**Credito d’imposta del 20% e Piano Transizione 4.0:**

**MioDottore esplora l’interesse delle cliniche private italiane**

* Il 62% delle cliniche intervistate ha fatto ricorso agli incentivi prima del 2023;
* La maggioranza delle cliniche (81%) ha sentito parlare del credito d’imposta, eppure meno della metà (43%) saprebbe spiegare di cosa si tratta e soltanto in termini generali;
* Le cliniche desistono dal richiedere agevolazioni fiscali, percependo eccessiva complessità di normative e procedimenti.

**Milano, 22 settembre 2023**– Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) mira a rivitalizzare la competitività e la produttività del Sistema Paese, mettendo in luce l’importanza di promuovere l’innovazione e la digitalizzazione. Tale evoluzione tecnologica è quindi supportata dal legislatore, che, con la legge di bilancio 2023 ha prorogato il finanziamento per una serie di misure legate al Piano Transizione 4.0, volte ad accompagnare il passaggio verso un approccio più tecnologico e digitale. Tra queste misure viene annoverato anche il **credito d’imposta del 20% per l’acquisto di beni strumentali innovativi interconnessi**, esteso a tutte le imprese italiane, inclusi gli operatori sanitari, come le cliniche.

**Ma qual è lo stato dell’arte della conoscenza di tali incentivi da parte delle cliniche private del Bel Paese?** Per scoprirlo, [**MioDottore**](https://www.miodottore.it/?utm_source=press-release&utm_medium=pr&utm_campaign=it_patient__pr) – la piattaforma leader in Italia e nel mondo specializzata nella prenotazione online di visite mediche specialistiche e con medici di medicina generale e parte del gruppo [Docplanner](https://www.docplanner.com/) – ha condotto un’indagine tra le cliniche partner per investigare il loro percepito sulle opportunità offerte, la loro propensione verso l’utilizzo degli incentivi e gli investimenti in digitalizzazione già effettuati o in programma per il futuro.

**Incentivi fiscali: l’81% delle cliniche ne ha sentito parlare, ma nessuna sa spiegare in dettaglio di cosa si tratti**

In base alla ricerca di MioDottore, la **maggioranza delle cliniche intervistate (81%) ha familiarità con il piano** di Transizione 4.0 del 2023 e del modello di agevolazione fiscale per i beni innovativi interconnessi, ma nessuna è **in grado di spiegarli nel dettaglio**.

Tra chi ne ha sentito parlare, meno della metà **(43%) riuscirebbe a esplicitarne le condizioni e comunque solo in termini generali**, mentre la restante parte **non saprebbe individuare i vantaggi** (19%) oppure **non è consapevole che tale opportunità si possa applicare anche al campo sanitario** (19%).

Esaminando i dati a livello regionale, emerge che le cliniche che hanno sentito parlare di questi incentivi si trovano soprattutto nel nord Italia (53% delle risposte positive provengono da cliniche in quest’area) rispetto a quelle del centro (29%) o del sud (19%).

Nonostante la poca chiarezza su cosa effettivamente comporti, **oltre la metà delle cliniche intervistate (62%) afferma di aver già fatto ricorso a tali incentivi** prima del gennaio 2023 per acquistare nuovi beni. Cambia però la tipologia degli strumenti acquisiti: solo il 10% li ha utilizzati per dotarsi **sia di bene tradizionali che strumentali 4.0**, la maggioranza (43%) li ha richiesti **solo per l’acquisto di beni tradizionali**, mentre il restante 10% per quelli **strumentali 4.0**.

**Complessità normativa e procedurale: oltre la metà delle cliniche (63%) non ha usufruito degli incentivi nel 2023**

A partire da gennaio 2023, a seguito della legge di bilancio, il campo di applicazione degli incentivi si è ristretto esclusivamente ai beni strumentali 4.0 - tecnologici e interconnessi - andando a escludere invece quelli tradizionali, fino a quel momento ricompresi nell’agevolazione.

MioDottore ha quindi chiesto alle cliniche se, a partire dall’inizio del 2023, abbiano sfruttato il credito d’imposta del 20% per l’acquisto dei beni tecnologici e interconnessi e **oltre la metà (62%) di esse ha dato risposta negativa**. Una parte (19%) dei rispondenti, però, ha affermato di non averlo utilizzato finora, ma ha lasciato aperta la possibilità per i prossimi mesi del 2023, affermando di volerne acquistare entro la fine dell’anno.

Andando a esplorare il mancato utilizzo delle agevolazioni fiscali, si evince che uno dei motivi principali (per il 26% degli intervistati) è **l’eccessiva complessità nel determinare il raggio d’azione del credito d’imposta in ambito sanitario** a causa della frammentazione delle normative di riferimento, portando molte cliniche a desistere senza provare prima ad approfondire.

Anche la **complessità e la poca chiarezza della procedura e della documentazione da presentare post-acquisto** per accedere al beneficio hanno portato il 16% delle cliniche coinvolte nel sondaggio a non ricorrere al credito d’imposta. Infine, un altro 16% ritiene che la misura del credito di imposta così come concepita nell’attuale normativa non sia particolarmente conveniente quanto le precedenti misure dell’iperammortamento e del superammortamento, disincentivando così il suo utilizzo.

**Il 43% delle cliniche non intende utilizzare il credito d’imposta del 20% entro la fine del 2023**

Dallo studio condotto da MioDottore, emerge che le cliniche hanno le idee abbastanza chiare sul futuro: il **43% non intende utilizzare** il credito d’imposta del 20% entro la fine del 2023.

I motivi sono vari: alcune hanno già investito in beni strumentali 4.0 e non intendono farlo ulteriormente (14%), altre invece non hanno come priorità al momento l’acquisto di tali beni (5%). Di opinione opposta è il 38% delle cliniche intervistate, che ha già in mente di ricorrere all’agevolazione nei prossimi mesi.

Ma quali sono le aree nelle quali è più importante investire al momento? Secondo il 48% delle cliniche, sono **sia i beni strumentali materiali che quelli immateriali**, sottolineando quindi una necessità eterogenea e diffusa. Non è invece dello stesso avviso il 29%, che preferirebbe investire esclusivamente in beni materiali, come ad esempio dispositivi e strumentazione.

“*MioDottore è da sempre in prima linea per promuovere la digitalizzazione del sistema sanitario in Italia. Riteniamo, infatti, che l’evoluzione tecnologica possa giovare a tutto il sistema sanitario, consentendo alle cliniche di essere maggiormente competitive grazie alle innovazioni adottate, ai medici di riappropriarsi del tempo della cura e dell’ascolto snellendo le ~~loro~~ attività burocratiche, e ai pazienti di ricevere un’assistenza migliore e più puntuale, sentendosi parte attiva del processo di cura. Continueremo quindi a fare la nostra parte per favorire un dialogo aperto tra e con le cliniche, i medici, i cittadini-pazienti e i decision maker, affinché il futuro della sanità italiana possa rispondere pienamente alle necessità dei suoi protagonisti.”,* dichiara **Luca Puccioni, CEO di MioDottore**.

Per creare un ecosistema in grado di favorire un dialogo aperto e approfondire la questione della Transizione 4.0 e del credito d’imposta come strumenti per accelerare la digitalizzazione a un costo ridotto, MioDottore ha organizzato nell’ambito del ciclo di incontri “**MioDottore Connect - Leading Digital Health Transformation**” un [workshop su questo tema](https://pro.miodottore.it/eventi-contenuti/miodottore-connect/speedy-afternoon-workshop-milano/iscriviti-ora) che si terrà a Milano il **29 settembre** e che vedrà la partecipazione di Donatello Romaniello, Head Of Finance di MioDottore, Federico Giovannini, Consultant di Gellify e Myriam Mazzanti, Quality Manager del Poliambulatorio Quality & Rehab.

[**MioDottore**](https://www.miodottore.it/) fa parte del [Gruppo Docplanner](https://www.docplanner.com/about-us) ed è la piattaforma leader in Italia dedicata alla sanità privata e pubblica che connette i pazienti con medici specialisti, medici di medicina generale, centri medici e ospedali come IRCCS Humanitas, IEO, Istituto Auxologico Italiano, Ospedale San Raffaele, Ospedale Israelitico, Gruppo Mantova Salus, Gruppo GVM e Gruppo PSH.

MioDottore offre ai pazienti uno spazio dove prenotare online visite mediche con medici specialisti e medici di medicina generale e recensire lo specialista più adatto alle proprie esigenze. Allo stesso tempo fornisce ai professionisti sanitari e ai centri medici utili strumenti per gestire il flusso di pazienti, migliorare l'efficienza e la propria presenza online e acquisire nuovi pazienti. Arrivato in Italia nel novembre 2015, ha già registrato numeri record con 2,5 milioni di prenotazioni al mese, oltre 8,5 milioni di visite mensili al portale e 300.000 dottori disponibili sulla piattaforma.

Il Gruppo Docplanner attualmente serve 90 milioni di pazienti e gestisce 18 milioni di prenotazioni ogni mese. Conta oltre 2 milioni di professionisti e circa 12 milioni di recensioni sui suoi siti in 13 paesi. L’azienda, fondata nel 2012 in Polonia, ad oggi si avvale di un team di 2.000 persone con sedi a Varsavia, Barcellona, Istanbul, Roma, Città del Messico, Monaco, Bologna e Curitiba.

Sono parte del Gruppo Docplanner anche il CRM TuoTempo, che permette a cliniche, ospedali, ambulatori e studi medici di gestire interamente il percorso digitale del paziente, e GIPO il software gestionale per strutture mediche n.1 in Italia, che ad oggi gestisce oltre 1400 centri medici.

Per ulteriori informazioni visitare il sito: [**https://www.miodottore.it/**](https://www.miodottore.it/?utm_source=press-release&utm_medium=pr&utm_campaign=it_patient__pr)

**Informazioni per i media:**

**Hotwire PR**

Ufficio stampa

+39 340 4107386

[MioDottoreIT@hotwireglobal.com](mailto:MioDottoreIT@hotwireglobal.com)