



12

REPUTATIONAL
REPORT

23

03

**FOCUS: IMPATTO GIOVANI, PROSPETTIVE ATTUALI
E SFIDE FUTURE**

3.2

IL SONDAGGIO 2023

In questi ultimi anni è in atto una doppia transizione, digitale ed ecologica, che è la causa di importanti e veloci cambiamenti che hanno un'incidenza non solo a livello tecnologico, ma anche socio-economico sull'intero Sistema Paese. Questa evoluzione coinvolge anche il mondo delle libere professioni e, in particolare, quello dei Dottori Commercialisti.

Nuovi strumenti e maggiori competenze sono fondamentali per rispondere a questa trasformazione dando evidenza all'importanza dell'accrescimento delle abilità specialistiche nella libera professione, che è sempre più motore complementare per la crescita dell'economia italiana¹².

In questo contesto, la Cassa ha realizzato un sondaggio per approfondire la sua comprensione del panorama attuale al fine di interpretare i bisogni della categoria, continuando a orientare e a sostenere i propri iscritti con una particolare attenzione verso la componente più giovane, che è chiamata - più di tutti - ad affrontare le sfide future.

L'indagine è stata rivolta agli iscritti con età inferiore ai quarant'anni ed è stata articolata in ventitré domande riguardanti quattro **aree di interesse**:

- › **attività professionale: status attuale e prospettive future;**
- › **cultura previdenziale;**
- › **assistenza e welfare;**
- › **canali di comunicazione.**

¹² Fonte: VIII Rapporto sulle libere professioni, elaborato da Confprofessioni.





Il **campione** interessato dall'indagine – costituito dagli iscritti under 40 a fine ottobre 2023 – è stato pari a **13.653 intervistati**.

Nell'ambito di questa popolazione sono stati **4.298 i partecipanti al sondaggio** realizzando, rispetto ai 13.653 intervistati under 40, un tasso di redemption del **31,5%**.

L'insieme dei soggetti che hanno completato il sondaggio costituisce una porzione rappresentativa della popolazione oggetto di studio. Questi i principali dati dei **partecipanti**:

- > **genere**: 54% uomini e 46% donne (sovrapponibili al dato totale del campione dei 13.653 intervistati);
- > **età media**: 34 anni (anch'esso in linea con la media del campione);
- > **anzianità d'iscrizione media**: 7,5 anni (vs 7,3 anni del campione);
- > **reddito netto professionale medio**: € 35.000 (vs € 36.000 del campione);
- > **volume di affari medio**: € 51.500 (vs € 52.300 del campione);
- > **localizzazione professionale**: Nord-ovest 32%, Nord-est 25%, Centro 20% Sud e Isole 23% (vs NO 31%, NE 22%, C 20% SI 27% dei 13.653 intervistati).

3.2.1

ATTIVITÀ PROFESSIONALE: STATUS ATTUALE E PROSPETTIVE FUTURE

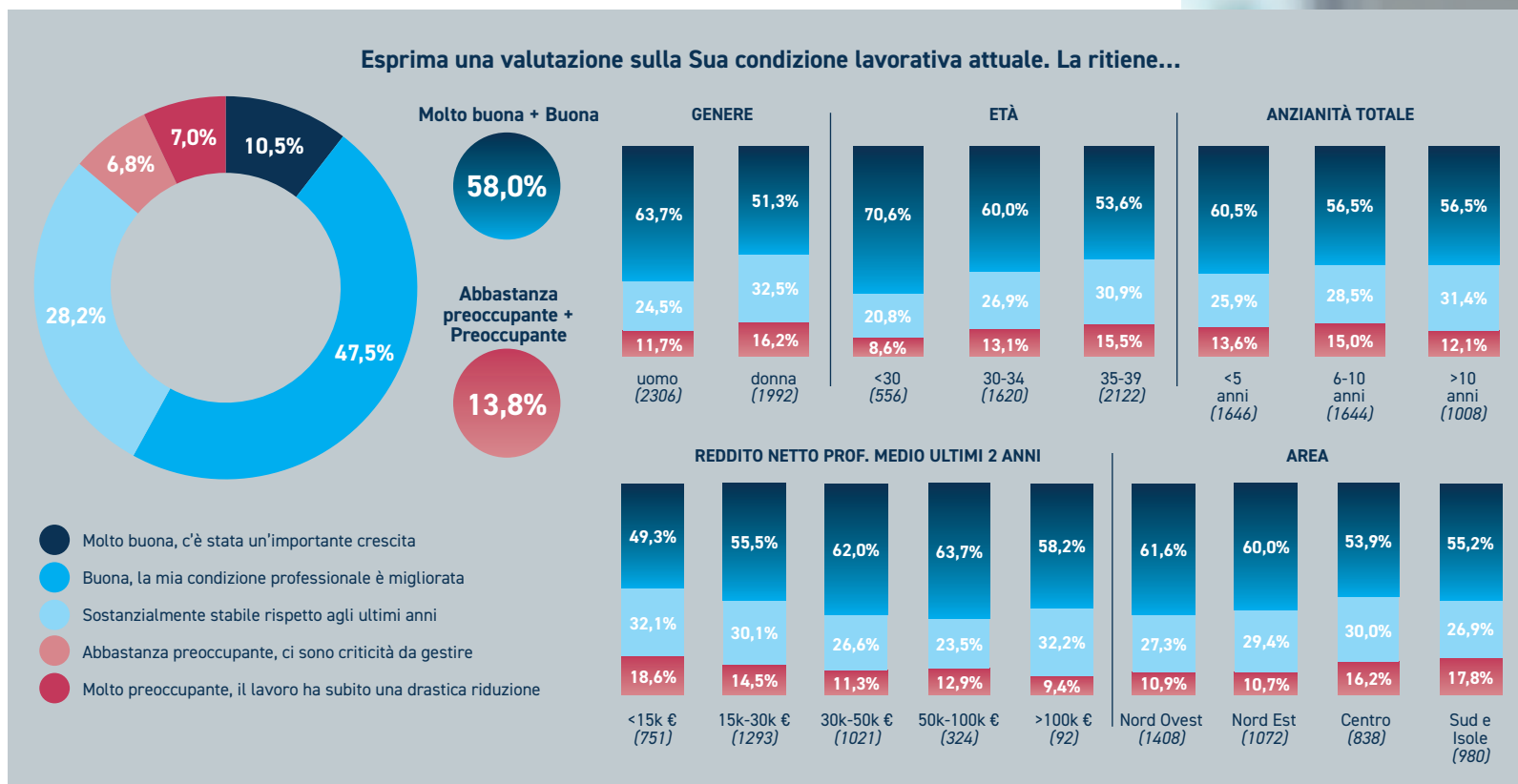
I giovani Dottori Commercialisti che hanno risposto al sondaggio svolgono l'attività professionale in maniera esclusiva, solo il 15% svolge ulteriori attività compatibili con la professione.

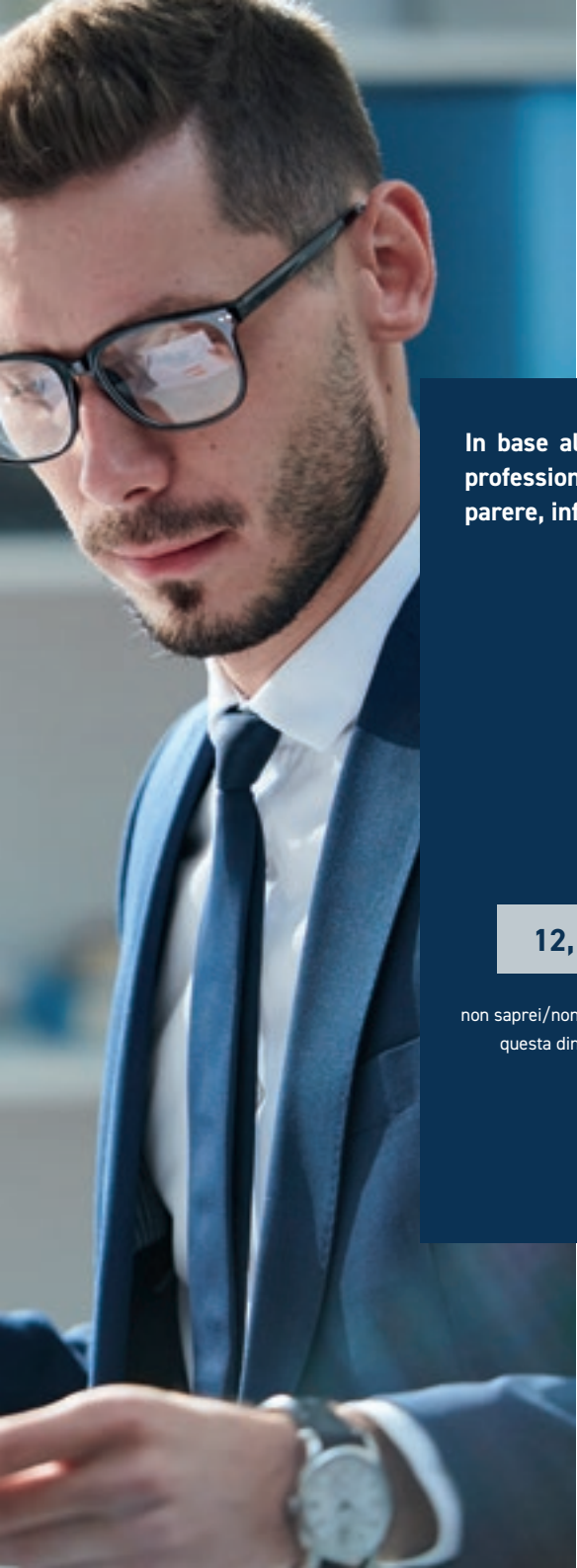
Fra di loro 3 professionisti su 10 sono titolari dello Studio mentre nella metà dei casi svolgono

funzioni di collaboratori all'interno dello Studio professionale.

La valutazione della propria situazione oggi

La percezione dello stato attuale della professione che emerge in 6 risposte su 10 è di una decisa positività riguardo alla situazione lavorativa che è percepita in miglioramento rispetto all'anno precedente; nelle fasce più giovani il dato di crescita risulta ancora più marcato rispetto alla media.

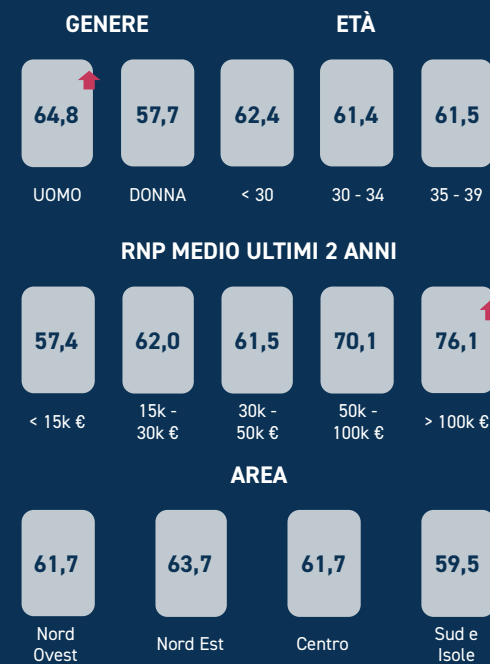
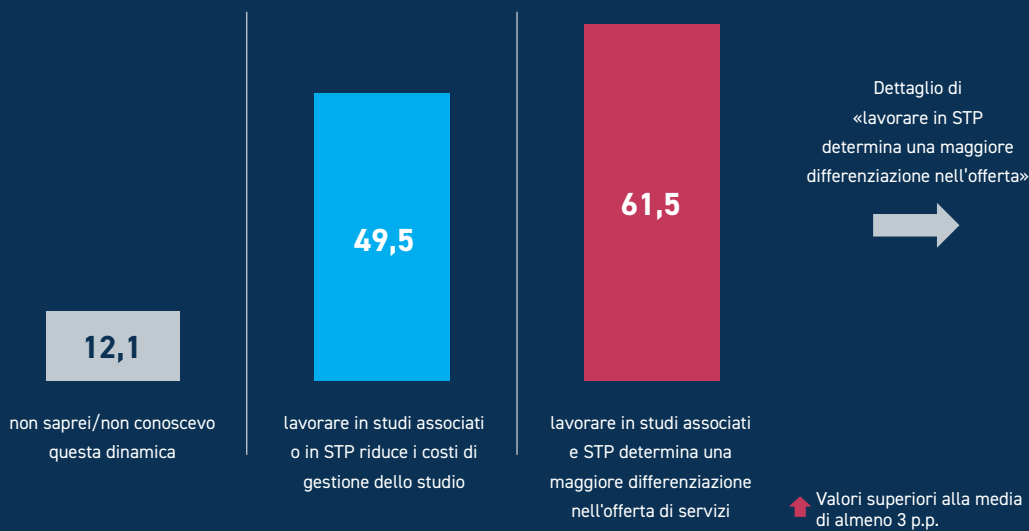




Sviluppo professionale in strutture associate o STP

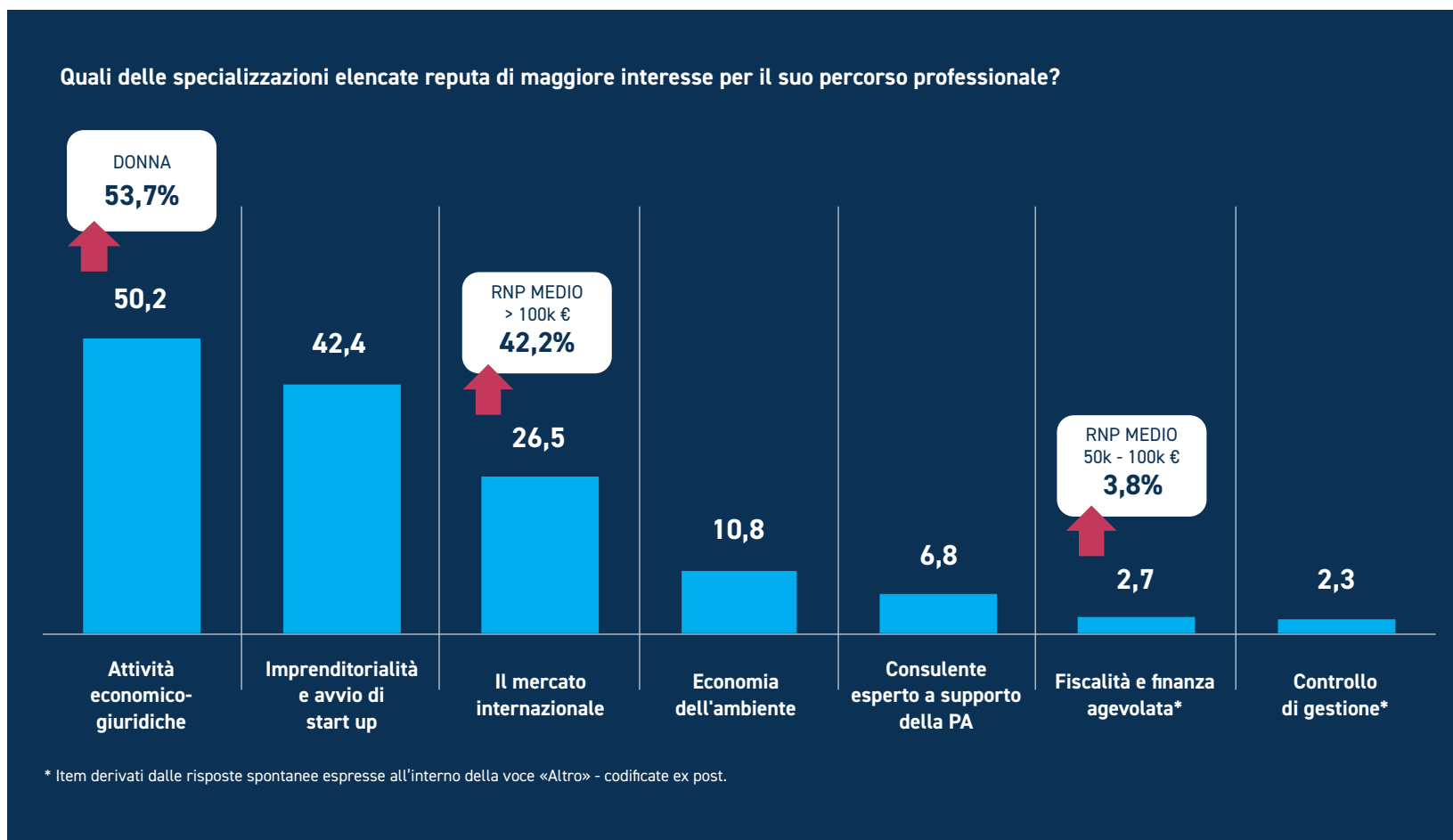
6 intervistati su 10 vedono nell'aggregazione professionale, in studi associati o STP, una opportunità per potenziare la capacità consulenziale in una visione multidisciplinare.

In base alle statistiche rilevate dalla Cassa, i redditi dei Dottori Commercialisti che lavorano in strutture associate o in società tra professionisti (STP) crescono maggiormente rispetto a quelli che operano come singolo professionista. Quali sono i fattori che, a suo parere, influenzano questa dinamica?



Le specializzazioni del percorso professionale

In tema di sviluppi professionali, al fianco delle attività di carattere economico-giuridico, che costituiscono il core business della professione, gli intervistati intravedono delle opportunità nell'ambito professionale a supporto delle *start-up*, dato che conferma l'affinità con la fascia d'età del campione. L'ambito internazionale è maggiormente attrattivo al crescere del reddito degli intervistati.



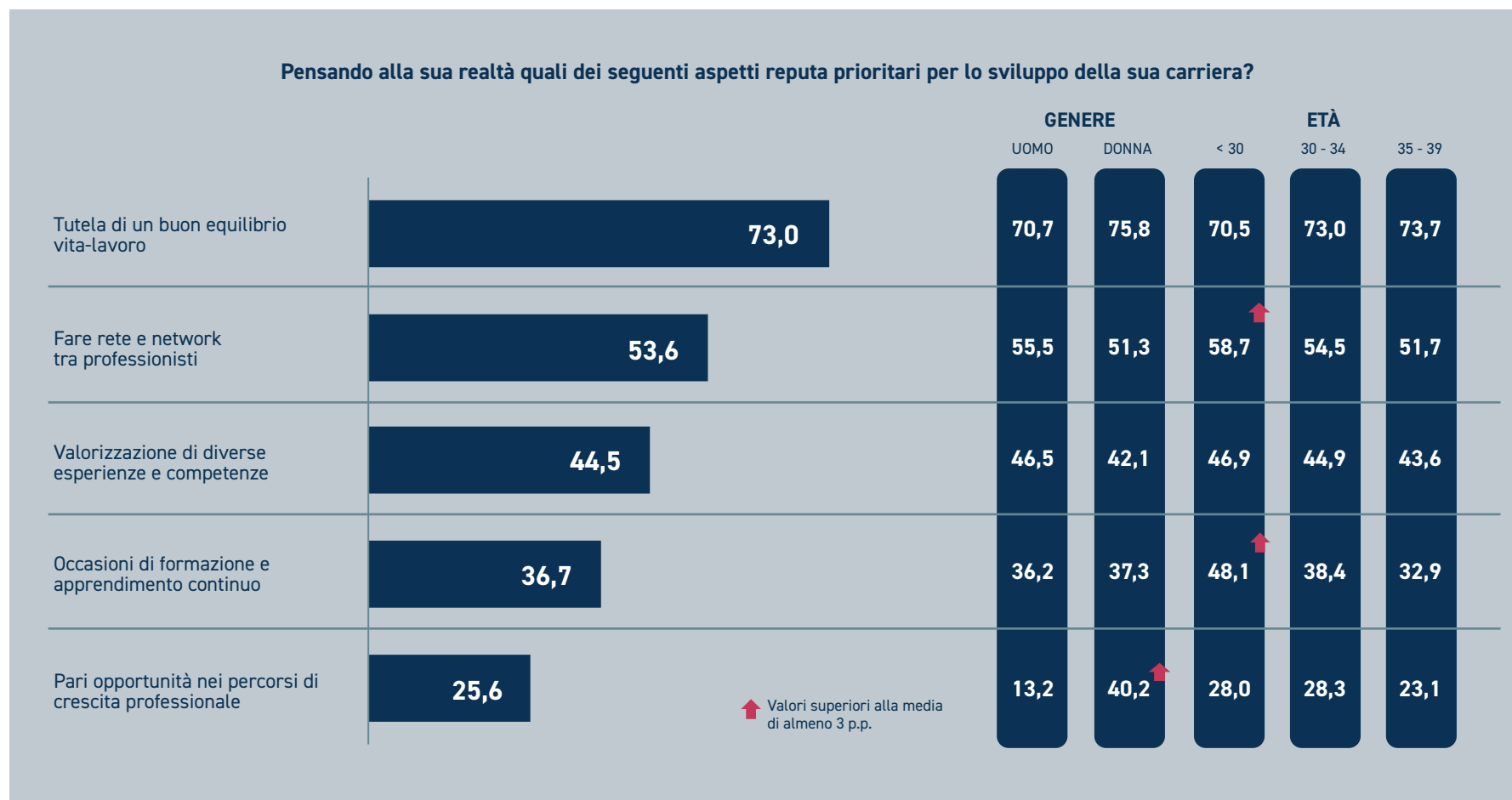
Le chiavi del successo professionale

In linea con i *trend* sociali che si sono andati delineando dopo l'esperienza globale della pandemia, i giovani intervistati confermano come prioritario un lavoro che consenta un corretto equilibrio con la sfera personale.

Per avere successo nella professione risulta fondamentale la capacità

di confronto ed aggregazione con altri professionisti. Il professionista di successo dovrà sviluppare inoltre capacità di adattamento in diverse materie accrescendo le proprie competenze multidisciplinari. Quest'ultima ambizione dovrà essere supportata da una necessaria costanza nell'aggiornamento continuo.

Da segnalare la sensibilità degli intervistati all'importanza di una professione che garantisca pari opportunità di crescita.

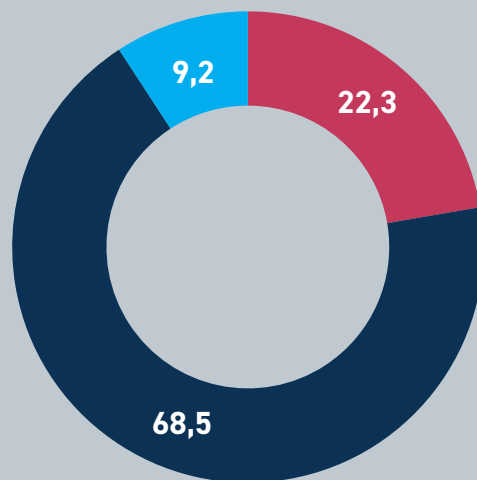


L'impatto dell'Intelligenza Artificiale sulla professione

Dal punto di vista prospettico, per quasi 7 professionisti su 10, l'IA rappresenta un'opportunità professionale, con un ottimismo più marcato nei professionisti con meno di 30 anni.

E pensando all'impatto che l'Intelligenza Artificiale potrà avere nell'ambito della professione di Dottore Commercialista, l'IA rappresenta soprattutto...?

- **Un rischio**, la mia professionalità tenderà progressivamente a perdere valore
- **Un'opportunità**, mi faciliterà sempre più nel mio lavoro e mi metterà nelle condizioni di svolgerlo al meglio
- **Un elemento neutro**, non avrà alcun impatto sul mio lavoro

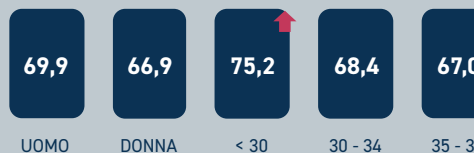


Dettaglio di chi la ritiene «un'opportunità»



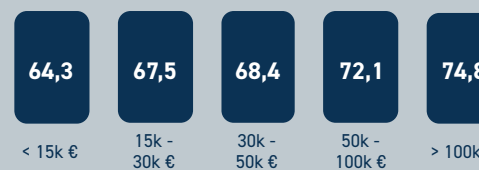
↑ Valori superiori alla media di almeno 3 p.p.

GENERE

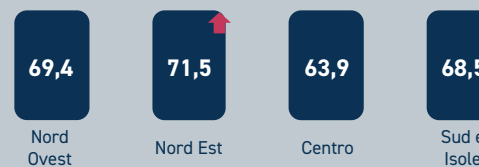


ETÀ

RNP MEDIO ULTIMI 2 ANNI

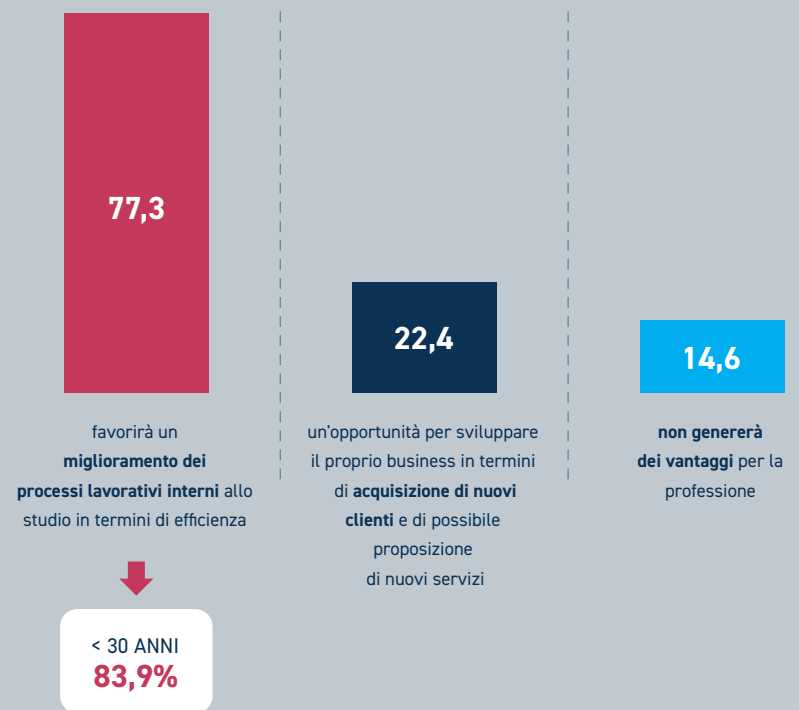


AREA

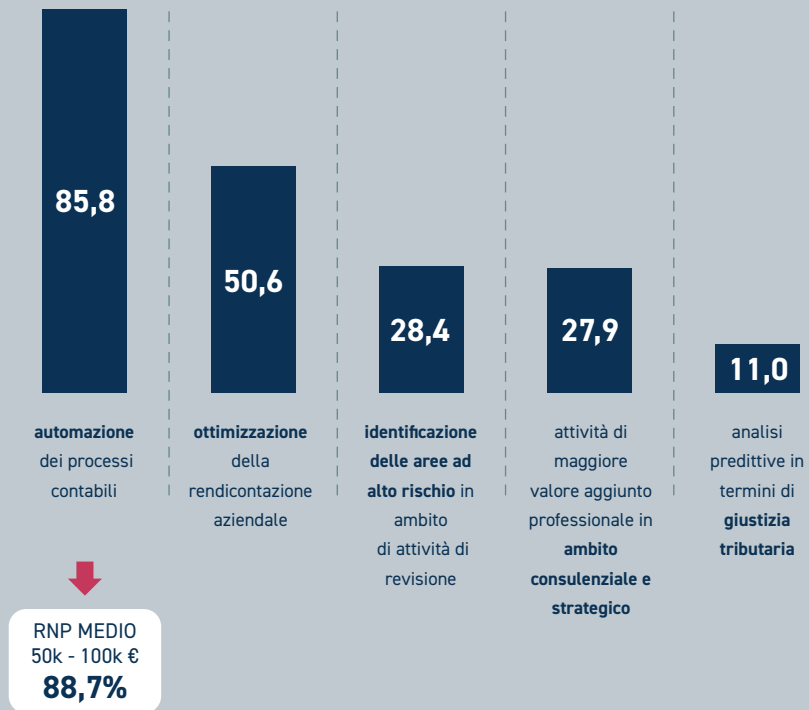


All'interno dei possibili sviluppi quello di maggiore interesse, dalle risposte pervenute, riguarda l'opportunità di efficientamento di processi lavorativi interni allo Studio professionale. In termini di opportunità di business viene rimarcato l'utilizzo dell'IA come strumento di automazione dei processi contabili.

Nell'ambito della professione di Dottore Commercialista quali sono, secondo lei, i principali potenziali vantaggi legati all'utilizzo dell'intelligenza artificiale?



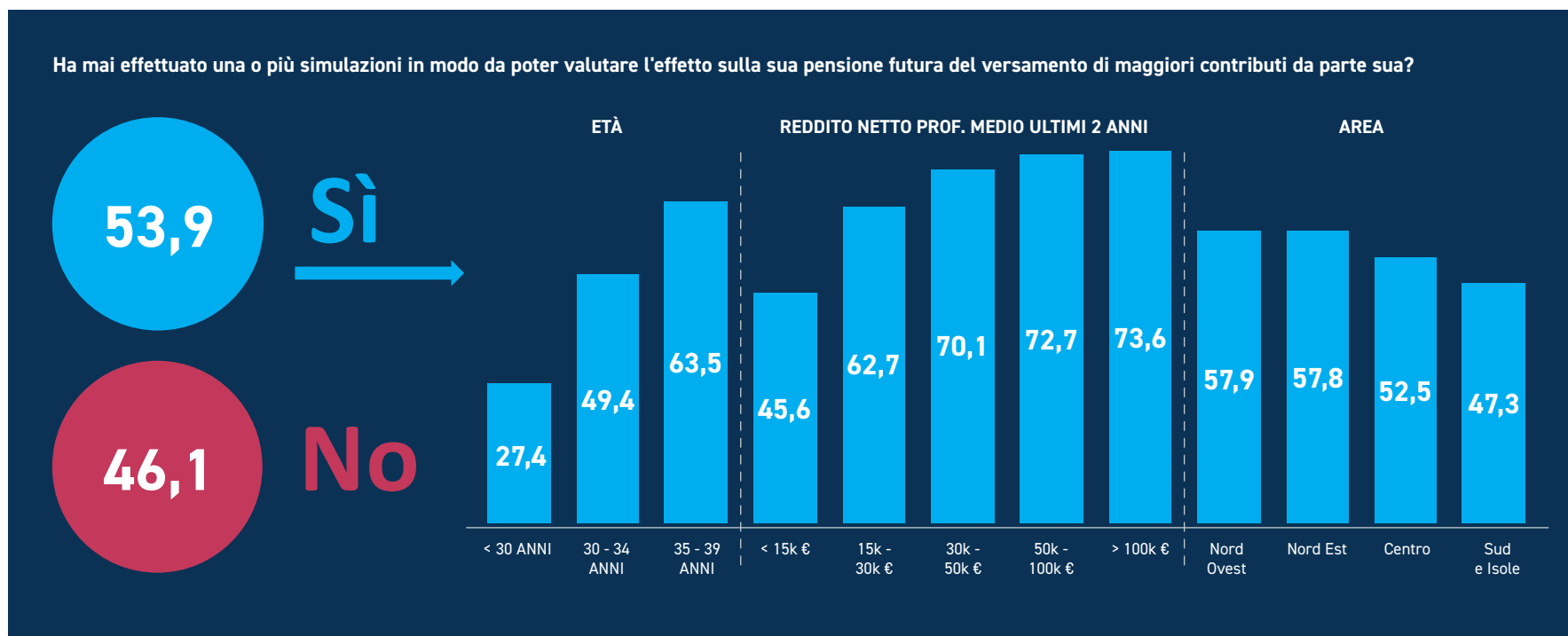
Nello specifico quali sono le aree di business che verranno sviluppate grazie all'introduzione dell'intelligenza artificiale?



3.2.2

CULTURA PREVIDENZIALE

Rispondendo alle domande riguardanti la loro attitudine alla pianificazione previdenziale gli intervistati hanno manifestato un buon indice di gradimento per il servizio di simulazione della pensione (PES¹³), con una sensibilità crescente all'aumentare dell'età anagrafica.

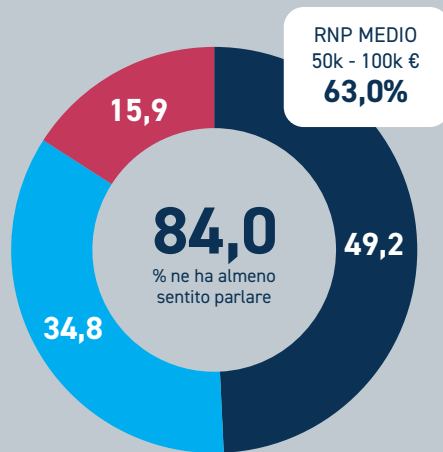


¹³ Il servizio PES è descritto nel dettaglio nel paragrafo "Orientare, accompagnare e sostenere la progettazione del futuro previdenziale" nel capitolo "Il ruolo della Cassa nella Società".

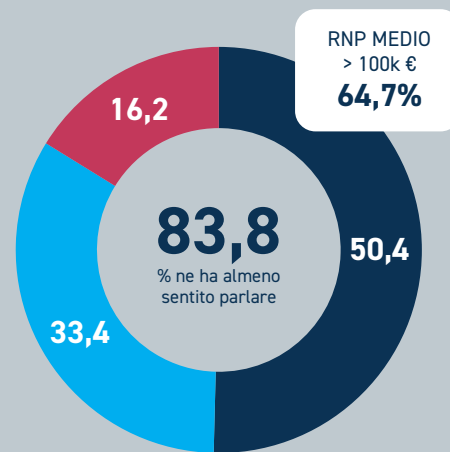
Quanto ai meccanismi messi a disposizione dalla Cassa che possono incrementare il proprio montante contributivo, i giovani intervistati hanno dimostrato una buona conoscenza degli elementi premianti legati alle scelte individuali in grado di incrementare l'aliquota di computo (ossia l'individuazione dell'aliquota di contribuzione soggettiva tra il 12% e il 100% del proprio reddito netto professionale) ed una minore consapevolezza del meccanismo riguardante i contributi integrativi (quest'ultimo non prevede, comunque, alcuna scelta del singolo associato prevedendo una retrocessione fissa e predeterminata dal Regolamento Unitario pro-tempore vigente).

Indichi il suo grado di conoscenza dei seguenti aspetti riguardo la sua futura pensione.

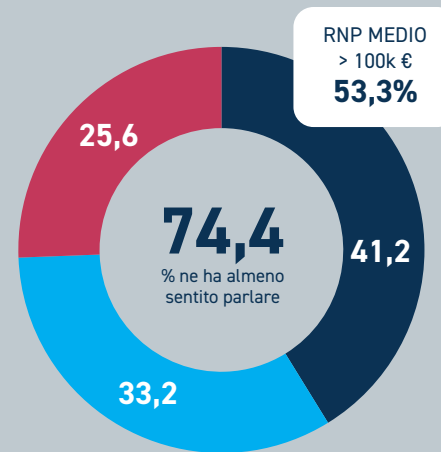
● Conosco bene questo aspetto ● Ne ho sentito parlare ● Non ero a conoscenza di questo aspetto



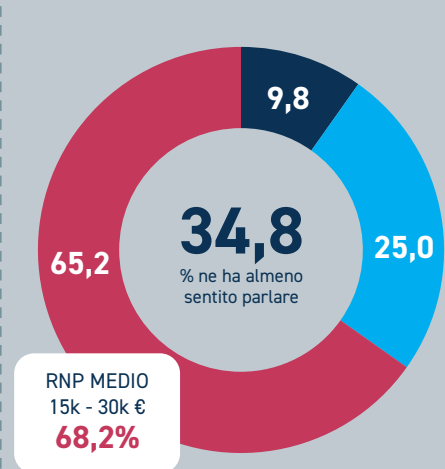
L'importo di pensione verrà calcolato con il **sistema contributivo** che trasforma in rendita pensionistica i contributi versati (c.d. **Montante contributivo**)



Per incidere in maniera importante sull'importo di pensione è opportuno scegliere di **versare delle aliquote contributive più alte sin dai primi anni**

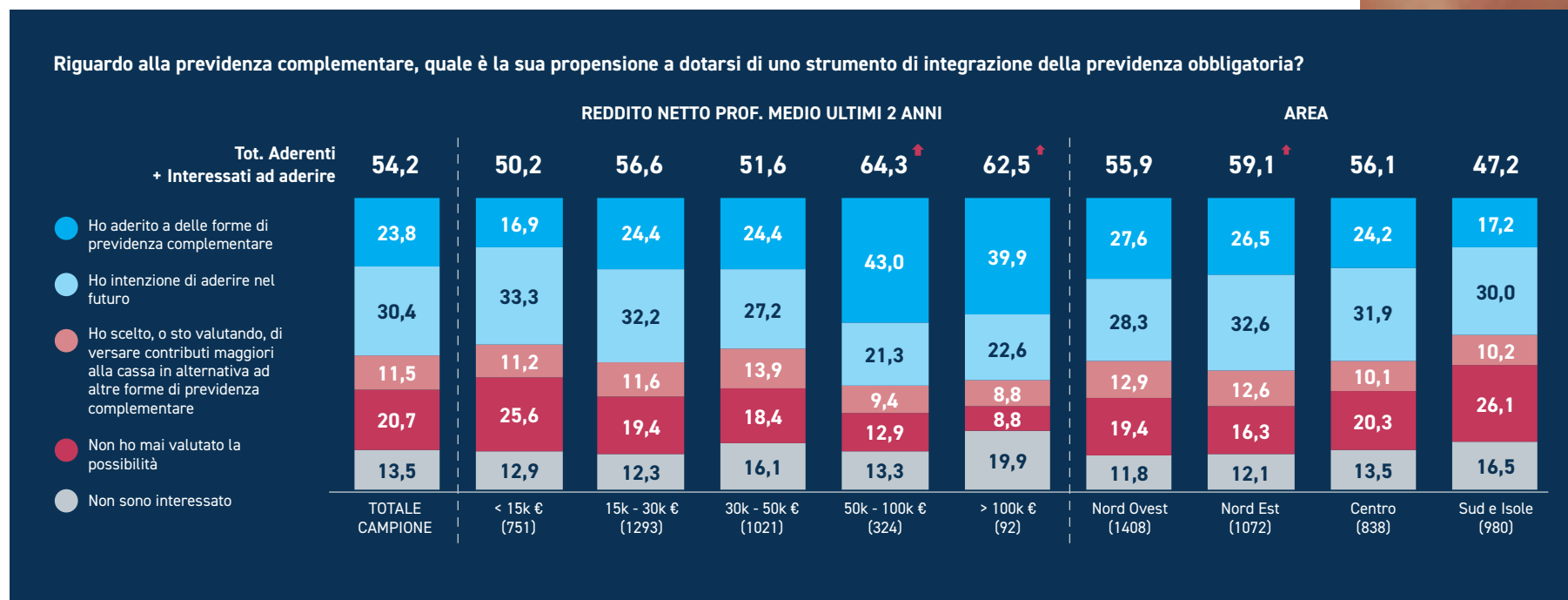


Versando aliquote contributive pari o superiori al 22% la Cassa riconosce un **premio del 5%** del reddito dichiarato, il premio diminuisce al diminuire delle aliquote versate



Sino al 2032 il **37,5% del contributo integrativo** confluisce nel montante contributivo

In ambito di pianificazione del proprio futuro previdenziale, 1 soggetto su 2 fra quelli che hanno risposto al questionario ha già aderito o ha intenzione di aderire a forme di previdenza complementare. L'11,5% intravede nel maggiore versamento di contributi alla Cassa uno strumento alternativo alla previdenza complementare. La restante quota, pari ad oltre un terzo, non ha ancora tenuto in considerazione la possibilità di dotarsi di uno strumento complementare alla previdenza obbligatoria.



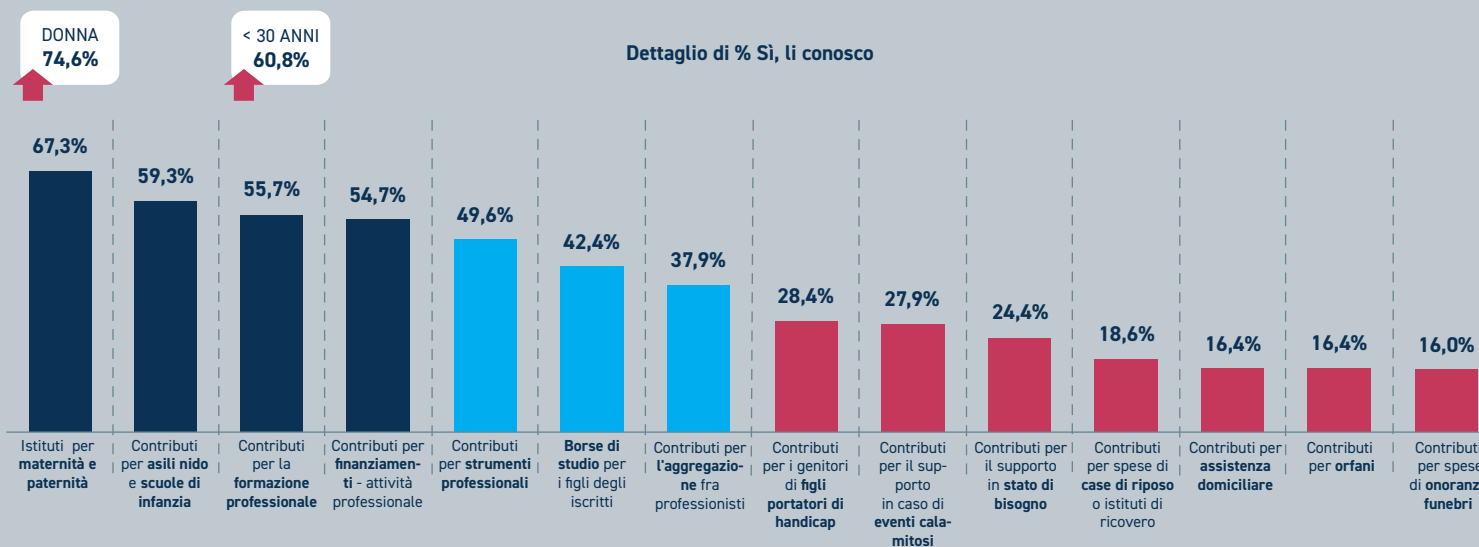
3.2.3

ASSISTENZA E WELFARE

La maggior parte dei Dottori Commercialisti intervistati conosce le misure di *welfare* introdotte dalla Cassa negli ultimi anni e ritiene che le iniziative a loro disposizione siano sufficienti.

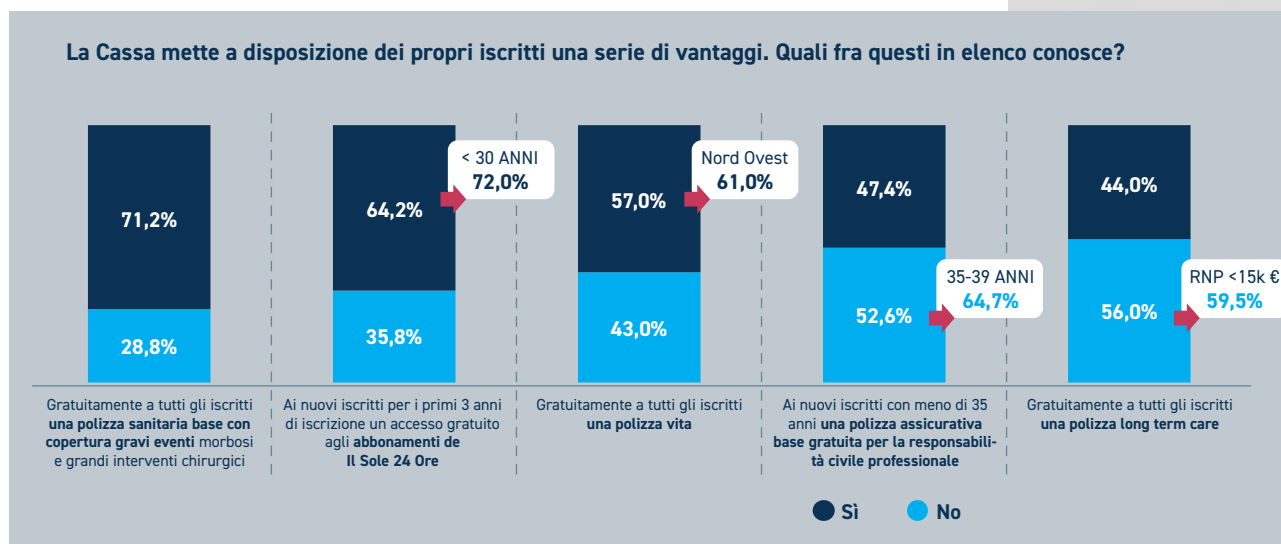
Fra le misure più conosciute compaiono quelle maggiormente legate alla fascia d'età degli intervistati: gli istituti a supporto della genitorialità e i contributi per il supporto alle spese per asili nido e scuole d'infanzia. Seguono i contributi per la formazione professionale e i contributi per finanziamenti per l'attività professionale.

La Cassa mette a disposizione dei propri iscritti una serie di misure di welfare e di assistenza focalizzate alla fase di avvio della professione. Quali fra questi in elenco conosce?



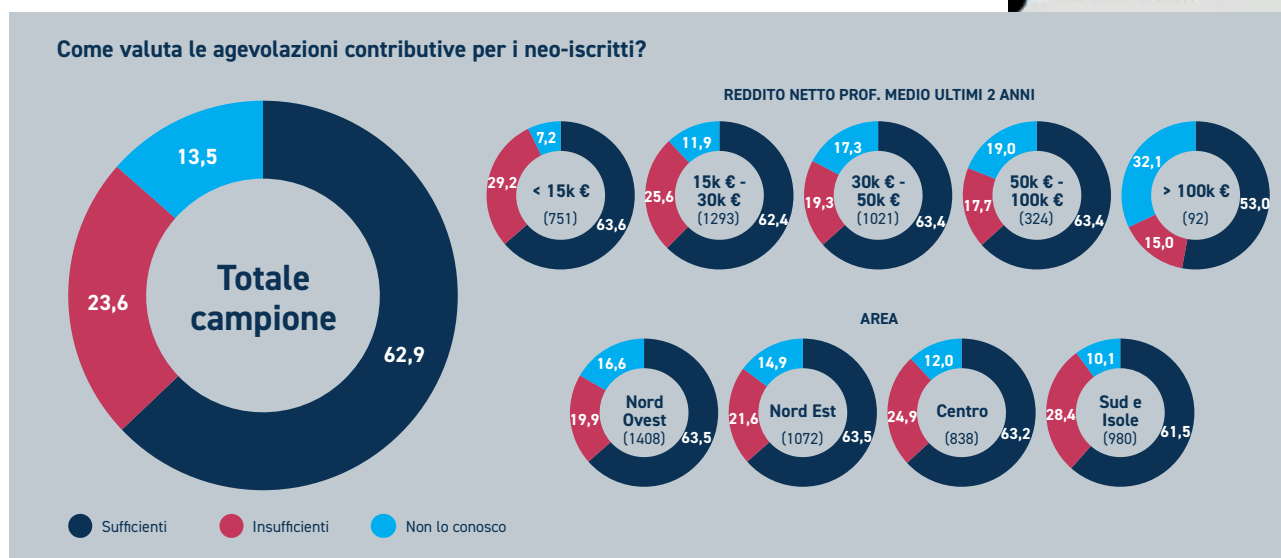
I vantaggi per gli iscritti

Fra gli intervistati che hanno completato il questionario, riguardo ai vantaggi messi a loro disposizione, è maggiore la conoscenza della Polizza sanitaria base e l'accesso gratuito ai servizi de *Il Sole 24 Ore*.



Agevolazioni contributive per i neo-iscritti

Al riguardo delle agevolazioni, oltre 6 intervistati su 10 ritengono sufficienti le agevolazioni contributive per i neo-iscritti.



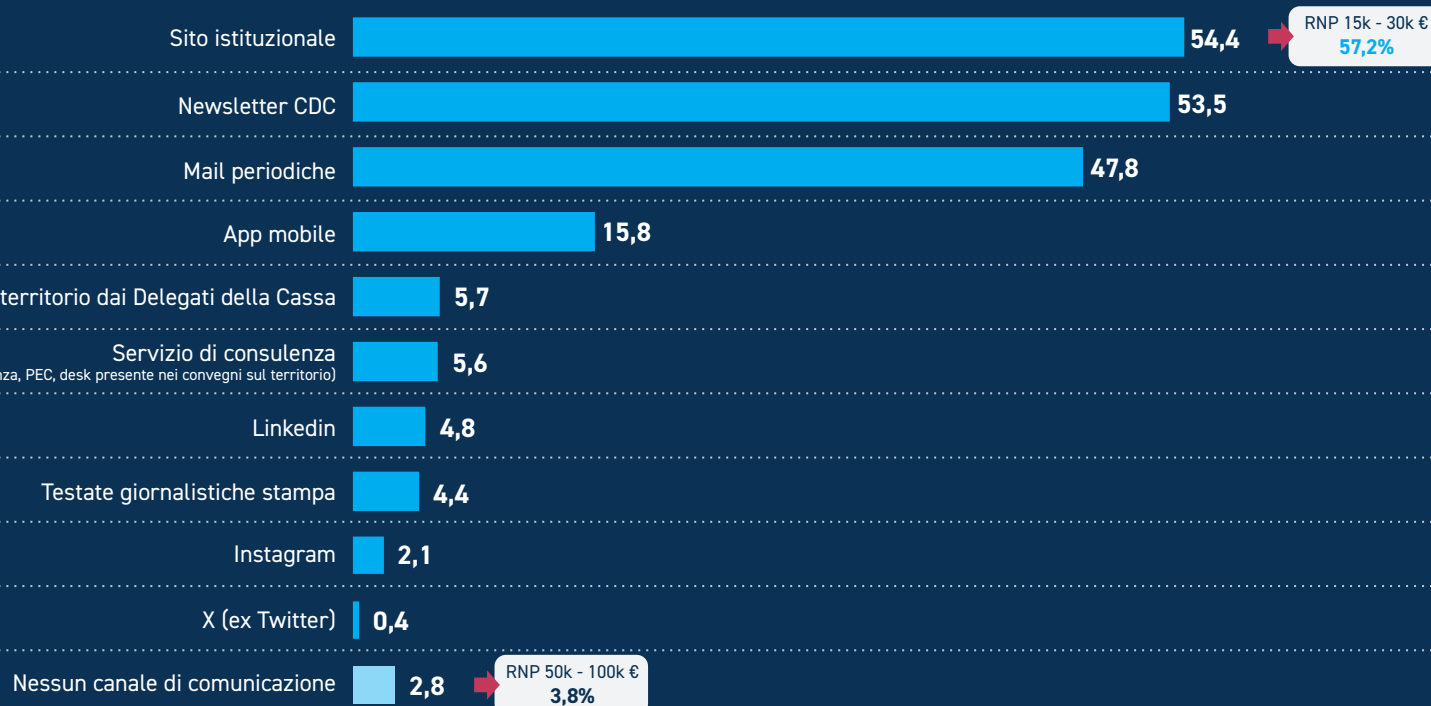


3.2.4

CANALI DI COMUNICAZIONE

Ad esito della survey somministrata, Il sito istituzionale e la newsletter si confermano come i canali che rispondono meglio alle esigenze dei giovani Dottori Commercialisti. Le mail di aggiornamento periodico restano uno strumento utile con un dato lusinghiero, rispetto alla recente introduzione, dell'utilizzo della CDC App.

Tramite quale canale acquisisce informazioni riguardanti la Cassa?



3.2.5

SPUNTI DI RIFLESSIONE SUL SONDAGGIO

Il quadro che emerge dalla rilevazione permette di dare voce alle nuove generazioni, portatrici più di tutte di istanze e di prospettive in linea con le trasformazioni in atto, che hanno ripercussioni non solo a livello economico ma anche sociale e culturale. Dalle risposte fornite si assiste a una

maggiore richiesta di benessere diffuso che consenta di raggiungere un maggiore equilibrio vita-lavoro e che rappresenti una leva per un futuro più sostenibile.

Si consolida poi una nuova consapevolezza dell'importanza strategica degli studi associati e di una formazione sempre più trasversale e multidisciplinare. L'obiettivo è quello di governare le spinte impresse dalla transizione digitale e dalla sostenibilità ambientale, che aprono nuovi fronti sullo sviluppo dimensionale della professione e sull'incontro tra domanda e offerta.

Emerge da parte dei giovani intervistati una fiducia nel futuro nonostante il contesto sia caratterizzato da un'instabilità dovuta alle tensioni geopolitiche con ripercussioni che provocano la crescita dell'inflazione e dei prezzi al consumo e, di conseguenza, una minore capacità di spesa delle famiglie e un'inferiore propensione agli investimenti da parte delle imprese e, quindi, degli studi professionali.

Il 60% degli intervistati ritiene la propria condizione lavorativa sia in miglioramento ed esprime una percezione positiva sull'operato della Cassa apprezzando il supporto fornito attraverso le misure assistenziali e un *welfare* sempre più inclusivo a sostegno della categoria in tutte le fasi della vita.

Per questi motivi la Cassa intende proseguire e potenziare il suo impegno verso le giovani Associate e i giovani Associati, fornendo loro gli strumenti più idonei per supportarli nei primi anni di attività professionale, immaginando le misure più adatte per agevolare la conciliazione vita-lavoro e studiando interventi che possano assicurare la tenuta del sistema previdenziale, sempre più equo, adeguato ed innovativo.







CNPADC - ASSOCIAZIONE DI DIRITTO PRIVATO
(D. LGS. 30/6/1994 n. 509)
Via Mantova 1 - 00198 ROMA
CODICE FISCALE 80021670585

Edizione Giugno 2024



www.cnpadc.it

Giugno 2024
Progetto Grafico CDC - Mirus s.r.l.

REPUTATIONAL REPORT 2023



VIA MANTOVA 1 - 00198 ROMA
WWW.CNPADC.IT

