**COMUNICATO STAMPA**

**Previdenza in tour 2022 “*Verso nuove rotte***

***Strategie e strumenti di navigazione per i dottori commercialisti di domani*”**

**DOTTORI COMMERCIALISTI: LA PROFESSIONE GUARDA AL FUTURO, TRA SPECIALIZZAZIONE, AGGREGAZIONI, NUOVE TECNOLOGIE E SUPPORTO AL PNRR**

***L’ente di previdenza ha organizzato oggi presso il Centro Congressi Magazzini del Cotone di Genova la decima edizione del convegno focalizzata sui nuovi orizzonti della professione in risposta a uno scenario in cui la domanda di servizi professionali si sta orientando verso nuovi campi consulenziali***

Genova, 30 novembre 2022 – La sintesi della fotografia che emerge dall’indagine realizzata da **Cassa Dottori Commercialisti,** che oggi ha organizzato a Genova la decima edizione di **Previdenza in tour** dal titolo **“Verso nuove rotte - Strategie e strumenti di navigazione per i dottori commercialisti di domani”** presso il Centro Congressi Magazzini del Cotone, evidenzia come quella di dottore commercialista rappresenti una professione comunque “in salute”, con una visione prospettica positiva ed un andamento dei redditi prodotti nel 2021 crescente, pur tra luci ed ombre a livello territoriale ed in un contesto così complesso, sia per i professionisti che per le loro colleghe. Dinamiche, queste, particolarmente evidenti per gli studi con strutture e attività consolidate, mentre le aree di criticità si concentrano sugli studi meno strutturati. Si è rilevata, poi, una propensione favorevole sia a supportare le imprese clienti nell’ambito dei progetti legati all’utilizzo dei fondi del PNRR, soprattutto nel Sud Italia, sia al reclutamento dei professionisti nella PA, entrambi visti come fattori strategici per la crescita della professione.

Il sondaggio, realizzato in collaborazione con la società SWG, specializzata nella progettazione e realizzazione di ricerche di mercato, nasce con l’obiettivo di ascoltare la voce degli iscritti sulla loro visione del lavoro dopo il periodo di incertezza che ha caratterizzato gli ultimi 2 anni. La ricerca intende fare il punto sulla situazione attuale, sul ruolo del dottore commercialista e immaginare i possibili risvolti che il futuro riserverà alla professione. Nello specifico i dottori 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.

**L’andamento del reddito e la visione per il futuro**

Tra gli iscritti alla Cassa Dottori Commercialisti che hanno aderito all’indagine, quasi 1 professionista su 2 dichiara di aver registrato un trend positivo del proprio reddito prodotto nel corso del 2021, senza evidenti differenze di genere (47% degli uomini e 41% delle donne) e soprattutto per i professionisti che hanno un’attività solida e ben avviata: 60% di casi per quelli con redditi oltre 100mila euro e quasi 50% dei casi per quelli tra 50 e 100mila euro. Solo 1 professionista su 5 segnala un andamento in calo, con un dato che sale a quasi il 40% per chi ha redditi più bassi (sotto i 15mila euro). L’aspetto positivo è che questa tendenza ha una correlazione inversa con l’età e l’anzianità dei professionisti. Dall’indagine emerge, infatti, che sono soprattutto i giovani, sia a livello di età anagrafica (60% di incrementi dichiarati per i professionisti fino a 40 anni di età e 47% tra 41 e 50 anni) sia di anzianità professionale (58% sotto i 10 anni di esperienza e 46% da 11 a 20 anni) a segnalare un andamento e una visione prospettica positiva del proprio reddito.

**Le opportunità del PNRR e le nuove vie della professione**

Dal sondaggio di Cassa Dottori Commercialisti emergono opinioni differenti riguardo alle opportunità offerte dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza: la quota maggiore (30%) degli intervistati ritiene possa rappresentare un'opportunità in termini di crescita professionale contro un 24% che non ne è convinto. Se a Sud e nelle Isole i favorevoli al Piano salgono al 37% e nel Centro Italia al 32%, nel Nord Ovest e Nord Est calano al 25%.

Sul fronte dell’evoluzione della professione, diffusa è, comunque, la consapevolezza che il dottore commercialista del domani debba individuare ambiti di sempre maggiore specializzazione, come dichiara più di un intervistato su due (57,2%), di cui il 66% appartenente alla fascia con redditi superiori a 100mila euro, e che forme di aggregazione, integrazione e collaborazione possano rappresentare un’opportunità di crescita (39,1% delle risposte, di cui quasi la metà - 48% - con redditi superiori a 100mila euro), anche per sfuggire a una burocrazia soffocante e a un progressivo declino di alcune attività tradizionali. Per quanto riguarda il PNRR la maggior parte dei dottori commercialisti ha intenzione di affiancare i propri clienti nell'accesso alle linee di finanziamento del Piano o lo ha già fatto (38%), con una maggiore concentrazione fra i residenti del Mezzogiorno (46%) e del Centro (38%). L’area di intervento su cui è richiesta maggiore consulenza è l’industria 4.0 (70% delle risposte), seguita dai bonus edilizi (50%), nuove competenze (29%) e agevolazioni e indennità per i privati (27%). A Nord prevale un atteggiamento più critico, con i professionisti che non pensano di accompagnare le aziende in questo percorso: nel 37% dei casi nel Nord Est e nel 40% nel Nord Ovest (contro una media generale del 33%). Poco più di 1 dottore commercialista su 4 non ha ancora preso una decisione in proposito.

**Il reclutamento nella PA**

In merito alla misura introdotta dal Ministero della Funzione pubblica per il reclutamento di professionisti nell'ambito della PA (Pubblica Amministrazione), appena il 30% degli intervistati non ne era a conoscenza, mentre tra i dottori commercialisti che la conoscono, quasi 1 su 5 vi ha aderito (soprattutto tra chi ha redditi più bassi) o intende farlo, mentre quasi 1 su 3 la ritiene comunque un’opportunità anche se non intende aderirvi. C’è una quota di minoranza (20%) che mette in dubbio l’efficacia della misura, in particolar modo perché ritiene che non porterà vantaggi professionali (in particolare i professionisti con età tra 51 e 65 anni, e con redditi elevati sopra i 100mila euro) o perché temono sarebbe difficile rientrare in ambito professionale post reclutamento (soprattutto i giovani sotto i 40 anni). Nel Mezzogiorno si manifesta un interesse maggiore per la misura (mediamente circa 24% rispetto al 15% complessivo) anche come possibile alternativa alla consulenza tradizionale.

**Le misure di Cassa Dottori Commercialisti a supporto degli iscritti**

In un percorso di costante affiancamento e supporto alla crescita professionale dei propri iscritti, Cassa Dottori Commercialisti ha messo in campo diverse iniziative a sostegno dei professionisti. La misura più richiesta dagli iscritti nel 2021 è stata il nuovo contributo a sostegno della professione che ha ottenuto un gradimento superiore al 10% tra i Dottori Commercialisti con redditi bassi (sotto i 30mila euro) o titolari di un’attività professionale da meno di 10 anni, in particolare a Sud e nelle Isole.

A integrazione delle prestazioni assistenziali previste, la Cassa ha stipulato una polizza sanitaria base gratuita in favore degli iscritti (inclusi i pensionati attivi) e dei tirocinanti pre-iscritti: nel corso del 2021 il 15% dei dottori commercialisti ha effettuato il *check up* annuale gratuito ad essa collegato.

La Cassa mette anche a disposizione degli associati una serie di convenzioni articolate su diverse aree tematiche relative a vita professionale e vita privata: nel 10% dei casi sono state utilizzate dagli iscritti, di cui 1 su 3 quelle relative all’*automotive* (33%), 1 su 4 quelle per salute e benessere (25%) e 1 su 5 quelle finanziarie (20%).

*“Focus del convegno Previdenza in tour di quest’anno* **-**  commenta Stefano Distilli, Presidente Cassa Dottori Commercialisti – *è un invito ad allargare gli orizzonti su cui la professione del dottore commercialista dovrebbe focalizzarsi, per rispondere concretamente a uno scenario in cui la domanda di servizi professionali si sta orientando verso nuovi campi consulenziali e dove, quindi, occorre riuscire a raccogliere tutto il vento necessario, potendo contare al tempo stesso su una guida, una bussola che faciliti l’orientamento in mare aperto. Per la decima edizione dell’evento abbiamo, quindi, scelto una città che incarnasse pienamente il tema del convegno e che della navigazione ha connotato la propria storia, come Genova. Un’edizione che, partendo dall’analisi dello scenario attuale della professione di dottore commercialista, come dalla ricerca realizzata con* *SWG, ha poi ampliato lo sguardo alle dinamiche in atto nel mondo del lavoro in generale, andando ad analizzare prospettive di sviluppo e punti critici di attenzione. Con l’obiettivo di individuare, inoltre, gli strumenti che possano essere al tempo stesso utili al recupero del benessere lavorativo e veicolo di crescita e di realizzazione, puntando l’attenzione anche sui nuovi settori consulenziali e tracciando una mappa delle specializzazioni più strategiche per il rinnovamento della professione. Ambiti in cui la Cassa può certamente offrire il suo contributo per definire iniziative di welfare in grado di supportare la crescita dei professionisti del futuro”.*

*“Nel corso di Previdenza in tour abbiamo presentato quest’indagine tra i nostri iscritti -* conclude Distilli *– nata con l’obiettivo di scattare una prima fotografia della professione all’indomani di un periodo difficile per il Paese, come quello pandemico degli ultimi due anni. Da una prima analisi dei dati, possiamo affermare di trovarci di fronte a una professione che si mantiene in salute e che ha saputo reagire di fronte alle difficoltà, come dimostrano le risposte raccolte sul tema reddituale. In materia di PNRR abbiamo registrato una maggiore propensione all’utilizzo dei fondi nel Sud del Paese, mentre a Nord i professionisti si rivelano meno entusiasti sulla misura. In generale il Piano viene vissuto come un’opportunità, da pianificare con attenzione sia per i tempi che si allungano che per le procedure complesse, ecco perché 1 professionista su 3 non ha ancora preso una decisione in proposito. Sul fronte del reclutamento dei professionisti nella PA, gli intervistati ritengono che sia in generale uno strumento positivo, a prescindere dall’aderirvi o meno. In merito alle nostre iniziative assistenziali, siamo convinti che l’adesione alle prestazioni offerte possa crescere nel corso dei prossimi anni, viste anche le numerose tipologie messe a disposizione e gli stanziamenti registrati in aumento anno su anno, così come c’è un ampio margine di incremento nel ricorso alle polizze, sia quella sanitaria che quella vita, e alle convezioni. Come Cassa proseguiremo con sempre maggiori sforzi nel supporto ai nostri associati, mettendo in campo misure sempre più efficaci per accompagnarli nel loro percorso di crescita professionale, nell’auspicio che la professione mantenga il proprio dinamismo e la propria capacità di creare valore”.*

Particolarmente ricco il programma di questa decima edizione del Previdenza che è stato strutturato in diversi momenti.

Dopo i saluti istituzionali di **Marco Bucci**, Sindaco di Genova, **Lilli Lauro**, Consigliera della Regione Liguria e **Paolo Ravà**, Presidente dell’Ordine dottori commercialisti ed esperti contabili di Genova, c’è stato l’intervento introduttivo dello scrittore **Piero Trellini**, cui è seguito quello di **Stefano Distilli**, Presidente di Cassa Dottori Commercialisti, che ha aperto ufficialmente i lavori.

Il contributo alla riflessione da parte di **Felice Damiano Torricelli**, Presidente di Enpap, l’ente di previdenza e assistenza degli psicologi, che ha tracciato una mappa dei rischi e degli impatti psicologici legati all’attuale dimensione lavorativa, ha aperto la tavola rotonda **“Ritrovare la bussola per orientarsi in una professione che cambia”** a cui hanno partecipato **Stefano Distilli**, Presidente di Cassa Dottori Commercialisti, **Massimiliano Cipolletta**, Amministratore Delegato del Gruppo SCAI e Presidente di Piemonte Innova, **Carla Patrizia Ferrari**, CFO di Fondazione Compagnia San Paolo, **Laura Gangitano**, Head of National Practices di Jefferson Wells Manpower Group Italia, moderata dalla giornalista **Simona D’Alessio**.

A seguire, una seconda tavola rotonda dal titolo **“Formazione al timone verso la professione del futuro”** ha visto la partecipazione di **Alberto Quagli**, Direttore del Dipartimento Economia dell’Università di Genova, **Marco Capecchi**, Professore associato di Diritto privato dell’Università di Genova, **Luca Giacometti**, Delegato di Cassa Dottori Commercialisti, **Marco Lagomarsino**, Delegato di Cassa Dottori Commercialisti, **Andrea Perrone**, Consigliere di Amministrazione di Cassa Dottori Commercialisti, moderata da **Fabio Pessina**, Consigliere di Amministrazione di Cassa Dottori Commercialisti.

Per ulteriori informazioni:

Fausta Tagliarini

SEC Newgate Italia

Cell. +39 3476474513

fausta.tagliarini@secnewgate.it

Andrea Gerardi

Responsabile Funzione

Supporto alla Comunicazione

Cassa Dottori Commercialisti

Cell. +39.337.1549262 t.+39.06.47486439

a.gerardi@cnpadc.it