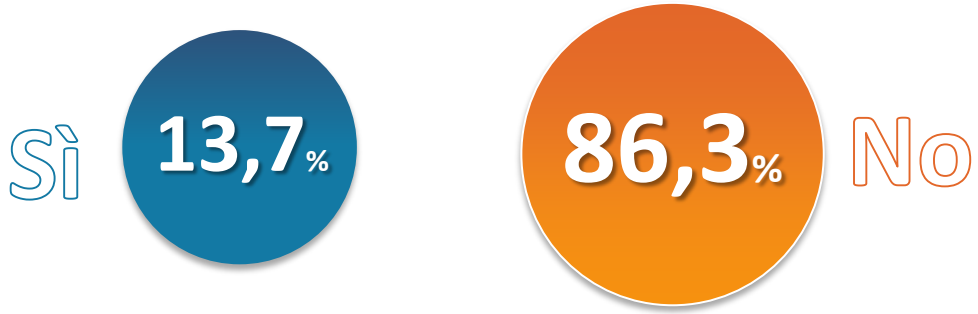
RNP 2021 < 15k €: **12,9%**

RNP 2021 15-30k €: **11,9%**

Sud e Isole: **9,4%**

Attività da meno di 10 anni: **11,5%**

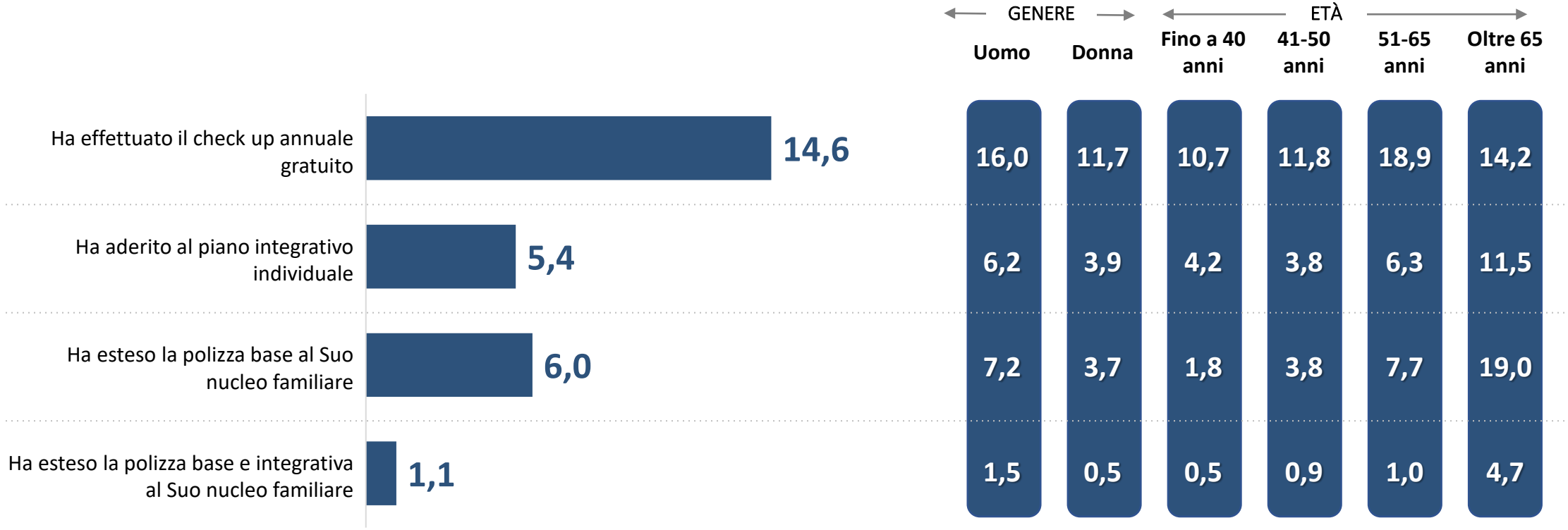
HANNO RICHIESTO UNA PRESTAZIONE



Le prestazione assistenziali

Largamente conosciute. Poco più di 1 su 5 ne ha usufruito, soprattutto il check up annuale

D28. La Cassa, ad integrazione delle prestazioni assistenziali previste, ha stipulato una polizza sanitaria base gratuita in favore degli iscritti (ivi inclusi i pensionati attivi) e dei tirocinanti pre-iscritti. Nel corso del 2021 lei…Possibili più risposte



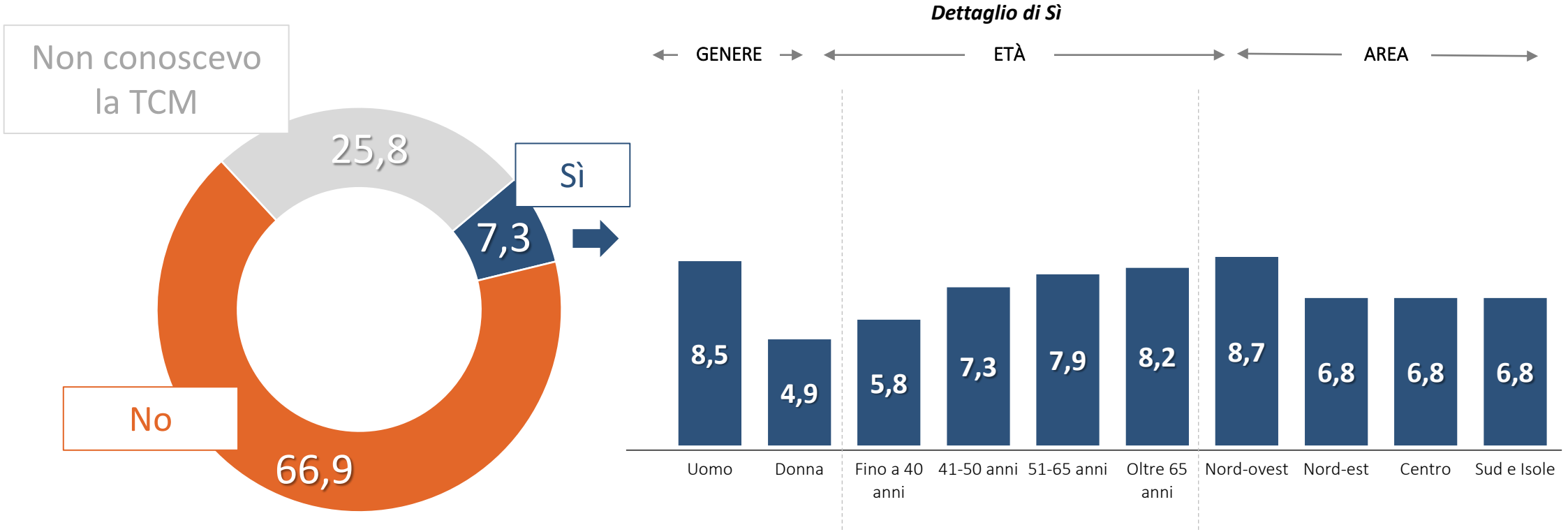
Non ha aderito al Piano integrativo individuale ma ne era a conoscenza: **56,4%**

Non era a conoscenza dell'iniziativa: **21,0%**

La polizza vita TCM

Conosciuta da 3 su 4. Il 7,3% ha sottoscritto la copertura integrativa.

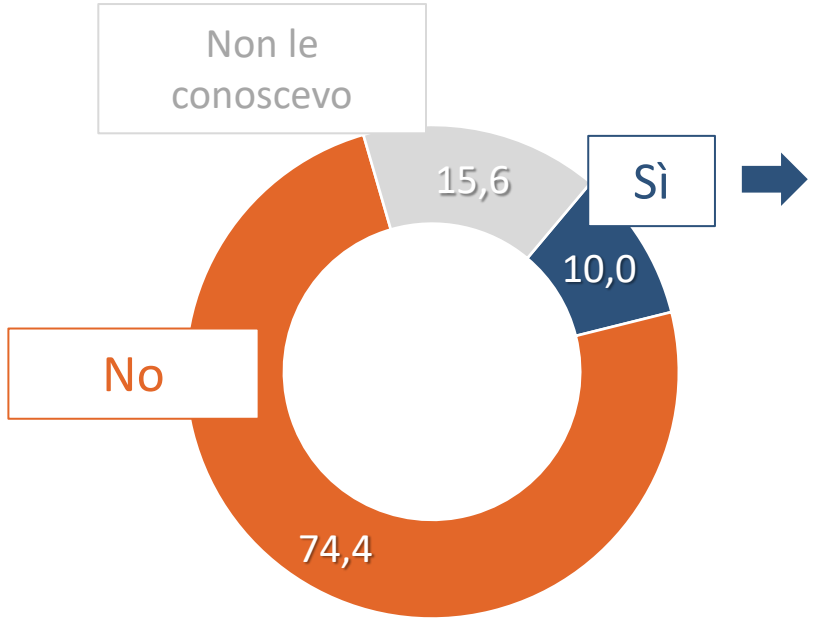
D29. La Cassa ha, inoltre, aderito alla Polizza Vita (TCM) per il tramite dell'Ente di Mutua Assistenza per i Professionisti Italiani (EMAPI). Nel corso del 2021, oltre alla copertura base, offerta gratuitamente dalla Cassa, lei ha attivato anche la copertura aggiuntiva volontaria a suo carico?



Le convenzioni

Molto conosciute, maggiormente utilizzate dagli under 40. Automotive la preferita.

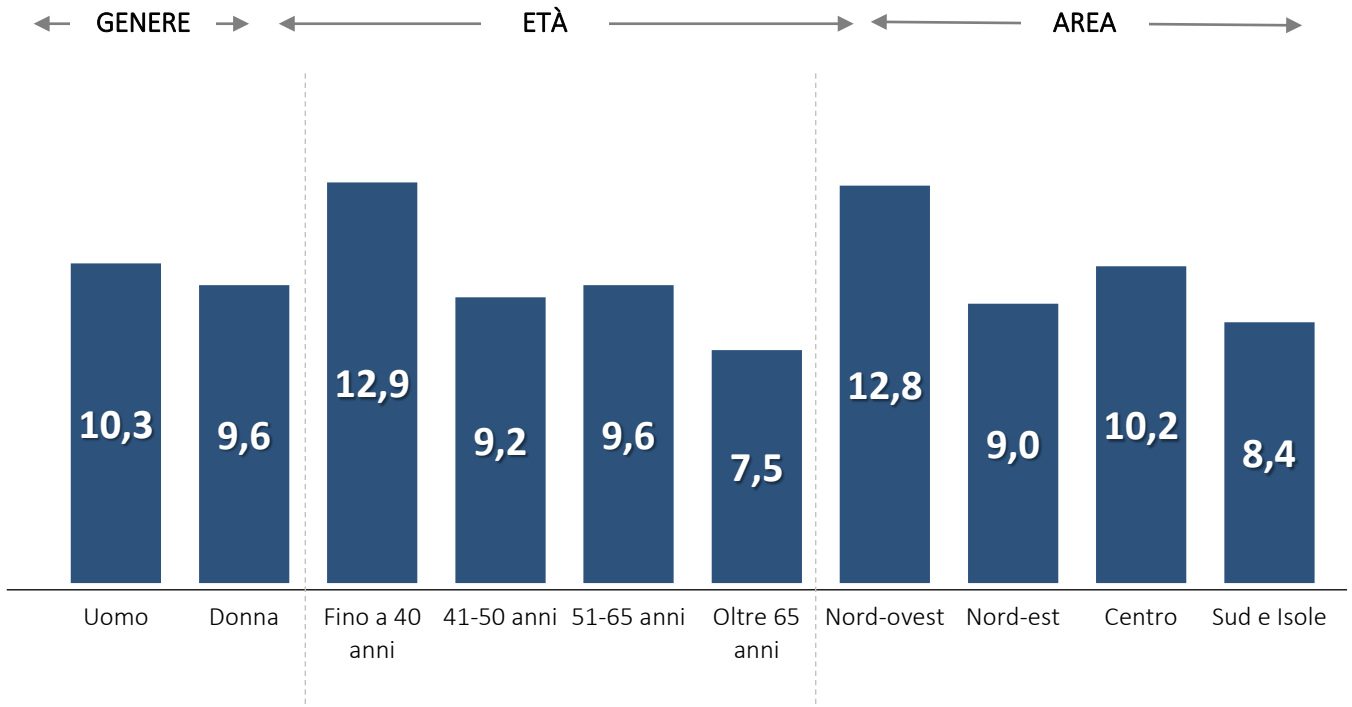
D30. La Cassa mette a disposizione degli associati una serie di convenzioni articolate su diverse aree tematiche relative a vita professionale e vita privata. Ad esclusione della polizza sanitaria e della polizza TCM, ha mai utilizzato le convenzioni della Cassa?



Le convenzioni più utilizzate:

Automotive	**33,1**	Famiglia	**16,9**
Salute e Benessere	**24,7**	Editoria	**10,5**
Finanza	**20,5**	Vacanze	**6,6**
Attività professionale	**19,2**		

Dettaglio di Sì



4. Campione

Cassa Dottori Commercialisti

Il campione

GENERE

66,9%

33,1%

ETÀ

Fino a 30 anni	2,3
31-40 anni	18,3
41-50 anni	29,5
51-65 anni	42,5
Oltre 65 anni	7,2

AREA

Nord-ovest	26,5
Nord-est	20,1
Centro	20,7
Sud e Isole	32,8

ANZIANITÀ PROFESSIONE

da meno di 10 anni	20,9
da 11 a 20 anni	34,2
da 21 a 30 anni	27,3
oltre 30 anni	17,6

RNP PER IL 2021 (DICH. 2022)

Fino a 15.000 €	7,2
Da 15.001 a 30.000 €	21,3
Da 30.001 a 50.000 €	26,2
Da 50.001 a 100.000 €	25,0
Oltre 100.000 €	14,7
Preferisco non rispondere	5,6

TIPOLOGIA FAMIGLIARE

Monocomponente senza figli	14,9
Monocomponente senza figli conviventi	3,2
Monocomponente con figli conviventi	3,8
Coppia con figli conviventi	56,6
Coppia senza figli conviventi	9,1
Coppia senza figli	12,3

Il campione

RUOLO

Titolare	66,7
Socio	16,6
Collaboratore	15,5
Preferisco non rispondere	1,2

FORMA ATTIVITÀ

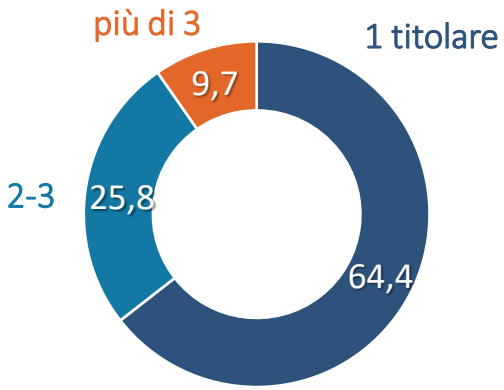
Totalmente individuale	70,1
Totalmente in studio associato	12,5
Totalmente in STP	1,6
I forma mista	15,7

AMBITO DI ATTIVITÀ

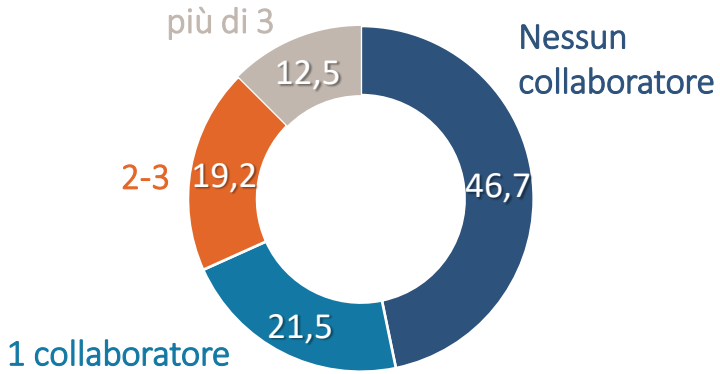
Fiscale/contabilità/bilanci	88,9	Amministrazione di imprese	11,2
Revisione Legale/Sindaco di società	40,1	Funzioni Giudiziarie	9,9
Perizie e valutazioni d'azienda	23,3	Finanza Aziendale	7,8
Contenzioso Tributario	15,8	Enti Locali	7,2
Consulenza del Lavoro	15,2	Internazionalizzazione	2,2
Crisi d'impresa/sovraindebitamento	11,3		

D1. Complessivamente quante persone lavorano nello studio professionale?

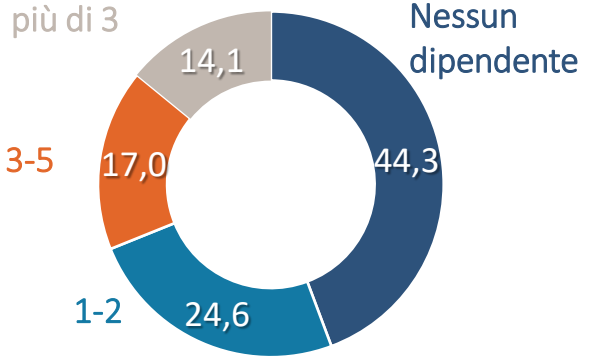
N° DI TITOLARI



N° DI COLLABORATORI

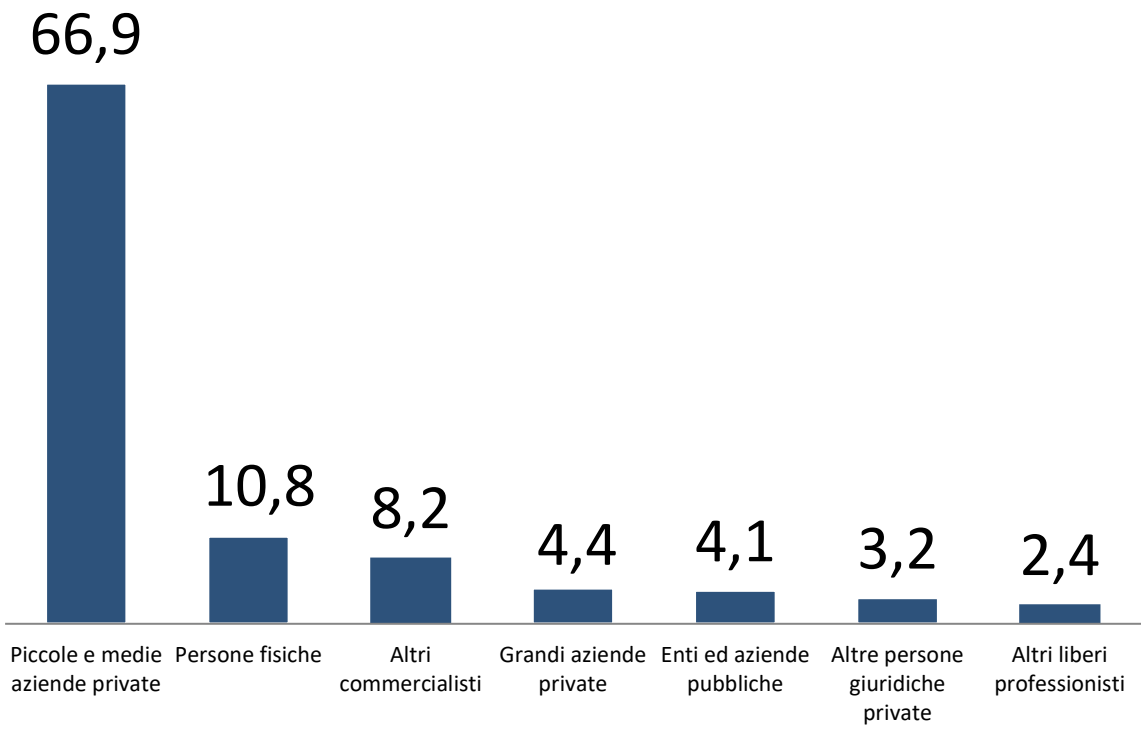


N° DI DIPENDENTI

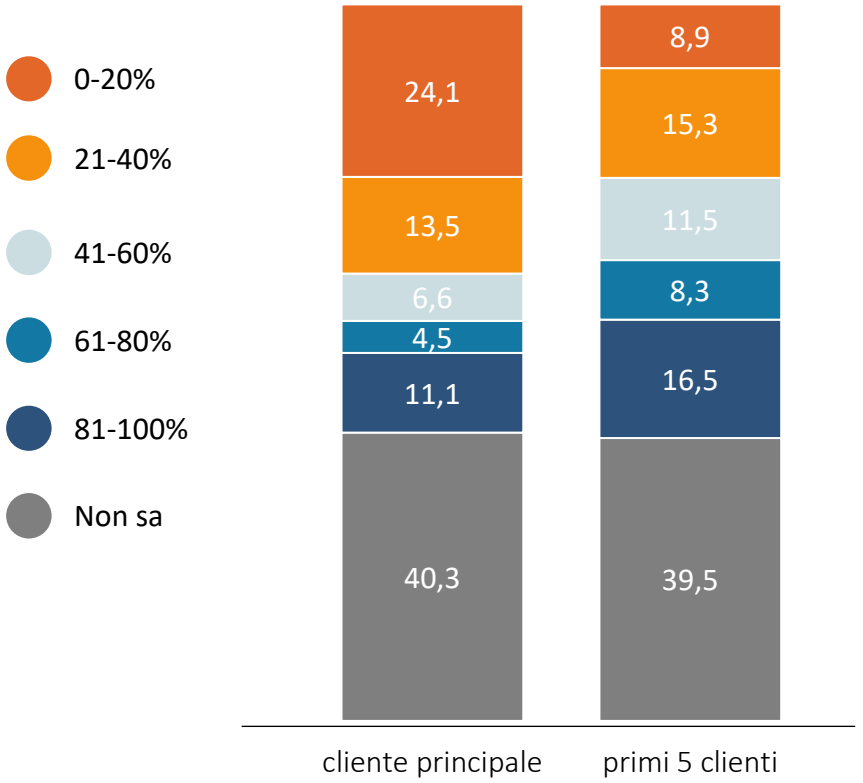


Il campione

D6. Può indicare come si distribuisce il Suo fatturato professionale 2021 (dichiarazione 2022) rispetto alle seguenti tipologie di clientela?



D7. Può indicare la percentuale del Suo fatturato proveniente dal cliente principale e dai primi 5 clienti?



SWG

CDC
Cassa Dottori Commercialisti