



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

L'evoluzione della professione di Commercialista

ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO
E SPECIALIZZAZIONE PROFESSIONALE

A CURA DI

Tommaso Di Nardo

PRESENTAZIONE DI

Elbano de Nuccio

**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

L'evoluzione della professione di Commercialista

ORGANIZZAZIONE DELLO STUDIO
E SPECIALIZZAZIONE PROFESSIONALE

A CURA DI

Tommaso Di Nardo

PRESENTAZIONE DI

Elbano de Nuccio

**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

Indice

Presentazione	4
Premessa	6
INTRODUZIONE	
Le indagini statistiche sull'evoluzione della professione del Commercialista	7
Il modello di analisi	9
PARTE PRIMA	
I risultati dell'indagine statistica nazionale	13
Un commento introduttivo	14
Il quadro statistico nazionale	17
La professione sul territorio	33
La professione per classi di età	44
La professione per genere	56
Il campione di rispondenti Isdcec 2018	66
PARTE SECONDA	
Indagine statistica sul software negli studi professionali	69
PARTE TERZA	
Le Società tra professionisti dal 2017 al 2021	77
APPENDICE	
Tavole statistiche	81

Presentazione

Negli ultimi anni abbiamo assistito a un dibattito molto acceso sul tema della specializzazione professionale. Esiste una corrente di pensiero che sostiene la fine o comunque il declino del commercialista che si occupa esclusivamente o prevalentemente di adempimenti. Sull'altro versante si muove, invece, una linea di pensiero aperta al cambiamento, secondo la quale la sopravvivenza del commercialista dipende strettamente dalla sua capacità di evolvere sempre più verso la consulenza aziendale. Tra i due versanti si colloca la discussione sui nuovi albi ed elenchi creati dal legislatore negli ambiti più specialistici della professione.

Tutto questo mentre il mercato dei servizi professionali si trova al centro di una trasformazione epocale indotta da molteplici trend rispetto ai quali la pandemia e la guerra russo-ucraina sono solo gli ultimi fattori scatenanti.

In questo scenario, le indagini statistiche e le ricerche condotte dalla nostra fondazione per osservare da vicino l'evoluzione della professione sono oltre che utili particolarmente necessarie.

Come Consiglio Nazionale investiremo ancora di più in questo settore promuovendo anche nuove collaborazioni scientifiche con università e centri di ricerca pubblici e privati perché abbiamo bisogno di accedere a molteplici conoscenze per affrontare le sfide complesse del nostro tempo.

Ritornando al modello di specializzazione della professione, mi pare di poter dire che il commercialista che si occupa solo di adempimenti, in realtà, non esiste. È una figura che si è formata nell'immaginario collettivo di una categoria che, di fronte ai nuovi trend di mercato, avverte un forte senso di disorientamento.

Esiste, invero, il commercialista, o, forse, sarebbe meglio dire, come suggerisce la presente ricerca, lo studio professionale organizzato per fornire servizi contabili e fiscali c.d. "di base".

Si tratta, peraltro, di servizi che occupano una posizione importante in un sistema economico come quello italiano contrassegnato dalla presenza preponderante di micro e piccole imprese. Servizi, perciò, fondamentali nel garantire la tenuta stessa del sistema oltre che nel favorirne lo sviluppo.

Il resto lo fa il mercato.

In questo senso, però, anche i servizi contabili e fiscali "di base" andrebbero riconsiderati e rilanciati insieme al tema dell'aggregazione professionale. Per rilanciare e riorganizzare la professione sono, infatti, necessari maggiori investimenti in organizzazione e innovazione dello studio professionale così da permettere di recuperare marginalità dai servizi *basic*.

In realtà, come mostrano i dati della presente ricerca, non è vero che i commercialisti rifuggono dall'aggregazione professionale. Infatti, i dati ci dicono che circa il 40% dei commercialisti esercitano la professione in forma aggregata contro il 60% che continua a operare in uno studio individuale. Il punto è che le aggregazioni sono molto eterogenee, generalmente piccole e poco strutturate. Le Stp, ad esempio, nonostante nell'ultimo anno siano aumentate significativamente, non superano il 2% tra gli studi professionali, mentre una quota rilevante di aggregazioni è riconducibile a forme ibride come, ad esempio, la condivisione

delle spese dello studio. Inoltre, gli studi associati, che pure rappresentano il 20%, mediamente non superano i 2,5 soci.

Come Consiglio Nazionale saremo impegnati non solo a sostenere l'aggregazione spingendo il legislatore a riformare, ad esempio, la normativa sulle Stp, ma anche nel promuovere un'interlocuzione quotidiana con il governo e le agenzie fiscali per semplificare al massimo le procedure, migliorare la normativa e garantire al meglio la compliance dei propri clienti.

Inoltre, spingeremo nell'attuazione delle specializzazioni professionali con l'obiettivo di ottenere il riconoscimento pubblico e di rilanciare il progetto SAF mediante un effettivo ed efficace coordinamento con le università. Solo così potremo evitare l'inutile proliferazione di albi ed elenchi esterni ma, soprattutto, potremo favorire nel migliore dei modi possibili la giusta transizione dei commercialisti verso un mercato più evoluto che richiede competenze sempre più qualificate.

I dati presentati in questa ricerca sono frutto di differenti rilevazioni statistiche condotte negli ultimi anni e rappresentano un patrimonio prezioso di informazioni e conoscenze a disposizione di studiosi, analisti, istituzioni e ogni altro stakeholder della professione. La rappresentazione dei dati, in particolare di quelli relativi all'organizzazione dello studio professionale e alle specializzazioni ovvero alle funzioni di interesse pubblico e alle attività di assistenza e consulenza prestate, traccia l'identikit di una professione in un determinato riferimento temporale. Perciò, nella consapevolezza che la professione evolve costantemente nel tempo, il Consiglio Nazionale promuoverà sin da subito nuove rilevazioni in modo da avere dati aggiornati e comparabili con quelli qui pubblicati.

Elbano de Nuccio

Presidente del Consiglio Nazionale

dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Premessa

“L'evoluzione della professione di Commercialista. Organizzazione dello studio e specializzazione professionale” è una ricerca condotta dall'area economico-statistica della Fondazione Nazionale dei Commercialisti che presenta i dati delle ultime indagini statistiche effettuate, a partire da una rielaborazione dei dati dell'ultima “Indagine statistica nazionale” (2018) e della ricerca “Il ruolo delle STP nell'evoluzione della professione di Commercialista” (2022). Presenta, inoltre, per la prima volta alcuni dati dell’“Indagine sull'utilizzo dei software negli studi professionali” (2019).

Il documento è diviso in tre parti.

Nella prima parte si dà ampio spazio ai dati dell'indagine statistica nazionale. Dopo i primi dati elaborati a livello nazionale e presentati nell'Anteprima del 2018, in questo documento sono presentati i dati elaborati per macroarea territoriale oltre che per genere ed età.

Nella seconda parte sono presentati i dati dell'indagine statistica sul software utilizzato negli studi professionali con elaborazione dettagliata a livello regionale.

Infine, nella terza parte è presentata una rielaborazione e un aggiornamento al 31 dicembre 2021 dei dati sulle Società tra professionisti iscritte all'albo dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili.

Infine, il documento riporta in un'apposita Appendice Statistica i dati dell’“Indagine statistica nazionale” (2018) distinti per macroarea territoriale, genere e classi di età¹.

1 In alcuni casi, il totale delle tabelle non è 100%. A parte il caso in cui la domanda prevedeva risposte multiple, opportunamente indicato per ogni tabella, una differenza marginale negli altri casi può essere dovuta agli arrotondamenti.

INTRODUZIONE

Le indagini statistiche sull'evoluzione della professione del Commercialista

L'ultima indagine statistica nazionale sull'evoluzione della professione di Commercialista è stata svolta nel 2018. Successivamente, sono state condotte indagini di approfondimento su alcuni temi di attualità fino all'ultima ricerca sul ruolo delle "Società tra professionisti nell'evoluzione della professione" pubblicata il 22 marzo 2022.

Nel presente documento, oltre ad una rielaborazione dei dati dell'ultima indagine statistica nazionale, tratteremo alcuni profili evolutivi della professione di Commercialista sulla base dei dati relativi all'organizzazione degli studi professionali e al profilo specialistico dei singoli professionisti. Presenteremo, inoltre, alcuni dati relativi all'indagine sui software utilizzati negli studi dei Commercialisti che offre alcuni spunti interessanti in tema di organizzazione dello studio professionale. Vedremo, infine, come nel 2021 le Società tra professionisti siano cresciute oltre ogni previsione.

L'indagine statistica nazionale 2018 della FNC segue, pur innovandone profondamente il modello teorico di analisi, l'indagine statistica condotta nel 2012² dall'Istituto di Ricerca dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e, seppure con quadri analitici differenti, quelle ancora precedenti del 2003³ e del 2000⁴ della Fondazione Aristeia. Il questionario si articolava in cinque aree tematiche e precisamente:

- 1) Formazione e titoli professionali
- 2) Organizzazione dello studio
- 3) Specializzazione professionale
- 4) Dimensione dello studio
- 5) Posizionamento dello studio.

I primi risultati dell'indagine statistica 2018, in versione provvisoria, sono stati diffusi nel mese di settembre dello stesso anno. Allora i questionari raccolti, elaborati e analizzati erano 7.318. In quell'occasione, furono rappresentati i dati relativi all'esercizio della professione e alla tipologia di studio, alle specializzazioni professionali, alla dimensione degli studi in termini di addetti e di fatturato e al posizionamento dello studio rispetto alle attività basilari rappresentate dall'assistenza e dalla consulenza contabile e fiscale alla clientela stabile. Quest'ultimo aspetto costituisce di fatto una novità nel modello di analisi dell'organizzazione della

2 "L'evoluzione della professione di commercialista. Indagine statistica nazionale 2012", (a cura) di Tommaso Di Nardo, Ottobre 2012, IRDCEC, Roma.

3 "Rapporto sul dottore commercialista 2003, Seconda indagine statistica", di Tommaso Di Nardo, Egea Bocconi, Milano, dicembre 2004.

4 "Il dottore commercialista in Italia. Prima indagine statistica nazionale", di Tommaso di Nardo, Egea Bocconi, Milano, dicembre 2001.

professione di Commercialista, introdotta dalla FNC per la prima volta in occasione del Sondaggio 2017 sui costi degli adempimenti fiscali⁵.

I dati qui presentati, invece, si basano su un campione di 7.931 rispondenti con un tasso di completamento delle risposte pari al 70%. Come già osservato in occasione dell'anteprima del 2018, il campione dell'indagine statistica 2018 è il più "robusto" se confrontato con le indagini precedenti.

Il campione dell'indagine statistica sui software utilizzati negli studi professionali, invece, è il più ampio mai utilizzato nelle indagini del CNDCEC e della FNC. Il campione è formato, infatti, da quasi 20 mila questionari. I dati elaborati sono relativi alla distribuzione degli studi per classi di addetti, per utenze software attivate da parte di ogni studio, per la spesa sostenuta dallo studio per il software e per il tipo di software utilizzato.

I dati delle Società tra professionisti, invece, sono il frutto di una rielaborazione del database utilizzato nella ricerca sul ruolo delle STP nell'evoluzione della professione di Commercialista⁶. I dati sono aggiornati al 31 dicembre 2021 e sono presentati per livello regionale e per macroarea territoriale. L'analisi si sofferma sugli ultimi cinque anni, mostrando l'evoluzione del numero di STP dal 2017 al 2021.

Il modello di analisi

Negli ultimi anni, intorno alla professione di Commercialista si è acceso un ampio dibattito sull'evoluzione della professione tra "attività di base" e attività specialistica. Il CNDCEC, nel corso del mandato 2017-2021, ha lanciato il progetto SAF e perseguito l'obiettivo del riconoscimento delle specializzazioni nell'ambito dell'ordinamento professionale. Sebbene non esista una definizione unanimemente riconosciuta della figura del "Commercialista di base"⁷, di cui si è più volte discusso, il tema della specializzazione nell'ambito della professione di Commercialista è al centro dell'attenzione da diverso tempo. In generale, le attività specialistiche sono definite in contrapposizione con le attività c.d. "di base"⁸.

5 Cfr. Documento di Ricerca FNC "I costi degli adempimenti fiscali e i costi dello spesometro 2017", a cura di Tommaso Di Nardo e Gianluca Scardocci, Fondazione nazionale dei commercialisti, 28 marzo 2018.

6 Cfr. Documento di Ricerca FNC "Il ruolo delle Stp nell'evoluzione della professione di Commercialista", di Tommaso Di Nardo, 22 marzo 2022.

7 Cfr. "Il Commercialista di base. Una ricerca sulle condizioni per l'introduzione dell'assistenza contabile e fiscale di base 'pubblica' a favore dei 'contribuenti minori'", Fondazione Nazionale dei Commercialisti, 1° luglio 2016.

8 Nel documento FNC del 2016 richiamato nella nota 6, il "Commercialista di base" è considerato come quella figura "destinata ad assicurare l'assistenza fiscale di base per il corretto adempimento degli obblighi tributari e contributivi a favore dei soggetti di minori dimensioni esercenti attività di impresa o di lavoro autonomo, i quali hanno minori possibilità di dotarsi di personale, strumenti tecnici e professionisti specializzati nel settore, indispensabili in un contesto normativo e ordinamentale oltremodo complesso ed in continua evoluzione come quello italiano". Per quanto affine, questa non è la definizione di "attività di base" utilizzata nel presente documento.

Facendo riferimento alle precedenti indagini statistiche sopra citate, precisiamo che, in questo contesto, le "attività di base" sono definite nei termini dell'assistenza e della consulenza continuativa contabile e fiscale alla clientela stabile. Questa definizione è stata impiegata sin dalla prima indagine statistica del 2000 lanciata dall'allora Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti⁹. In qualunque modo la si voglia definire, esiste una fondamentale distinzione tra attività di assistenza contabile e fiscale svolta a carattere continuativo e finalizzata al rispetto degli adempimenti contabili e fiscali di imprese, enti del terzo settore e professionisti e le attività di consulenza "on demand", richieste dagli stessi soggetti al presentarsi di particolari condizioni o avvenimenti nel corso della loro vita aziendale. Questa distinzione, pur non essendo perfettamente coincidente, richiama quella, apparsa più recentemente nel dibattito, che separa le attività a basso valore aggiunto, caratterizzate da un elevato contenuto di processi standardizzabili, da quelle a più alto valore aggiunto, rappresentate da attività più prettamente consulenziali che afferiscono ad ambiti specialistici dell'attività professionale. Queste ultime sono anche caratterizzate da una maggiore rilevanza dei processi di riconoscimento e accreditamento in quanto si riferiscono ad attività che richiedono particolari competenze acquisibili in parte attraverso specifici percorsi formativi e in parte attraverso specifiche esperienze professionali.

Senza addentrarci oltre in questa analisi, certamente importante nello studio dell'evoluzione della professione di Commercialista ma che richiede un approfondimento a parte, è importante in questa sede soffermarsi sull'influenza da essa avuta nello sviluppo del modello di analisi dell'indagine statistica. Pur essendo stato necessario adottare un approccio semplificato, il modello di analisi sottostante le indagini statistiche della FNC ha fatto propria la distinzione tra "attività di base" e attività specialistica ed ha scelto due differenti modalità di rilevazione di tale aspetto. Infatti, la domanda sul posizionamento dello studio in termini di quota di fatturato derivante dalle "attività di base" ha caratterizzato il primo livello di analisi, mentre successivamente si è cercato di dettagliare questa informazione indagando sul posizionamento dello studio in termini di tipologia di clientela, area geografica di riferimento, canali di acquisizione della clientela e rilevanza delle "attività di base" e di quelle specialistiche nella determinazione del fatturato dello studio.

In particolare, la domanda sull'incidenza delle attività c.d. "di base" sul fatturato dello studio assume un ruolo chiave nell'ambito delle ultime indagini. Per misurare tale incidenza, sono stati costruiti cinque

9 È importante precisare in questa sede che tale definizione di "attività di base" ha un carattere prettamente analitico utile per la definizione di un valido modello di analisi dell'evoluzione della professione. Il riferimento ad attività a carattere continuativo ovvero alla clientela stabile è in linea con quanto emerge tipicamente dalla prassi di definizione del mandato professionale che ha ad oggetto l'attività di assistenza e consulenza contabile, fiscale e societaria relativa all'impianto e alla tenuta della contabilità e ai servizi connessi, alla redazione del bilancio di esercizio, alla predisposizione delle dichiarazioni fiscali e alla consulenza aziendale generica. Ciò non di meno, lo stesso riferimento (il carattere continuativo e la clientela stabile) può ritrovarsi anche in corrispondenza di incarichi ricevuti da una tipologia di clientela più strutturata che pur disponendo di un proprio ufficio interno per la contabilità, ha bisogno di una consulenza continuativa e stabile. In questo senso, la definizione qui utilizzata di "attività di base" differisce da quella utilizzata nella ricerca sul "Commercialista di base".

strati e precisamente la fascia al di sotto del 20%, quella dal 21 al 40%, quella dal 41 al 60%, quella dal 61 all'80% e, infine, quella superiore all'80%. A questi cinque strati sono stati aggiunti altri due livelli in modo da rappresentare, con lo 0%, il caso in cui non sono presenti "attività di base" e, con il 100%, il caso opposto in cui sono presenti solo "attività di base". Le fasce sono costruite in modo da "segregare" idealmente nelle fasce estreme i due modelli antitetici dello studio "iper-specializzato" che si dedica poco o per niente agli adempimenti fiscali e dello studio "a-specializzato" che, invece, si dedica completamente o quasi agli adempimenti fiscali e non svolge attività specialistiche. Le due fasce centrali rappresentano, invece, gli studi "specializzati" anche se con un diverso livello e grado di specializzazione ovvero gli studi che non si dedicano unicamente agli adempimenti fiscali ma svolgono anche altre attività tipiche della professione in maniera rilevante e comunque non marginale e lo fanno combinando a diverso livello "attività di base" e attività specialistiche.

In questo caso, il concetto di specializzazione è riferito allo studio professionale e non al singolo professionista ed è inteso quale concetto capace di esprimere il grado di dipendenza dello studio dalle "attività di base", notoriamente considerate come attività a basso valore aggiunto.

Nella prima parte del questionario dell'indagine statistica nazionale, invece, il concetto di specializzazione impiegato è riferito al singolo professionista ed è declinato, per la prima volta, nei termini di "aree professionali in cui il professionista ritiene di aver acquisito una specifica competenza". Le aree professionali sono state disegnate sulla falsariga delle aree individuate nell'ambito del regolamento SAF del CNDCEC¹⁰. Inoltre, alla domanda sulle aree professionali intese come aree di specializzazione professionale è stata affiancata la domanda sullo svolgimento di funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico. In questo caso, il fenomeno sottostante è rappresentato dall'effettivo svolgimento di almeno un incarico nell'ambito delle funzioni e delle attività elencate nel corso dei dodici mesi precedenti l'intervista. Prima delle domande sulle aree di specializzazione e sullo svolgimento di funzioni ed attività è stata posta una domanda sull'iscrizione in altri registri e/o elenchi a partire dal registro dei revisori legali. Tale domanda, infatti, fornisce informazioni supplementari rispetto alle altre due.

Ad esempio, noi sappiamo che non tutti gli iscritti al registro dei revisori legali svolgono effettivamente l'attività del revisore legale. Infatti, lo stesso registro ripartisce gli iscritti in due diverse sezioni a seconda che siano attivi o inattivi. L'articolazione delle domande del questionario ci permette di classificare i rispondenti tra gli iscritti nel registro e quelli che non lo sono e successivamente ci permette di vedere quelli che hanno in corso incarichi professionali nell'ambito della revisione o che li hanno avuti nei dodici mesi precedenti l'intervista. Ma ci permette anche di vedere se lo stesso soggetto ritiene di aver acquisito una specifica competenza nell'ambito della revisione legale. In questo modo, replicando lo schema per le altre

¹⁰ Cfr. "Regolamento per la costituzione e il funzionamento delle scuole di alta formazione", CNDCEC, Marzo 2021, in "Informativa" n. 37/2021.

aree professionali e limitando l'osservazione a quelle per le quali esiste un registro/elenco esterno all'albo, abbiamo la possibilità di osservare le competenze espresse dai commercialisti rispetto agli incarichi effettivamente svolti.

PARTE PRIMA

I risultati dell'Indagine statistica nazionale

Un commento introduttivo

In questa prima parte della ricerca sono riportati la gran parte dei dati descrittivi dell'Indagine statistica nazionale sugli iscritti all'albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili (2018). Si precisa che alcuni dati sono relativi al singolo iscritto che partecipa all'Indagine, mentre altri dati sono relativi allo studio professionale. Come anticipato sopra, i dati sono riportati in cinque aree di analisi: l'area della formazione e dei titoli professionali, l'area afferente l'esercizio della professione e l'organizzazione dello studio, l'area riguardante la specializzazione professionale del singolo iscritto, l'area relativa alla dimensione dello studio misurata in termini di addetti e di fatturato e, infine, l'area relativa al posizionamento dello studio in termini di specializzazione di servizi offerti.

Lo schema appena descritto valorizza in modo particolare la distinzione tra profilo personale del professionista e configurazione dello studio professionale in cui viene esercitata la professione. Si tratta, infatti, di due distinte dimensioni analitiche che rivestono enorme importanza nell'analisi dell'evoluzione della professione di Commercialista che, al di là di ogni considerazione sul tema dell'attività professionale come prestazione intellettuale o attività d'impresa, si muove costantemente su due binari diversi e allo stesso tempo interrelati: il profilo professionale del singolo, soprattutto rispetto alla tendenza a specializzarsi in determinate materie consulenziali, e l'organizzazione dello studio professionale che, nel caso di studio individuale *tout court*, può coincidere perfettamente con il profilo personale del professionista, mentre, nel caso di studi aggregati, può essere anche molto diversa.

In questo senso, ci sembra particolarmente importante porre in evidenza il dato relativo all'aggregazione professionale. Infatti, dai dati dell'indagine emerge molto chiaramente come i commercialisti organizzati in qualche forma aggregata nell'esercizio della professione sono una percentuale significativa pur restando la minoranza. Secondo i dati dell'indagine, infatti, il 40% degli iscritti opera in una forma aggregata che può essere rappresentata da studio associato, società tra professionisti o altra forma societaria o studio condiviso. Questo dato, come vedremo meglio più avanti, non si spiega solo con la presenza di commercialisti che operano in qualità di associati o soci di studio, ma anche con la presenza di una quota significativa di commercialisti che operano in qualità di collaboratori di studio. Questi, infatti, da un'analisi più approfondita delle risposte al questionario, operano prevalentemente negli studi aggregati rispetto a quelli individuali e si dividono equamente tra studi associati/società e studi condivisi. In generale, gli iscritti che operano in qualità di collaboratori di studio sono l'8,3% e, di questi, solo il 45,3% opera in studio individuale.

Accanto al dato relativo all'aggregazione professionale, assume un certo rilievo il dato sulla specializzazione professionale. Seguendo il modello delle aree professionali disegnate nel progetto SAF, il questionario ha permesso di individuare tre diversi raggruppamenti di specializzazioni. A parte l'area contabilità e fisco, che comunque non rientra tra le aree di specializzazione individuate dal progetto SAF, e che coinvolge la stragrande maggioranza dei commercialisti rappresentando, di fatto, un'area generalista o, detto in altri

termini, “di base” della professione, il primo raggruppamento comprende materie che interessano oltre la metà dei commercialisti. Tra queste figura, ad esempio, la revisione legale dei conti. Vi sono poi materie meno diffuse ma comunque significative che formano un secondo raggruppamento che potremmo definire di “media specializzazione” e che comprende materie capaci di coinvolgere circa il 40% dei commercialisti come, ad esempio, il contenzioso tributario o la consulenza e finanza aziendale. Il terzo raggruppamento è formato, invece, da materie più di nicchia che coinvolgono, cioè, meno del 20% dei commercialisti. Tra queste troviamo, ad esempio, la crisi di impresa, gli enti pubblici e gli enti no profit ma anche la consulenza del lavoro.

Il modello di analisi dell’indagine statistica nazionale, però, come già spiegato sopra, è stato disegnato per permettere l’osservazione della specializzazione a più livelli. Infatti, dopo aver chiesto ai commercialisti di indicare le aree in cui si ritiene di possedere una “specificata esperienza”, è stato chiesto di indicare le funzioni sussidiarie e le attività di interesse pubblico effettivamente svolte nell’arco dei dodici mesi precedenti l’intervista. Qui si vede come, accanto alle specializzazioni principali, come quelle in ambito di controllo e revisione che interessano circa la metà dei commercialisti, come già visto per le aree professionali, solo due funzioni assumono una certa rilevanza, ricorrendo in una misura tra il 10 e il 20%, quella cioè di curatore fallimentare e di revisore negli enti locali, mentre tutte le altre esprimono una significatività molto relativa, rappresentando funzioni e attività poco diffuse e quindi di nicchia. La gran parte di queste è rappresentata da funzioni giudiziarie.

Al livello successivo, la specializzazione è stata indagata in relazione allo studio professionale e non più al singolo iscritto. La domanda chiave è rappresentata dall’incidenza del fatturato da attività di base sul fatturato complessivo dello studio. In questo modo, gli studi professionali sono stati suddivisi in tre categorie: studi “iper-specializzati”, cioè studi con poco fatturato da “attività di base”, studi “a-specializzati”, cioè studi con molto fatturato da attività di base e studi “specializzati”, cioè studi per i quali il fatturato da attività di base è normalmente integrato da una quota significativa di fatturato proveniente da attività non di base ovvero da incarichi professionali e attività di consulenza specialistica. Il risultato è che la maggior parte degli studi professionali di commercialista è specializzato, mentre gli studi che derivano più dell’80% del proprio fatturato da “attività di base” è pari a poco meno di un terzo (30,9%). È chiaro, invece, che per una parte significativa degli studi (circa il 49%), la clientela rappresentata da persone fisiche senza partita IVA e microimprese ha un’incidenza importante sul fatturato dello studio. Inoltre, sono più dell’80% gli studi per i quali la clientela locale ha un’incidenza importante sul fatturato dello studio, mentre il passaparola tra clienti è il canale di acquisizione della clientela più diffuso tra gli studi rispetto alla presentazione diretta a potenziali clienti oppure all’utilizzo di materiale promozionale tradizionale o digitale.

Sul piano territoriale, i dati dell’indagine mostrano l’esistenza di differenze significative tra i commercialisti del Nord e quelli del Sud, mentre nelle regioni del Centro si riscontrano situazioni più vicine alla media nazionale o, comunque, più in linea con i dati del Nord. Più in dettaglio, le differenze più significative

si riscontrano nella dimensione degli studi professionali. Nel Nord. Infatti, gli studi con più di dieci addetti sono più del 16% (16,4% nel Nord-ovest e 16,7% nel Nord-est), mentre nel Sud sono appena il 2,6% e nel Centro l'8,7% rispetto ad una media nazionale dell'11,2%. Del resto, gli studi con almeno un dipendente sono quasi il 70% nel Nord (69,5% Nord-ovest e 68,5% Nord-est), mentre nel Sud sono il 38,6% e nel Centro il 58,6%, rispetto a una media nazionale del 58,9%. Allo stesso modo, se guardiamo la distribuzione degli studi professionali per fatturato, quelli che superano il milione di euro sono l'8,4% nel Nord contro lo 0,4% nel Sud con il Centro a 3,1% rispetto a una media nazionale del 5,2%. Al divario in termini dimensionali si associa anche un divario in termini di livello di aggregazione e di specializzazione professionale. Nel Sud, infatti, c'è una netta prevalenza di commercialisti che operano in studi individuali (71,7%) rispetto al Nord-ovest (58,3%) e al Nord-est (55,5%) ma anche rispetto al Centro (60%) e, per contro, una presenza di commercialisti che operano in studi associati nettamente inferiore: 10,7% al Sud contro 23,7% nel Nord-est e 24,6% nel Nord-ovest. Ad un più basso livello di aggregazione professionale, nel Sud si associa un più basso livello di specializzazione. Gli studi professionali che in termini di posizionamento rispetto al fatturato da attività di base sono definiti specializzati sono il 51,4% al Sud contro il 60,9% nel Nord-est, il 58% nel Centro e il 56,1% nel Nord-ovest. Inoltre, dai dati dell'indagine è evidente come tra i commercialisti del Sud vi sia un'incidenza meno importante dei servizi a più alto valore aggiunto sul fatturato complessivo dello studio e un'incidenza nettamente maggiore della clientela rappresentata dalle persone fisiche non titolari di partita iva e dalle microimprese.

L'analisi dei dati per classe di età rivela, invece, differenze significative tra la prima e le altre due classi di età, in particolare tra i commercialisti fino a 40 anni, che formano appunto la prima classe di età, e quelli meno giovani che si collocano nella seconda classe, rappresentata dai commercialisti tra 41 e 60 anni, e nella terza classe rappresentata dagli *over 60* anni. Qui, in termini dimensionali, emergono differenze importanti tra i commercialisti più giovani e quelli meno giovani che mostrano la tendenza dei primi ad operare in studi più piccoli, meno strutturati e tendenzialmente meno specializzati anche se l'ampiezza del divario, misurato tra la prima e la terza classe di età è meno pronunciato rispetto al divario esistente tra Nord e Sud. Inoltre, è evidente dai dati che al passaggio da una classe all'altra gli indici relativi alla dimensione dello studio e al livello di specializzazione tendono a crescere o comunque a migliorare. Ad esempio, se osserviamo gli studi con almeno un dipendente, indice di un maggior grado di strutturazione dello studio, questi sono il 51,8% tra i commercialisti più giovani, il 58% tra i commercialisti della seconda classe e il 65,2% tra quelli della terza classe di età. Allo stesso modo, se guardiamo la quota di studi che dipende per più dell'80% dal fatturato derivante da "attività di base" questa è pari al 34,4% tra i più giovani e scende al passaggio di classe, prima al 31,4% tra i commercialisti della seconda classe (41-60 anni) e poi al 27,7% tra gli *over 60*. Ancora, per restare nell'ambito dell'analisi della specializzazione professionale, tra i più giovani è meno diffusa l'area professionale della revisione legale rispetto ai meno giovani, con una tendenza dell'indice in questione ad aumentare al passaggio di classe. La stessa cosa non accade, però, con il fatturato dello

studio per il quale la seconda e la terza classe tendono ad allinearsi. Una tendenza che, invece, si inverte nell'analisi degli indici di aggregazione professionale. Infatti, la percentuale di commercialisti giovani che operano in uno studio individuale è pari al 54,7%, sale al 60,8% nella seconda classe e raggiunge il 67,3% nella terza classe. Per contro, tra i più giovani, sembra prevalere lo studio condiviso e la posizione di collaboratore di studio che, dai dati dell'indagine, è più diffusa negli studi aggregati rispetto a quelli individuali.

Infine, anche l'analisi per genere mostra l'esistenza di differenze importanti che riguardano la dimensione dello studio, il grado di aggregazione e il livello di specializzazione professionale. Le donne, ad esempio, operano in studi più piccoli, meno strutturati e con un livello di specializzazione più basso. Ad esempio, per le donne, la percentuale di studi che supera i dieci addetti è pari a 7,9% contro il 12,3% degli uomini, gli studi con almeno un dipendente sono il 51,9% per le donne contro il 61,2% degli uomini, mentre in termini di fatturato il gap relativo agli studi con più di un milione di fatturato si riduce ad appena 2,1 punti percentuali. In termini di aggregazione professionale, se da un lato non si registrano differenze di rilievo in termini di studi individuali (64,5% per le donne e 60,3% per gli uomini rispetto al 61,4% di media nazionale), il divario si amplia se si guarda la percentuale di commercialisti in posizione di associati (11,5% contro 17,4%) e, soprattutto, di collaboratore di studio con partita iva (16,1% contro 5,3%). In termini di specializzazione, è interessante osservare l'area professionale della revisione legale che tende ad essere meno rilevante per le donne (44,2%) rispetto agli uomini (57,4%). Un gap questo che si amplia se si osserva il dato relativo allo svolgimento della funzione di sindaco (33,7% contro 50,2%) e quella di revisore legale (33,5% contro 50,2%).

Il quadro statistico nazionale

Formazione e titoli professionali

La riforma Berlinguer, c.d. riforma del 3+2, in ambito universitario, ha avuto una profonda influenza nell'ambito della professione di Commercialista. Detta riforma, introdotta nel 1999, ha svolto un ruolo certamente determinante nel processo di fusione tra l'Albo dei dottori commercialisti e quello dei ragionieri e periti commerciali che ha avuto la tappa più importante nel 2008 con la nascita dell'albo unico dei dottori commercialisti e degli esperti contabili. Come vedremo dai dati delle tabelle seguenti, la popolazione degli iscritti all'albo rappresentata dai professionisti in possesso di un titolo di laurea è di gran lunga preponderante, ma resta una parte consistente di iscritti in possesso del diploma, mentre chi possiede una laurea triennale è pari a circa il 5%. Con l'occasione, abbiamo misurato anche chi è in possesso del titolo professionale di consulente del lavoro o di avvocato e abbiamo prestato attenzione anche all'iscrizione in altri

registri e/o elenchi tenuti presso ministeri o tribunali anche perché rappresentano, in alcuni casi, primi indizi di specializzazione professionale.

Passando ai dati, dalla tabella 1 vediamo come il 79,6% del campione ha una formazione universitaria con un titolo di studio pari o superiore alla laurea, mentre il 20,4% possiede un diploma di scuola media superiore. Tra i laureati, la maggior parte si divide tra laurea magistrale (vecchio ordinamento) con il 38,5% e laurea quadriennale o specialistica con il 32,1%. Insieme essi raggiungono il 70,5%. Il 5,2% del campione, invece, ha una laurea triennale. Infine, il 3% ha un master universitario e lo 0,9% un dottorato di ricerca.

TABELLA 1. TITOLO DI STUDIO

Titolo di studio posseduto	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	38,5%
Laurea quadriennale o specialistica	32,1%
Diploma di scuola media superiore	20,4%
Laurea triennale	5,2%
Master universitario	3,0%
Dottorato di Ricerca	0,9%

Come detto sopra, dal 1° gennaio 2008 si è formato ufficialmente l'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili. All'atto della fusione, i dottori commercialisti e i ragionieri commercialisti sono confluiti automaticamente nella sezione A del nuovo Albo. Da quel momento, gli iscritti all'Albo potevano accedervi con due differenti titoli professionali: quello di dottore commercialista e quello di esperto contabile, mentre gli iscritti nella sezione A con il titolo di ragioniere commercialista conservano detto titolo fino alla cancellazione dall'Albo. Il titolo di esperto contabile dà accesso unicamente alla sezione B dell'Albo. Nulla vieta, però, che un iscritto all'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili possa avere anche altri titoli professionali, ovvero abilitazioni all'esercizio di altre professioni con la possibilità di essere iscritti anche in altri Ordini professionali. In sede di elaborazione del questionario, considerata la loro attinenza, si è, dunque, deciso di includere nella rilevazione dei titoli professionali anche quelli di consulente del lavoro e di avvocato.

Come mostrato nella tabella 2, il 70,1% dei rispondenti all'Indagine ha il titolo di dottore commercialista, mentre il 30,1% ha il titolo di ragioniere commercialista e l'1,5% quello di esperto contabile¹¹. Dal momen-

11 Ricordiamo che dal 1° gennaio 2008 non è più possibile abilitarsi con il titolo di ragioniere commercialista.

to che è possibile disporre di più di un titolo professionale, la domanda in questione ha previsto risposte multiple.

A questo livello dell'analisi, è interessante rilevare la presenza di una quota importante di iscritti con il titolo di consulente del lavoro, si tratta, infatti, del 2,9% e, dunque, di una quota superiore a quella degli esperti contabili, ovvero degli iscritti nella sezione B dell'Albo¹². Mentre, invece, appare del tutto marginale il possesso del titolo di avvocato che, sulla base dei dati del nostro campione, ricorre nello 0,2% di iscritti.

TABELLA 2. TITOLI PROFESSIONALI POSSEDUTI*

Titoli professionali	Italia
Dottore Commercialista	70,1%
Ragioniere Commercialista	30,1%
Esperto Contabile	1,5%
Consulente del Lavoro	2,9%
Avvocato	0,2%

* domanda a risposta multipla

Come è noto, negli ultimi anni si è avuto un proliferare di nuovi registri e/o elenchi istituiti a livello ministeriale e dedicati allo svolgimento di determinate funzioni che si sono affiancati ai più tradizionali elenchi come quello dei Consulenti Tecnici d'Ufficio o dei Delegati alle vendite tenuti presso il tribunale. In particolare, segnaliamo il Registro dei revisori legali afferente al Ministero dell'Economia e delle Finanze e l'Elenco dei revisori locali tenuto presso il Ministero dell'Interno.

Nella tabella 3 sono indicati i principali registri ed elenchi ai quali è stato dedicato uno specifico spazio di approfondimento nel questionario dell'indagine statistica nazionale. Non v'è dubbio, e questo è quel che più ci interessa, che tali registri ed elenchi fanno riferimento, comunque, ad aree professionali specifiche caratterizzate da un certo grado di specializzazione.

Naturalmente, i registri e gli elenchi presi in considerazione hanno una natura piuttosto eterogenea e non possono essere confrontati in maniera asettica. Innanzitutto, è importante sottolineare che la domanda in questione prevedeva risposte multiple, infatti, non sono pochi gli iscritti che sono presenti contemporaneamente in più registri e/o elenchi. La maggior parte degli iscritti all'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili è presente nel Registro dei revisori legali, si tratta di oltre il 90% degli iscritti. Tale

12 Nel Rapporto 2019 sull'albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, gli iscritti nella sezione B "esperti contabili" sono 1.300 pari all'1,1% del totale.

eventualità, dunque, è spesso associata ad altre situazioni dal momento che tende ad essere quasi universale ovvero quasi una doppia iscrizione. Questo potrebbe far pensare che la funzione di revisore legale non sia una funzione specialistica. Di fatto, non è così. È importante, infatti, precisare che l'iscrizione ad un registro e/o elenco professionale non si traduce automaticamente nell'assunzione di incarichi professionali. Lo dimostra la natura stessa del registro dei revisori legali nella sua articolazione tra sezione A e sezione B ovvero tra revisori attivi e revisori inattivi. Come è noto, i revisori attivi, cioè gli iscritti nella sezione A del Registro, sono pari nel 2021 al 33% del totale¹³. Questo ci porta a considerare la doppia valenza del concetto di specializzazione professionale. Sebbene, infatti, il professionista iscritto in un determinato registro e/o elenco è a tutti gli effetti abilitato a svolgere attività professionale in quel determinato campo, di fatto, sulla base di criteri più stringenti, si potrebbe ritenere uno specialista in quell'ambito solo nel caso in cui svolga o abbia svolto recentemente almeno un incarico professionale in quella determinata area.

In questa sede, ci limitiamo ad osservare quanto indicato dal campione relativamente alla frequenza di iscrizione nei registri ed elenchi indicati nel questionario. Il 93,6% dei rispondenti ha indicato il registro dei revisori legali. Una percentuale minore, ma comunque significativa, pari al 32,8% ha indicato l'elenco dei consulenti tecnici d'ufficio, seguita con il 24,2% dall'elenco dei revisori negli enti locali. Quote minori si rilevano per l'albo dei gestori della crisi da sovraindebitamento (9,3%), per i mediatori (7%) e per l'albo degli amministratori giudiziari (4,9%). Infine, l'1,7% ha dichiarato di non essere iscritto in nessun elenco o registro speciale.

TABELLA 3. EVENTUALI REGISTRI O ELENCHI IN CUI SI È ISCRITTI*

Registri / Elenchi	Italia
Revisori Legali	93,6%
Consulenti tecnici d'ufficio	32,8%
Revisori Enti Locali	24,2%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	10,7%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	9,3%
Mediatori	7,0%
Amministratori Giudiziari	4,9%
Nessuno	1,7%

* domanda a risposta multipla

13 MEF, RGS, IGF, Analisi della composizione degli iscritti. Anno 2021. Registro dei Revisori Legali, Roma, dicembre 2021.

Organizzazione dello studio

L'analisi dei modelli organizzativi dello studio professionale di Commercialista è stata condotta, tradizionalmente, attraverso le figure classiche dello studio individuale e dello studio associato. Nel tempo, è stata introdotta anche la figura dello "studio condiviso" oltre a quella del network professionale che fa riferimento a una modalità organizzativa di secondo livello piuttosto che alle caratteristiche di base dell'organizzazione dello studio.

È importante, però, tenere conto che l'iscrizione all'Albo non equivale automaticamente all'esercizio della professione di Commercialista in uno studio organizzato. Basta considerare, infatti, lo scarto esistente tra il numero di iscritti all'Albo e il numero di iscritti alle Casse di previdenza private dei Commercialisti (CDC e CNPR). Sulla base dei dati del Rapporto statistico 2021 della FNC, tale scarto è pari, per il 2020, a 20.503 unità, praticamente il 17,2% degli iscritti all'Albo. Sebbene questo elemento da solo non spieghi la particolare frammentazione esistente nella professione di Commercialista rispetto all'organizzazione dello studio professionale, costituisce un importante indice di quanto la realtà possa essere lontana dagli schemi con cui siamo solitamente abituati a rappresentare i modelli professionali.

Tenuto conto di ciò, l'indagine sull'organizzazione dello studio professionale è stata condotta sulla base del modello di analisi già elaborato e utilizzato in occasione dell'indagine statistica 2012. Tale modello si articola in tre differenti livelli. Ad un primo livello, infatti, viene chiesto all'iscritto se esercita o meno la professione e, in caso affermativo, se la esercita in uno studio organizzato oppure in assenza di uno studio organizzato. Ad un secondo livello, viene chiesto, solo agli iscritti che esercitano in uno studio organizzato, la tipologia di studio nella quale si trovano ad esercitare la professione in via principale. Quindi, al terzo livello di analisi, viene chiesto all'iscritto di indicare la posizione da lui occupata nello studio.

Passando ai dati relativi all'esercizio della professione, l'88,9% dei rispondenti all'Indagine ha dichiarato di esercitare la professione in uno studio organizzato in una delle forme tipiche dello studio individuale, condiviso o associato in qualità di titolare, socio, associato, collaboratore o dipendente, mentre l'8,7% esercita la professione in forma non organizzata, ad esempio mediante l'uso promiscuo della propria abitazione. Infine, vi è un 2,4% di rispondenti che dichiara di non esercitare la professione o perché iscritto nell'elenco speciale o perché inattivo o per altre ragioni non specificate.

TABELLA 4. ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE

Esercizio della professione	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite (titolare, socio o contitolare di studio, collaboratore di studio, dipendente di studio)	88,9%
Esercizio della professione in forma non organizzata (ad esempio: uso promiscuo abitazione)	8,7%
Nessun esercizio della professione (iscritto elenco speciale, inattivo, ecc.).	2,4%

Nel modello di analisi sopra descritto, la domanda sull'esercizio della professione ha, essenzialmente, la funzione di filtro rispetto a tutte le altre domande del questionario. A questo livello di analisi, infatti, l'indagine esclude coloro che dichiarano di non esercitare la professione e limita le restanti domande ai primi due gruppi rilevati, includendo, quindi, anche coloro che esercitano la professione in uno studio non organizzato. A questi ultimi due gruppi viene, dunque, chiesto di indicare prima la tipologia di studi in cui operano in via principale e successivamente la posizione che occupano nello studio indicato.

Nella tabella 5 sono riportati i dati relativi alla tipologia di studio. La maggior parte dei rispondenti ha indicato quale tipologia di studio prevalente quella individuale. Si tratta del 61,4% del campione di rispondenti. Lo studio associato è stato indicato dal 19,7%, mentre lo studio condiviso, ovvero le forme organizzative basate sulla ripartizione delle spese tra professionisti comunque individuali, è indicato dal 14%. Per la prima volta, è stata rilevata, tra le tipologie di studio, la Stp che è stata indicata dal 2,2% del campione. Infine, vi è un 2,6% di rispondenti che ha indicato altre tipologie di studio.

TABELLA 5. TIPOLOGIA DI STUDIO PROFESSIONALE

Tipologia di studio	Italia
Studio individuale	61,4%
Studio associato o società semplice	19,7%
Studio condiviso (ripartizione spese)	14,0%
Società tra professionisti (Stp)	2,2%
Altro	2,6%

I dati relativi alla tipologia di studio indicati nella tabella 5 sono particolarmente importanti poiché permettono di apprezzare bene la diffusione delle forme di aggregazione professionale tra i Commercialisti ritenuti, invece, tradizionalmente "individualisti". Se, infatti, segmentiamo le risposte in due grandi gruppi distinguendo tra la forma individuale e quella aggregata, ricomprendendo in quest'ultima le tre forme indicate come "associata", "condivisa" o "societaria", il risultato è che il 35,9% dei Commercialisti esercita la

professione in una forma aggregata, mentre solo il 61,4% continua ad esercitare la professione in forma individuale. Questo risultato si apprezza ancora meglio restringendo l'analisi solo a coloro che esercitano la professione in forma organizzata al netto di quelli che hanno risposto altro in merito alla tipologia di studio. Si tratterebbe di un campione di 6.730 Commercialisti che per il 60% hanno indicato la forma individuale e per il 40% una delle tre forme aggregate (associato 22%, condiviso 15,6% e Stp 2,4%). La propensione all'aggregazione professionale tra i Commercialisti è, dunque, tutt'altro che bassa, rappresentando, invece, un elemento fortemente caratterizzante l'organizzazione della professione anche se, come vedremo più avanti, l'aggregazione resta confinata a situazioni relativamente piccole e poco strutturate.

Per cogliere al meglio l'organizzazione dello studio non basta individuare la tipologia dello stesso, ovvero la sua forma organizzativa, è necessario proseguire l'analisi focalizzando l'attenzione sulla posizione che il professionista intervistato occupa all'interno dello studio. È possibile, ad esempio, che in uno studio individuale, il professionista intervistato e, dunque, l'iscritto all'Albo, possa occupare la posizione di titolare dello studio oppure quella di collaboratore dello studio, mentre in uno studio associato, l'intervistato può essere un associato, un collaboratore o anche un dipendente dello studio. Più complicato è stato, invece, classificare la posizione di contitolare nell'ambito dello studio condiviso. Si tratta, infatti, di una forma organizzativa non ancora pienamente riconosciuta in quanto tale e perciò di difficile individuazione sia come forma organizzativa sia nei termini della posizione che il professionista occupa all'interno dello studio. Per ovviare a ciò, nel nostro modello di analisi è stata concepita la figura di contitolare di studio, con la consapevolezza, comunque, che non si tratta di una soluzione definitiva dal momento che essa non è in grado di permettere una facile identificazione dei professionisti coinvolti.

Il risultato di tale analisi è riportato nella tabella 6. In questo caso, il 63,8% dei rispondenti ha indicato di essere titolare di uno studio individuale, mentre il 15,8% ha indicato di essere un associato, il 9,4% contitolare di studio condiviso, l'8,2% collaboratore di studio con partita Iva, il 2,1% socio di una Stp, lo 0,3% dipendente di studio e, infine, lo 0,1% collaboratore di studio senza partita Iva. Questa analisi permette di osservare, innanzitutto, come le posizioni di dipendente dello studio e di collaboratore dello studio senza partita Iva siano essenzialmente posizioni marginali e tale risultato è certamente in linea con quanto ci si poteva aspettare da soggetti che sono qualificati come liberi professionisti. Quello che emerge, però, con maggiore significatività e che contraddice in parte quanto visto in precedenza è la percentuale relativamente bassa di chi occupa la posizione di associato oppure di socio di società che insieme si fermano al 17,9%, molto lontano, cioè, da quel 40% visto sopra di professionisti che esercitano la professione in una forma aggregata. Anche se consideriamo la percentuale di coloro che assumono la posizione di contitolare, il dato resta, pari in questo caso a 27,3%, pur sempre lontano da quella cifra.

TABELLA 6. POSIZIONE NELLO STUDIO

Posizione nello studio	Italia
Titolare (studio individuale)	63,8%
Associato (associazione prof.le)	15,8%
Contitolare (studio condiviso)	9,4%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	8,2%
Socio (Stp)	2,1%
Dipendente di studio	0,3%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,1%
Altro	0,4%

Specializzazione professionale

La tabella 7 riporta le aree professionali nelle quali i rispondenti ritengono di aver maturato una specifica esperienza professionale. La griglia della tabella 7 riproduce quasi perfettamente le aree professionali costituenti il progetto SAF del CNDCEC. È la prima volta che in un'indagine statistica del genere viene utilizzata questa griglia. Pertanto, la tabella 7 riporta per la prima volta una rilevazione delle specializzazioni professionali del Commercialista. Si tratta, comunque, di un dato di partenza e non di un punto di arrivo, poiché essa rappresenta una semplice fotografia della situazione esistente nel 2018 che nulla dice ancora rispetto al futuro della professione. Nella tabella sono indicate 12 aree professionali. I rispondenti potevano indicare un numero non limitato di aree attenendosi al criterio formulato nella domanda di "aver maturato una specifica esperienza".

L'area professionale più gettonata, come era prevedibile, è Contabilità e bilancio con l'89,2% di preferenze, seguita da Consulenza e pianificazione fiscale, anche se a debita distanza, con il 54,8%. Molto vicina a quest'ultima si trova l'area Revisione legale e controllo di legalità con il 53,8%. Un po' più distanti troviamo Valutazioni d'azienda con il 40,9%, Contenzioso tributario con il 38,7% e, sorpresa molto interessante, Consulenza e finanza aziendale con il 37,6%. Ancora più distanti, quasi a prefigurare aree professionali di nicchia, troviamo Crisi d'impresa con il 17,9%, Enti del terzo settore con il 15,8%, Enti locali con il 14,5%, Economia e fiscalità del lavoro con il 13,5%, Funzioni giudiziarie con il 13,2% e, infine, Corporate governance ovvero Amministrazione di imprese con il 9,2%.

TABELLA 7. AREE PROFESSIONALI PER LE QUALI IL PROFESSIONISTA HA MATURATO UNA SPECIFICA ESPERIENZA*

Aree professionali	Italia
Contabilità e bilancio	89,2%
Consulenza e pianificazione fiscale	54,8%
Revisione legale e controllo di legalità	53,8%
Valutazioni d'azienda	40,9%
Contenzioso tributario	38,7%
Consulenza e Finanza aziendale	37,6%
Crisi di impresa	17,9%
Enti del terzo settore	15,8%
Enti locali	14,5%
Economia e fiscalità del lavoro	13,5%
Funzioni giudiziarie	13,2%
Corporate governance (Amministrazione d'impresa)	9,2%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,3%

* domanda a risposta multipla

Se la tabella 7 rileva le specializzazioni professionali intese come aree professionali nelle quali il Commercialista ha maturato “specificata” esperienza, la tabella 8 riporta i dati relativi alle funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico svolte con riferimento agli ultimi 12 mesi di attività professionale. In questo caso, si è voluto rilevare il grado di svolgimento delle funzioni sussidiarie e delle attività di interesse pubblico svolte dai Commercialisti nella realtà indipendentemente dalle indicazioni relative alle specializzazioni professionali.

Il 45,8% del campione di rispondenti ha indicato di aver svolto o di svolgere l'attività di sindaco, il 45,7% di revisore legale dei conti, il 29,7% di rilascio di visti di conformità, il 16,4% di curatore fallimentare, il 13% di revisore negli enti locali. Seguono funzioni con preferenze inferiori al 10%, tutte integralmente riportate nella tabella 8. È interessante segnalare come il 26,1% dei rispondenti abbia indicato di non svolgere nessuna delle funzioni indicate.

TABELLA 8. FUNZIONI SUSSIDIARIE E DI INTERESSE PUBBLICO SVOLTE NEGLI ULTIMI 12 MESI DAL SINGOLO PROFESSIONISTA*

Aree professionali	Italia
Sindaco	45,8%
Revisore legale dei conti	45,7%
Rilascio visti di conformità	29,7%
Curatore fallimentare	16,4%
Revisore enti locali	13,0%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	8,6%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	7,0%
Commissario liquidatore	6,6%
Custode di beni nel processo esecutivo	6,1%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,3%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	4,2%
Mediatore	3,4%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	2,5%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	2,3%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	2,1%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,6%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	1,3%
Nessuna (tra quelle indicate)	26,1%

* domanda a risposta multipla

Dimensione dello studio

La tabella 9 riporta la distribuzione percentuale degli studi organizzati per classi di addetti. Come specificato nella stessa tabella, per addetti dello studio si intendono i titolari, gli associati, i soci, i collaboratori, i dipendenti e i praticanti. Il 71,6% degli studi professionali sono studi piccoli, cioè ricadenti nella classe di addetti 1-5. Il 17,2% sono studi medi, cioè tra 6 e 10 addetti, mentre l'11,2% sono studi grandi, cioè con più di 10 addetti. La tabella 9 riporta anche un dettaglio per la prima classe di addetti. Da qui si vede che il 29,3% degli studi è "mono-addetto" e che la maggioranza degli studi (53,2%) non supera i 3 addetti.

TABELLA 9. CLASSE DI ADDETTI DELLO STUDIO (TITOLARI, ASSOCIATI, SOCI, COLLABORATORI, DIPENDENTI E PRATICANTI)

Classi di addetti	Italia
Da uno a cinque	71,6%
	<i>Uno</i> 29,5%
	<i>Due</i> 13,1%
	<i>Tre</i> 11,2%
	<i>Quattro</i> 9,5%
	<i>Cinque</i> 8,4%
Tra sei e dieci	17,2%
Più di dieci	11,2%

Nella tabella 10 sono riportati altri indicatori relativi agli addetti dello studio. Il 38,6% degli studi ha due o più titolari. Questo dato deve essere letto in relazione con la tipologia di studio e la posizione nello studio del singolo professionista, ma è comunque riferito allo studio e non al singolo. In particolare, gli studi che hanno almeno un dipendente sono il 58,9%. Ciò vuol dire che il 41,1% degli studi professionali non ha dipendenti. L'assenza di dipendenti in una platea così ampia di studi professionali è un indicatore ulteriore del dimensionamento ridotto di molti studi professionali. Il 46,7% degli studi ha almeno un collaboratore, mentre solo il 21,1% degli studi ha almeno un praticante.

TABELLA 10. ALTRI INDICATORI RELATIVI AGLI ADDETTI ALLO STUDIO

Altri indicatori	Italia
Due o più titolari	38,6%
Almeno un collaboratore	46,7%
Almeno un dipendente	58,9%
Almeno un praticante	21,1%

La tabella 11 riporta la distribuzione percentuale degli studi per classi di fatturato. La maggior parte degli studi supera i 100 mila euro di fatturato. Quelli al di sotto di tale soglia sono il 47,6%. Il 39,1% degli studi ha un fatturato tra 100 e 500 mila euro, mentre l'8,1% supera i 500 mila euro e il 5,3% supera il milione di euro. La tabella 10 riporta in dettaglio anche i dati relativi alla classe fino a 100 mila euro. Il 26,4% non

supera i 50 mila euro di fatturato, mentre solo il 2,7% è al di sotto dei 10 mila euro di fatturato. Ovviamente, i dati della tabella 11 si riferiscono al fatturato dello studio professionale e non del singolo iscritto all'Albo.

TABELLA 11. DISTRIBUZIONE DEGLI STUDI PER CLASSI DI FATTURATO

Classi di fatturato	Italia
Fino a 100.000	48,5%
	Fino a 10.000
	2,6%
	da 10.001 a 20.000
	4,7%
	da 20.001 a 30.000
	7,1%
	da 30.001 a 40.000
	7,1%
	da 40.001 a 50.000
	6,3%
	da 50.001 a 60.000
	6,3%
	da 60.001 a 70.000
	4,1%
	da 70.001 a 80.000
	3,4%
	da 80.001 a 90.000
	3,0%
	da 90.001 a 100.000
	6,5%
da 100.001 a 500.000	39,1%
da 500.001 a 1.000.000	8,1%
Oltre 1.000.000	5,3%

Posizionamento e specializzazione dello studio

Nell'indagine statistica 2018, per la prima volta, è stata fatta una distinzione tra la specializzazione professionale del singolo professionista e quella dello studio. Della prima si è già parlato in precedenza. In questo paragrafo, invece, il focus è sulla specializzazione dello studio. I dati raccolti attraverso il questionario consentono sia di valutare il posizionamento dello studio tra "attività di base" e attività specialistica sia di valutare il posizionamento dello studio rispetto alla clientela, al mercato e ai servizi offerti.

I dati riportati nella tabella 11 indicano come il 12,4% degli studi ha un fatturato da "attività di base" che non supera il 20%. In particolare, il 4,2% dichiara di non aver fatturato derivante da tale attività. Questo segmento è stato definito "studi iper-specializzati". Si tratta di studi che derivano una parte rilevante o totalitaria del loro fatturato da attività diverse da quelle "di base" che nel nostro modello di analisi sono definite "specialistiche". Dall'altro lato del campione troviamo gli studi che fatturano più dell'80% da "attività di base" e che pertanto sono stati definiti "studi a-specializzati", cioè studi la cui attività diversa da quella "di base" e,

quindi, "specialistica" è marginale e perciò irrilevante. In quest'area ricade il 30,9% degli studi professionali. Al centro troviamo quelli che definiamo "studi specializzati", cioè gli studi il cui fatturato da "attività di base" è compreso tra il 20 e l'80%. Si tratta di studi, quindi, che affiancano all'attività di base una attività specialistica più o meno significativa. Sono il 56,7% del totale di tutti gli studi professionali.

TABELLA 12. POSIZIONAMENTO DELLO STUDIO. QUOTA DI FATTURATO DEI SERVIZI CONTABILI E FISCALI DI BASE.

Quote di fatturato	Italia
0%	4,2%
da 1 a 20%	8,2%
Bassa (Studi iper-specializzati)	12,4%
da 21 a 40%	10,9%
da 41 a 60%	17,8%
da 61 a 80%	28,1%
Media (Studi specializzati)	56,7%
da 80 a 99%	21,7%
100%	9,3%
Alta (Studi a-specializzati)	30,9%

La tabella 13, insieme alle successive tabelle 14 e 15, fornisce un'informazione complementare a quella appena vista, rappresentando il secondo livello di analisi del posizionamento dello studio in base a quanto descritto nel paragrafo 2.1. In particolare, la tabella 13 misura l'incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti. Tale misurazione è stata effettuata rilevando l'impatto che ogni segmento di clientela ha sul fatturato complessivo. In questo caso, le percentuali riportate in tabella in corrispondenza ad ogni segmento di clientela indicano le modalità di risposta "Importante" e "Molto importante" (in totale, le modalità di risposta sono cinque e cioè "Non importante", "Poco importante", "Mediamente importante", "Importante" e "Molto importante"). Come si vede dalle percentuali esposte in tabella, la percentuale più elevata del campione per la modalità "Importante" o "Molto importante" si registra in corrispondenza delle microimprese (42,6%), seguite dalle piccole-medie imprese (33,8%), dalle medie imprese (22,1%) e dalle grandi imprese (12%). Solo il 6,5% del campione considera "Importante" o "Molto importante" per il fatturato dello studio la clientela composta dalle grandissime imprese, praticamente al pari delle persone fisiche non titolari di partita Iva.

TABELLA 13. TIPOLOGIA CLIENTELA: INCIDENZA SUL FATTURATO DELLO STUDIO DELLE VARIE TIPOLOGIE DI CLIENTI

Tipologia clientela	Italia
Persone fisiche (non titolari di partita IVA)	6,3%
Microimprese	42,6%
Piccole-medie imprese	33,8%
Medie Imprese	22,1%
Grandi imprese	12,0%
Grandissime imprese	6,5%
Enti III settore	4,9%
Enti Pubblici	4,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

La tabella 14 mostra, invece, che per l'81,5% del campione, la clientela locale ha un'incidenza "Importante" o "Molto importante" sul fatturato dello studio, mentre la stessa percentuale scende al 31,3% per quella regionale, al 9,2% per quella extraregionale ma entro i confini nazionali e al 4,1% per quella internazionale.

TABELLA 14. PROVENIENZA DELLA CLIENTELA: PESO RELATIVO DELLA CLIENTELA PER LIVELLO GEOGRAFICO IN TERMINI DI IMPORTANZA NEL PORTAFOGLIO CLIENTI E DI INCIDENZA SUL FATTURATO

Provenienza clientela	Italia
Locale	81,5%
Regionale	31,1%
Nazionale	9,2%
Internazionale	4,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

La tabella 15, invece, fa emergere il passaparola tra clienti come il canale maggiormente funzionale nell'acquisizione della clientela da parte di uno studio professionale. La percentuale del campione che considera "Importante" o "Molto importante" tale canale per l'acquisizione di nuova clientela è pari, infatti, al 77,5%. La stessa percentuale scende al 27,6% per il canale rappresentato dalla presentazione diretta a

potenziali clienti, al 2,2% per il canale rappresentato da brochure, lettere, e-mail e redazionali e all'1% per il canale rappresentato da siti web e social network.

TABELLA 15. CANALI DI ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA: PESO RELATIVO DEI CANALI DI ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA

Canali di acquisizione	Italia
"Passaparola" tra clienti	77,5%
Presentazione diretta a potenziali clienti	27,6%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,2%
Web e social network	5,7%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Infine, la tabella 16 permette di apprezzare l'importanza relativa di ogni singolo servizio offerto nel determinare il fatturato complessivo dello studio. Anche in questo caso, le percentuali indicate in riferimento ad ogni singolo servizio riportato rappresentano la somma delle frequenze campionarie relative alle modalità "Importante" e "Molto importante". In questa speciale classifica, al primo posto troviamo Contabilità e bilanci (75%), praticamente i servizi rientranti nelle c.d. "attività di base". Al secondo posto, ma ad una certa distanza, troviamo Operazioni societarie, perizie e valutazioni (31,1%), seguite da Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria (27,2%). Le altre attività corrispondenti a servizi professionali che presentano percentuali superiore al 10% sono Funzioni di sindaco e revisore (22,8%), Buste paga e gestione del personale (18,5%), Consulenza strategica (17,6%), Consulenza contrattuale e legale (16,7%), Consulenza organizzativa e controllo (14,1%) e Consulenza finanziaria (11,3%). Tutte le altre attività riportate presentano percentuali inferiori al 10%.

TABELLA 16. TIPOLOGIA DI SERVIZI OFFERTI DALLO STUDIO: IMPORTANZA DEI SERVIZI OFFERTI SUL FATTURATO

Tipologia di servizi	Italia
Contabilità e bilanci	75,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	31,1%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	27,2%
Funzioni di sindaco e revisore	22,8%
Buste paga e gestione del personale	18,5%
Consulenza strategica	17,6%
Consulenza contrattuale e legale	16,7%
Consulenza organizzativa e controllo	14,1%
Consulenza finanziaria	11,3%
Assistenza nelle procedure concorsuali	8,2%
Sistemazioni di interessi	6,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,4%
Consulenza di marketing	4,6%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	3,9%
Consulenza informatica	3,8%
Amministrazione di patrimoni	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	1,6%
Arbitrati e componimenti amichevoli	1,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

La professione sul territorio

L'analisi dei dati dell'indagine statistica nazionale per macroaree territoriali restituisce l'immagine di una professione molto diversa tra i vari territori. Benché le differenze siano presenti tra tutte le principali macroaree, non v'è dubbio che le differenze più significative si verificano tra il Nord e il Sud. Si tratta di differenze che si traducono nei termini di un vero e proprio divario territoriale commisurato al divario socio-economico che caratterizza l'economia italiana. Come è noto, nel settentrione d'Italia il sistema economico e produttivo è caratterizzato dalla presenza di filiere produttive maggiormente strutturate con imprese di dimensioni medie maggiori, relazione economiche tra gli operatori più dense, con una presenza molto più forte sui mercati internazionali e, dunque, con una maggiore pressione concorrenziale dei mercati che nel tempo ha permesso il dispiegarsi di un sistema socio-economico ed istituzionale più evoluto. Ciò si traduce, inevitabilmente, nella formazione di una domanda di servizi contabili e fiscali e di consulenza aziendale, societaria e finanziaria molto più strutturata sia in termini quantitativi sia, soprattutto, in termini qualitativi. La maggior parte del divario reddituale misurato dai dati delle casse di previdenza della categoria dei Commercialisti è spiegato dal divario strutturale che contraddistingue l'esercizio della professione nelle diverse regioni d'Italia. Inoltre, è importante chiarire, rispetto a quanto vedremo meglio esposto nel prosieguo, che, sebbene il divario territoriale rispecchi in parte il divario intergenerazionale e quello per genere, le caratteristiche sottostanti sono diverse. Infatti, mentre nel primo caso, per quanto appena detto, le ragioni di fondo sono da ricercare nel divario socioeconomico territoriale sottostante, negli altri due casi le ragioni sono più specifiche e in parte legate al modello di sviluppo della professione. Nel primo caso, dunque, le motivazioni sono prevalentemente esterne, mentre negli altri casi sono essenzialmente interne.

In estrema sintesi, dall'analisi della professione sul territorio emerge una professione meno strutturata al Sud, prevalentemente operante in studi individuali e/o, comunque, di dimensioni minori sia in termini di addetti che di fatturato, mentre la specializzazione professionale è caratterizzata da una minore concentrazione di competenze "avanzate" rispetto alle aree del Nord. Ad esempio, nelle regioni meridionali tende ad essere maggiormente diffusa la specializzazione nell'ambito della revisione degli enti locali e molto meno quella legale e in generale l'attività di controllo e di corporate governance. Ancora, tra i commercialisti del Sud si verifica una maggiore frequenza di registrazioni in altri registri ed elenchi a fronte di una minore frequenza di svolgimento concreto di funzioni sussidiarie e/o attività di interesse pubblico. Il caso più eclatante, che può dare un'idea più precisa del tipo di divario di cui stiamo parlando, lo ritroviamo nell'ambito della revisione legale e dell'attività di sindaco. Qui, infatti, mentre si registra un divario molto piccolo rispetto alla percentuale di coloro che sono iscritti nel Registro dei revisori legali (-1,7%), il divario sale se si osserva la specializzazione professionale (-2,4%) e cresce significativamente se si passa alle attività effettivamente svolte (-8,9%). Inoltre, i dati mostrano come tra i commercialisti del Sud c'è una maggiore dipendenza dalle "attività di base" e dalla clientela micro rispetto alle regioni settentrionali.

Per quanto riguarda il titolo di studio, i dati della tabella 17 mostrano una percentuale significativamente più elevata di laureati nel Sud rispetto alle altre aree controbilanciata da una percentuale più bassa di diplomati. Anche la percentuale di coloro che hanno conseguito un Master o il Dottorato di ricerca è più alta al Sud rispetto alle altre aree. In particolare, per quanto riguarda il Master, la percentuale al Sud è pari a più del doppio di quelle del Nord

TABELLA 17. TITOLO DI STUDIO POSSEDUTO

Titolo di studio	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	34,6%	37,2%	38,1%	43,5%	38,5%
Laurea quadriennale o specialistica	34,7%	37,1%	26,9%	28,9%	32,1%
Diploma di scuola media superiore	22,6%	18,2%	26,6%	15,6%	20,4%
Laurea triennale	5,0%	5,1%	4,6%	5,8%	5,2%
Master universitario	2,2%	2,0%	2,8%	4,7%	3,0%
Dottorato di Ricerca	0,9%	0,4%	1,0%	1,5%	0,9%

In linea con quanto emerge dalla domanda sui titoli di studio, in relazione ai titoli professionali posseduti, la percentuale più elevata di coloro che dichiarano di possedere il titolo di dottore commercialista si verifica al Sud (73,5%) che supera, anche se di poco, il dato del Nord-est (72,3%) e, in misura maggiore, quello del Nord-ovest (68,7%), mentre il Centro si colloca un po' più indietro (64,8%). Nel Nord, invece, si rilevano percentuali leggermente più elevate di coloro che dichiarano di possedere il titolo di consulente del lavoro.

TABELLA 18. TITOLI PROFESSIONALI POSSEDUTI

Titoli professionali	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Dottore Commercialista	68,7%	72,3%	64,8%	73,5%	70,1%
Ragioniere Commercialista	31,4%	27,3%	35,2%	27,8%	30,1%
Esperto Contabile	1,4%	1,4%	1,8%	1,6%	1,5%
Consulente del Lavoro	3,3%	3,1%	2,8%	2,5%	2,9%
Avvocato	0,2%	0,4%	0,2%	0,2%	0,2%

Nell'ambito degli eventuali registri ed altri elenchi in cui si è iscritti si rilevano differenze territoriali significative in alcuni ambiti. In particolare, nel campo dell'elenco dei revisori degli enti locali tenuto dal Ministero dell'Interno che vede al Sud (41,1%) una percentuale pari a quasi il doppio della media nazionale (24,2%) e parecchio più elevata rispetto sia al Nord-ovest (15,8%) che al Nord-est (16,2%), ma anche ri-

petto al Centro (22,6%). Differenze analoghe anche se meno significative si verificano anche per il registro dei revisori che, invece, vede prevalere il Centronord (94,8% nel Nord-est, 93,6% nel Nord-ovest e 94,2% nel Centro) rispetto al Sud (91,9%) e per gli elenchi dei consulenti tecnici d'ufficio che, al contrario, vede una prevalenza al Sud (42,1%) rispetto al Nord (28,1% nel Nord-est e 23% nel Nord-ovest) e, in misura meno marcata, al Centro (37,3%). In generale, nel Sud si rilevano percentuali più elevate in tutte le diverse tipologie di registri ed elenchi soprattutto rispetto al Nord. Ad esempio, nell'ambito dell'albo degli amministratori giudiziari, il Sud (8,5%) presenta un dato significativamente più elevato del Nord-ovest (2,6%) e del Nord-est (3,2%) e, comunque, nettamente più elevato che nel Centro (4,9%), mentre nel caso degli elenchi dei delegati alle vendite nelle esecuzioni mobiliari il Sud (14,6%) presenta un dato più elevato rispetto al Nord-ovest (6,7%) e al Nord-est (7,5%), ma non rispetto al Centro (14,3%).

TABELLA 19. EVENTUALI REGISTRI O ELENCHI IN CUI SI È ISCRITTI

Registri / Elenchi	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Revisori Legali	93,6%	94,8%	94,2%	91,9%	93,6%
Consulenti tecnici d'ufficio	23,0%	28,1%	37,3%	42,1%	32,8%
Revisori Enti Locali	15,8%	16,2%	22,6%	41,1%	24,2%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	6,7%	7,5%	14,3%	14,6%	10,7%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	6,6%	6,5%	11,4%	12,9%	9,3%
Mediatori	4,2%	5,1%	8,6%	10,2%	7,0%
Amministratori Giudiziari	2,6%	3,2%	4,9%	8,5%	4,9%
Nessuno	2,0%	1,8%	1,7%	1,4%	1,7%

Le differenze territoriali riscontrate nel caso dei titoli di studio, dei titoli professionali e dell'iscrizione in altri registri ed elenchi scompaiono se si guarda all'esercizio della professione, mentre riemergono con forza nel caso della tipologia di studio.

In base ai dati della tabella 20, infatti, solo il Sud presenta un tasso leggermente più alto della media in relazione all'esercizio della professione in forma non organizzata. Si ricorda che per "forma non organizzata" si intende, ad esempio, l'uso promiscuo dell'abitazione, mentre chi svolge un'attività diversa dall'esercizio della professione, quale, ad esempio, l'attività amministrativa all'interno di un'azienda rientra tra coloro che non esercitano la professione. Anche per questa modalità, come si riscontra sempre dalla tabella 20, il Sud presenta una percentuale lievemente più elevata ma senza particolari differenze rispetto alle altre aree.

TABELLA 20. ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE

Esercizio della professione	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite	89,8%	91,2%	88,7%	86,0%	88,9%
Esercizio della professione in forma non organizzata	8,1%	7,2%	8,9%	10,7%	8,7%
Nessun esercizio della professione	2,1%	1,6%	2,4%	3,4%	2,4%

Dalla tabella 21, invece, è evidente come in tema di organizzazione dello studio professionale emergano differenze più significative. In particolare, nel Sud si registra la percentuale più elevata di chi esercita la professione in uno studio individuale e la percentuale più bassa di chi esercita, invece, in uno studio associato. Nel primo caso, infatti, si tratta del 71,7% contro il 55,7% nel Nord-est e il 58,3% nel Nord-ovest e il 60% nel Centro, mentre nel secondo caso si tratta del 10,7% contro il 24,6% nel Nord-ovest, il 23,7% nel Nord-est e il 20,2% nel Centro. Stesso risultato per le Società tra professionisti: 1,6% tra gli iscritti del Sud contro il 3,4% nel Nord-est, il 2,4% nel Nord-ovest e l'1,7% nel Centro. Non si registrano, invece, differenze particolari nel caso della tipologia di studio condiviso che tende ad essere solo leggermente più diffusa nel Centro (15,6%) rispetto al Nord-ovest (11,7%), al Nord-est (14,2%) e al Sud (14,4%).

TABELLA 21. TIPOLOGI ADI STUDIO PROFESSIONALE

Tipologia di studio	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Studio individuale	58,3%	55,7%	60,0%	71,7%	61,4%
Studio associato o società semplice	24,6%	23,7%	20,2%	10,7%	19,7%
Studio condiviso (ripartizione spese)	11,7%	14,2%	15,6%	14,4%	14,0%
Società tra professionisti (Stp)	2,4%	3,0%	1,7%	1,6%	2,2%
Altro (specificare)	2,9%	3,4%	2,4%	1,6%	2,6%

Per quanto riguarda la posizione nello studio (tabella 22), a parte la conferma di quanto già visto per la tipologia di studio qui riflessa nella posizione di titolare di studio individuale, associato/socio o contabile di studio condiviso, è interessante segnalare la percentuale più bassa di collaboratore con partita Iva al Sud (3,6%) rispetto alle altre aree (11,4% nel Nord-ovest, 10,6% nel Nord-est e 7,3% nel Centro).

TABELLA 22. POSIZIONE NELLO STUDIO

Posizione nello studio	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Titolare (studio individuale)	58,5%	57,1%	63,9%	75,5%	63,8%
Associato (associazione prof.le)	18,6%	19,8%	16,1%	8,7%	15,8%
Contitolare (studio condiviso)	8,7%	9,2%	10,3%	9,6%	9,4%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	11,4%	10,6%	7,3%	3,6%	8,2%
Socio (Stp)	2,2%	2,9%	1,6%	1,6%	2,1%
Dipendente di studio	0,1%	0,2%	0,3%	0,4%	0,3%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,1%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%
Altro (specificare)	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,4%

In tema di specializzazione professionale è interessante rilevare come le differenze osservate in relazione all'iscrizione in altri registri ed elenchi si riflettono abbastanza fedelmente nei termini delle aree professionali nelle quali il professionista ha maturato una specifica esperienza. Lo possiamo riscontrare dalla tabella 23, anche se in misura meno accentuata, sia per la revisione legale più bassa al Sud (51,4%) rispetto al Centro (55,3%) e al Nord (54,7% Nord-est e 54,2% Nord-ovest) sia per la revisione degli enti locali più alta a Sud (22,3%) rispetto al Centro (12,8%) e al Nord (11,7% Nord-ovest e 11% Nord-est). È interessante rilevare, però, che una differenza piuttosto marcata la si riscontra anche per la consulenza e la pianificazione fiscale significativamente più bassa al Sud (46%) rispetto al Nord (Nord-ovest 59,7% e Nord-est 59,2%). Allo stesso modo, una differenza significativa si riscontra anche per Economia e fiscalità del lavoro più alta al Sud (18,7%) rispetto al Nord (10,3% Nord-est e 8,7% Nord-ovest). Anche Valutazioni d'azienda e Corporate governance presentano importanti differenze per la maggiore presenza di queste specializzazioni tra gli iscritti del Nord rispetto a quelli del Sud. Non emergono, invece, differenze significative nell'ambito di Contabilità e bilancio, Contenzioso tributario, Crisi di impresa, Enti del terzo settore e Funzioni giudiziarie.

TABELLA 23. AREE PROFESSIONALI PER LE QUALI IL PROFESSIONISTA HA MATURATO UNA SPECIFICA ESPERIENZA

Aree professionali	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilancio	91,6%	88,8%	89,5%	87,3%	89,2%
Consulenza e pianificazione fiscale	59,7%	59,2%	54,8%	46,0%	54,8%
Revisione legale	54,2%	54,7%	55,3%	51,4%	53,8%
Valutazioni d'azienda	44,7%	45,1%	42,8%	31,3%	40,9%
Contenzioso tributario	38,5%	31,0%	46,3%	40,8%	38,7%
Consulenza e Finanza aziendale	36,4%	38,1%	38,9%	37,0%	37,6%
Crisi di impresa	14,4%	18,0%	22,7%	16,5%	17,9%
Enti del terzo settore	15,5%	14,4%	19,2%	14,7%	15,8%
Enti locali	11,7%	11,0%	12,8%	22,3%	14,5%
Economia e fiscalità del lavoro	10,3%	8,7%	16,5%	18,7%	13,5%
Funzioni giudiziarie	9,0%	12,4%	15,7%	15,6%	13,2%
Corporate governance	12,0%	10,7%	9,3%	5,2%	9,2%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,2%	1,2%	1,1%	1,4%	1,3%

Nell'ambito dello svolgimento di funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico, riportate nella tabella 24, riemergono le stesse differenze osservate in relazione alle attività svolte nel campo dell'area controllo e revisione. In questo caso, laddove le percentuali sono riferite ad attività effettivamente svolte nell'arco dei dodici mesi precedenti l'intervista, il divario sembra ancora più marcato. Infatti, l'attività di Sindaco nell'ambito dell'organo di controllo collegiale oppure monocratico è stata svolta effettivamente dal 33,4% del campione al Sud contro il 52,5% nel Nord-ovest, il 51,9% nel Nord-est e il 45,6% nel Centro. Al pari, l'attività di revisione legale dei conti è stata svolta dal 36,8% del campione al Sud contro il 50,4% nel Nord-ovest, il 51,1% nel Nord-est e il 45,8% nel Centro.

È interessante rilevare come le differenze viste sopra in termini di iscrizione nei registri ed elenchi esterni all'albo e in termini di aree di specializzazione professionale si accentuano sensibilmente nel momento in cui si passa ad osservare le attività effettivamente svolte. Ad esempio, nel campo della revisione legale, il divario Sud-Italia è pari a -1,7%, sale a -2,4% in termini di specializzazione professionale e balza a -8,9% in termini di attività effettivamente svolta. Se si guarda all'attività di sindaco il divario in termini di attività effettivamente svolta balza a -12,4%. Lo stesso divario, misurato rispetto al Nord-ovest, è pari a 13,6% per l'attività di revisione legale e a -19,1% per l'attività di sindaco. Al contrario, invece, l'attività di revisione negli enti locali che a livello di elenco presenta un divario pari a +16,9% tra Sud e Italia e +25,3% tra Sud e Nord-ovest, quando si passa ad osservare la specializzazione e ancora di più l'attività effettivamente svolta presenta un divario parecchio più basso che è pari, per quest'ultima, a +4,9% tra Sud e Italia e a +7,7% tra Sud e Nord-est.

TABELLA 24. FUNZIONI SUSSIDIARIE E DI INTERESSE PUBBLICO SVOLTE NEGLI ULTIMI 12 MESI DAL SINGOLO PROFESSIONISTA

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Sindaco	52,5%	51,9%	45,6%	33,4%	45,8%
Revisore legale dei conti	50,4%	50,1%	45,8%	36,8%	45,7%
Rilascio visti di conformità	32,1%	30,5%	32,9%	24,2%	29,7%
Nessuna (tra quelle indicate)	24,1%	24,4%	24,4%	31,1%	26,1%
Curatore fallimentare	10,1%	16,9%	21,2%	17,0%	16,4%
Revisore enti locali	12,4%	10,2%	11,8%	17,9%	13,0%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	5,5%	6,4%	11,1%	11,3%	8,6%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	5,2%	5,5%	7,6%	9,4%	7,0%
Commissario liquidatore	5,2%	6,7%	8,3%	6,2%	6,6%
Custode di beni nel processo esecutivo	3,4%	3,6%	6,7%	10,5%	6,1%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,2%	0,2%	0,2%	0,5%	0,3%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	3,8%	4,3%	5,1%	3,4%	4,2%
Mediatore	2,2%	2,5%	4,4%	4,7%	3,4%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	2,3%	2,3%	3,4%	2,2%	2,5%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	2,3%	2,4%	2,6%	2,0%	2,3%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	1,9%	2,5%	2,2%	1,8%	2,1%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,8%	1,5%	2,1%	1,2%	1,6%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	0,7%	0,6%	1,0%	2,9%	1,3%

Il divario territoriale Sud-Nord è molto evidente per quanto riguarda la dimensione dello studio in termini di addetti. Come si può vedere dalla tabella 25, infatti, al Sud c'è una netta prevalenza di studi piccoli rispetto alla media nazionale e, soprattutto, rispetto al Nord. Basta considerare che gli studi mono-addetto sono il 40,5% al Sud contro il 23,6% al Nord-ovest e il 24% al Nord-est. Ciò si riflette in una presenza molto marginale di studi grandi al Sud. Infatti, gli studi con più di dieci addetti sono il 2,6% al Sud contro il 16,7% nel Nord-est e il 16,4% nel Nord-ovest. In generale, gli studi di piccole dimensioni, quelli cioè con un numero complessivo di addetti (titolari, contitolari, associati, soci, collaboratori, dipendenti e praticanti) fino a cinque sono l'87,6% al Sud contro il 63,1% nel Nord-est e il 63,2% nel Nord-ovest. In questo caso, il divario con la media nazionale è pari a 16 punti percentuali e sale a 24,5 punti percentuali nei confronti del Nord-est.

TABELLA 25. CLASSE DI ADDETTI DELLO STUDIO (TITOLARI, ASSOCIATI, SOCI, COLLABORATORI, DIPENDENTI E PRATICANTI)

Classi di addetti	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Da uno a cinque	63,2%	63,1%	72,9%	87,6%	71,6%
Uno	23,6%	24,0%	29,8%	40,5%	29,5%
Due	10,7%	10,8%	13,4%	17,6%	13,1%
Tre	9,8%	10,7%	10,9%	13,2%	11,2%
Quattro	9,3%	9,1%	9,2%	10,4%	9,5%
Cinque	9,9%	8,5%	9,6%	6,0%	8,4%
Tra sei e dieci	20,4%	20,2%	18,4%	9,8%	17,2%
Più di dieci	16,4%	16,7%	8,7%	2,6%	11,2%

La tabella 26 mostra un altro dato interessante per quanto riguarda il divario Sud-Nord. È la percentuale di studi con almeno un dipendente. Questa percentuale, infatti, è pari al 38,6% al Sud contro il 58,9% di media nazionale e il 69,5% nel Nord-ovest, dove si registra il valore più elevato. Il divario è, dunque, pari a -20,3 punti percentuali dalla media nazionale e -30,9 punti percentuale dal valore più alto del Nord-ovest.

TABELLA 26. ALTRI INDICATORI RELATIVI AGLI ADDETTI DELLO STUDIO

Altri indicatori	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Due o più titolari	43,4%	43,0%	38,5%	29,4%	38,6%
Almeno un collaboratore	49,7%	50,1%	43,8%	42,5%	46,7%
Almeno un dipendente	69,5%	68,6%	58,6%	38,6%	58,9%
Almeno un praticante	17,0%	20,3%	19,8%	26,9%	21,1%

In termini di fatturato complessivo dello studio, il divario del Sud dalla media nazionale e dai valori del Nord è molto ampio. Infatti, nella tabella 27 gli studi del Sud con un fatturato complessivo superiore a 100 mila euro sono il 21,8% contro il 52% di media nazionale (-30,2%) e il 68% del Nord-ovest (-46,2%). Gli studi del Sud che superano il milione di euro di fatturato complessivo sono lo 0,4% contro l'8,4% del Nord. La maggioranza degli studi professionali del Sud, il 58,3%, ha un fatturato complessivo che non supera i 60 mila euro.

TABELLA 27. DISTRIBUZIONE DEGLI STUDI PER CLASSI DI FATTURATO

Classi di fatturato	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Fino a 100.000	32,0	33,6	48,5	78,2	48,0
Fino a 10.000	1,2%	0,8%	1,9%	6,6%	2,6%
da 10.001 a 20.000	1,1%	2,1%	4,3%	11,3%	4,7%
da 20.001 a 30.000	3,6%	3,6%	6,8%	14,4%	7,1%
da 30.001 a 40.000	3,7%	3,4%	5,7%	10,6%	5,8%
da 40.001 a 50.000	4,6%	4,6%	6,7%	9,4%	6,3%
da 50.001 a 60.000	2,5%	4,1%	4,9%	6,0%	4,4%
da 60.001 a 70.000	3,3%	3,1%	4,7%	5,4%	4,1%
da 70.001 a 80.000	3,3%	2,6%	4,1%	3,9%	3,4%
da 80.001 a 90.000	3,1%	2,8%	2,8%	3,3%	3,0%
da 90.001 a 100.000	5,6%	6,4%	6,6%	7,3%	6,5%
da 100.001 a 500.000	46,9%	46,5%	42,7%	20,0%	38,9%
da 500.001 a 1.000.000	12,7%	11,5%	5,7%	1,4%	7,9%
Oltre 1.000.000	8,4%	8,4%	3,1%	0,4%	5,2%

Per quanto riguarda il posizionamento dello studio in termini di quota di fatturato proveniente dalle “attività di base”, è interessante osservare un divario particolarmente significativo tra il Nord-est e il Nord-ovest nei termini degli studi “a-specializzati”, ovvero degli studi che hanno una quota molto elevata di fatturato proveniente dalle “attività di base”. Infatti, rispetto ad una media nazionale di 30,9% di studi “a-specializzati”, e cioè studi che derivano più dell’80% o tutto il proprio fatturato da “attività di base”, nel Nord-est tale quota scende al 26,4% ed è la più bassa tra tutte le aree considerate, soprattutto rispetto al Nord-ovest (33,7%) e al Sud (34,1%). La percentuale di studi “iper-specializzati”, cioè di studi per i quali il fatturato da “attività di base” pesa poco o niente, è più elevata al Sud. Qui, infatti, gli studi con una quota di fatturato da “attività di base” molto bassa (non più del 20%) sono il 14,5% del totale contro il 10,2% nel Nord-ovest, l’11,7% nel Centro e il 12,7% nel Nord-est. Per contro, gli studi del Sud presentano la percentuale più bassa di studi “specializzati”, cioè di studi che hanno una quota discreta di fatturato da “attività di base”. In quest’ultimo caso, infatti, mentre il Nord-est (60,9%) e il Centro (58%) presentano valori superiori alla media nazionale, il Nord-ovest (56,1%) e soprattutto il Sud (51,4%) presentano valori più bassi.

TABELLA 28. POSIZIONAMENTO DELLO STUDIO. QUOTA DI FATTURATO DEI SERVIZI CONTABILI E FISCALI DI BASE

Quote di fatturato	NO	NE	Centro	Sud	Italia
0%	4,3%	3,9%	4,1%	4,4%	4,2%
da 1 a 20%	6,0%	8,8%	7,6%	10,1%	8,2%
Bassa (Studi iper-specializzati)	10,2%	12,7%	11,7%	14,5%	12,4%
da 21 a 40%	10,5%	11,8%	10,9%	10,2%	10,9%
da 41 a 60%	17,3%	19,3%	18,6%	15,6%	17,8%
da 61 a 80%	28,2%	29,7%	28,4%	25,6%	28,1%
Media (Studi specializzati)	56,1%	60,9%	58,0%	51,4%	56,7%
da 80 a 99%	26,0%	18,9%	21,3%	21,2%	21,7%
100%	7,6%	7,5%	9,1%	12,9%	9,3%
Alta (Studi a-specializzati)	33,7%	26,4%	30,3%	34,1%	30,9%

Per quanto riguarda la tipologia di clientela, gli studi professionali del Sud presentano una quota più elevata di persone fisiche non titolari di partita Iva e microimprese (53,4%) che hanno un'incidenza elevata sul fatturato dello studio rispetto alla media nazionale (48,9%) e, soprattutto, rispetto al Nord-ovest (44,9%) che presenta il valore più basso. Per contro, gli studi del Sud presentano valori più bassi in corrispondenza delle grandi e grandissime imprese controbilanciata anche da una maggiore rilevanza del segmento di clientela rappresentato dagli enti pubblici (6% contro il 4,1% di media nazionale e il 3,1% del Nord-ovest).

TABELLA 28. TIPOLOGIA CLIENTELA: INCIDENZA SUL FATTURATO DELLO STUDIO DELLE VARIE TIPOLOGIE DI CLIENTI

Tipologia clientela	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Persone fisiche non titolari di partita IVA	6,2%	5,6%	6,9%	6,8%	6,3%
Microimprese	38,7%	39,7%	46,0%	46,6%	42,6%
PMI	36,0%	34,7%	34,2%	30,5%	33,8%
Medie Imprese	25,4%	25,2%	22,5%	14,9%	22,1%
Grandi imprese	14,3%	15,0%	10,4%	7,6%	12,0%
Grandissime imprese	8,2%	7,8%	5,6%	4,0%	6,5%
Enti III settore	3,4%	4,8%	6,2%	5,1%	4,9%
Enti Pubblici	3,1%	3,4%	3,9%	6,0%	4,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Il divario più significativo in termini di provenienza della clientela, misurato sempre in relazione all'elevato grado di incidenza sul fatturato, si verifica per il segmento di clientela internazionale che riguarda il 6,8% di studi del Nord-ovest e solo il 2,6% di studi del Sud.

TABELLA 30. PROVENIENZA DELLA CLIENTELA: PESO RELATIVO DELLA CLIENTELA PER LIVELLO GEOGRAFICO IN TERMINI DI IMPORTANZA NEL PORTAFOGLIO CLIENTI E DI INCIDENZA SUL FATTURATO

Provenienza clientela	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Locale	80,3%	86,5%	86,5%	86,5%	81,6%
Regionale	35,0%	33,8%	28,2%	26,8%	34,7%
Nazionale	10,4%	7,2%	11,1%	8,6%	10,3%
Internazionale	6,8%	3,6%	3,6%	2,6%	6,2%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Non si registrano, invece, divari degni di nota nell'ambito dei canali di acquisizione della clientela. In questo caso, l'unico dato da segnalare è l'incidenza più elevata della presentazione diretta a potenziali clienti tra gli studi del Sud rispetto alle altre aree bilanciata da una minore rilevanza del passaparola tra clienti.

TABELLA 31. CANALI DI ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA: PESO RELATIVO DEI CANALI DI ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA

Canali di acquisizione	NO	NE	Centro	Sud	Italia
"Passaparola" tra clienti	78,8%	79,9%	77,0%	73,9%	81,0%
Presentazione diretta a potenziali clienti	26,9%	26,4%	27,1%	30,2%	28,0%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,5%	2,2%	2,2%	2,0%	2,3%
Web e social network	6,2%	5,8%	4,5%	6,6%	5,7%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Infine, nell'ambito dei servizi offerti, le differenze più significative si verificano per le funzioni di sindaco e revisore che sono meno rilevanti nell'incidenza sul fatturato degli studi professionali del Sud (18,2%) soprattutto rispetto al Nord-est (25,2%) ma anche rispetto al Nord-ovest (24,3%) e al Centro (23,3%) e per le attività di operazioni societarie, perizie e valutazioni, anche in questo caso, meno rilevanti in termini di incidenza sul fatturato degli studi del Sud (26,4%) rispetto al Nord-est (35,3%), al Centro (31%) e al Nord-ovest (30,4%). Altro ambito in cui emergono differenze significative è quello della consulenza contrattuale e legale rispetto alla quale si verifica il gap più ampio tra Nord-est (21,2%) e Sud (12,6%). Così come per le attività

di buste paga e gestione del personale che risultano più rilevanti tra gli studi del Centro (23,1%) e del Sud (21,9%) soprattutto rispetto al Nord-ovest (13,9%) ma anche rispetto al Nord-est (15,5%).

TABELLA 32. TIPOLOGIA DI SERVIZI OFFERTI DALLO STUDIO: IMPORTANZA DEI SERVIZI OFFERTI SUL FATTURATO

Tipologia di servizi	NO	NE	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilanci	76,0%	76,4%	76,0%	71,7%	75,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	30,4%	35,3%	31,0%	26,4%	31,1%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	26,9%	27,9%	29,0%	25,2%	27,2%
Funzioni di sindaco e revisore	24,3%	25,2%	23,3%	18,2%	22,8%
Buste paga e gestione del personale	13,9%	15,5%	23,1%	21,9%	18,5%
Consulenza strategica	13,8%	20,4%	19,2%	16,2%	17,6%
Consulenza contrattuale e legale	13,8%	21,2%	18,1%	12,6%	16,7%
Consulenza organizzativa e controllo	11,5%	14,0%	15,6%	15,5%	14,1%
Consulenza finanziaria	8,4%	11,4%	10,9%	14,0%	11,3%
Assistenza nelle procedure concorsuali	6,4%	8,7%	10,3%	7,3%	8,2%
Sistemazioni di interessi	5,6%	6,8%	7,0%	7,0%	6,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,6%	6,1%	4,9%	4,9%	5,4%
Consulenza di marketing	2,4%	4,0%	5,4%	6,6%	4,6%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	3,3%	3,0%	5,4%	4,1%	3,9%
Consulenza informatica	3,4%	2,9%	3,5%	5,5%	3,8%
Amministrazione di patrimoni	2,7%	2,6%	3,7%	3,6%	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	0,9%	1,1%	2,1%	2,6%	1,6%
Arbitrati e componimenti amichevoli	0,8%	0,7%	1,4%	1,8%	1,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

La professione per classi di età

L'analisi della professione per classi di età mostra alcune significative differenze che sono tipiche del mondo professionale. Tra i giovani commercialisti prevalgono gli studi meno strutturati e le aree professionali maggiormente legate alle "attività di base", mentre tra i meno giovani, una più elevata tendenza ad associarsi si lega alla prevalenza di aree di specializzazione più qualificate come, ad esempio, la revisione e, più in generale, le attività di controllo, le funzioni giudiziarie e la crisi d'impresa.

Più in dettaglio, i giovani commercialisti presentano un tasso di esercizio della professione in forma aggregata più elevato rispetto ai meno giovani (39,6% contro 31,4%) con una percentuale di associati/soci però più bassa (10,5% contro 18,2%). Questo perché hanno una maggiore propensione ad occupare la posizione di collaboratore di studio a partita iva, il che li porta anche ad avere una frequenza maggiore, rispetto alle altre classi, in studi più grandi in termini di addetti. Al di là del passaggio generazionale, i dati mostrano l'esistenza di difficoltà legate all'inserimento/avviamento dello studio professionale per i più giovani.

Per quanto riguarda il titolo di studio, i dati della tabella 33 mostrano alcune differenze che riflettono i cambiamenti intervenuti nei percorsi formativi e di accesso alla professione. Infatti, mentre la laurea magistrale si concentra nella classe di età centrale, la laurea quadriennale o specialistica si concentra nella prima classe, cioè tra i più giovani e il diploma, quale ultimo titolo conseguito, si concentra nella terza classe di età, quella dei meno giovani. La laurea triennale, invece, è presente in poco più del 5% di iscritti. Infine, è interessante rilevare come la presenza di un master universitario, piuttosto bassa a livello generale, sia tendenzialmente più elevata tra i giovani, al pari del titolo di dottore di ricerca.

TABELLA 33. TITOLO DI STUDIO POSSEDUTO

Titolo di studio	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	31,4%	42,9%	27,5%	38,5%
Laurea quadriennale o specialistica	56,7%	29,1%	28,2%	32,1%
Diploma di scuola media superiore	0,2%	18,9%	37,0%	20,4%
Laurea triennale	3,8%	5,2%	5,9%	5,2%
Master universitario	5,7%	3,1%	1,1%	3,0%
Dottorato di Ricerca	2,2%	0,9%	0,3%	0,9%

Le percentuali viste per i titoli di studio si riflettono, come già detto, in quelle sui titoli professionali. Dalla tabella 34 si vede, infatti, come il titolo di dottore commercialista sia grandemente diffuso tra i giovani (94,9%), mentre quello di ragioniere commercialista sia prevalentemente diffuso tra i meno giovani, in particolare risulta concentrato nella terza classe di età (49,8%), mentre è quasi del tutto assente nella prima classe (1%). Per quanto riguarda, invece, il titolo di consulente del lavoro e quello di avvocato non si rilevano particolari differenze tra le classi di età. Invece, per il titolo di esperto contabile è evidente come nella prima classe di età si verifichi l'addensamento maggiore.

TABELLA 34. TITOLI PROFESSIONALI POSSEDUTI

Titoli professionali	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Dottore Commercialista	94,9%	71,7%	50,8%	70,1%
Ragioniere Commercialista	1,0%	29,2%	49,8%	30,1%
Esperto Contabile	4,4%	1,1%	1,5%	1,5%
Consulente del Lavoro	2,9%	2,8%	3,3%	2,9%
Avvocato	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%

Le differenze emerse nell'analisi dei titoli di studio e dei titoli professionali non si riflettono, invece, se non in misura molto contenuta, sui profili specialistici dei singoli professionisti. Lo si evince sia dall'analisi dell'iscrizione ad altri registri ed elenchi sia da quella delle aree di specializzazione. Per quanto riguarda l'eventuale iscrizione ad altri registri ed elenchi, le uniche differenze significative si rilevano per gli elenchi dei consulenti tecnici d'ufficio presso i tribunali. In questo caso, infatti, si rileva una percentuale più bassa tra i giovani (19%) rispetto alle altre due classi, con quella centrale leggermente più avanti (35,1%). Le differenze sono, invece, irrilevanti nel caso del registro revisori legali, mentre piccole differenze si rilevano per gli elenchi dei revisori degli enti locali che presentano una percentuale leggermente più alta nella classe centrale (25,7%) soprattutto rispetto alla terza classe (20,6%) e nel caso degli elenchi dei delegati alle vendite con una percentuale più bassa nella terza classe (7,4%) soprattutto rispetto alla seconda classe (11,8%). Analoghe differenze si riscontrano per gli elenchi dei gestori della crisi da sovraindebitamento con la seconda classe che presenta la percentuale più elevata (10,3%) al pari dei mediatori (7,9%) e degli amministratori giudiziari (5,4%). In generale, nella prima classe e cioè tra i giovani si registrano tendenzialmente le percentuali più basse.

TABELLA 35. EVENTUALI REGISTRI O ELENCHI IN CUI SI È ISCRITTI

Registri / Elenchi	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Revisori Legali	92,9%	93,4%	94,7%	93,6%
Consulenti tecnici d'ufficio	19,0%	35,1%	32,8%	32,8%
Revisori Enti Locali	21,9%	25,7%	20,6%	24,2%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	10,4%	11,8%	7,4%	10,7%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	8,7%	10,3%	6,5%	9,3%
Mediatori	3,8%	7,9%	5,9%	7,0%
Amministratori Giudiziari	2,2%	5,4%	4,5%	4,9%
Nessuno	2,1%	1,8%	1,2%	1,7%

Rispetto all'esercizio della professione, l'unica nota da segnalare è una percentuale leggermente più alta di coloro che esercitano in forma non organizzata tra i giovani. In questo caso, infatti, la percentuale che a livello nazionale è pari all'8,7% raggiunge il 10,2% e tende a diminuire al passaggio alle classi di età superiori, mentre una percentuale solo leggermente più alta di coloro che non esercitano la professione si rileva per la terza classe di età.

TABELLA 36. ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE

Esercizio della professione	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite	87,5%	89,0%	89,4%	88,9%
Esercizio della professione in forma non organizzata	10,2%	8,7%	7,9%	8,7%
Nessun esercizio della professione	2,3%	2,3%	2,7%	2,4%

Per quanto riguarda, invece, la tipologia di studio, mentre non si rilevano differenze significative rispetto all'esercizio in forma associata, si riscontrano differenze importanti rispetto allo studio individuale, con percentuali più elevate nella terza classe di età (67,3%) soprattutto rispetto alla prima classe (54,7%), e rispetto allo studio condiviso che, al contrario, presenta percentuali più elevate nella prima classe (18,4%) rispetto alla terza (10,4%). Una percentuale, invece, solo leggermente più alta di Società tra professionisti si verifica, invece, nella classe centrale (2,4%) soprattutto rispetto alla terza classe (1,8%).

TABELLA 37. TIPOLOGIA DI STUDIO PROFESSIONALE

Tipologia di studio	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Studio individuale	54,7%	60,8%	67,3%	61,4%
Studio associato o società semplice	19,1%	20,0%	19,2%	19,7%
Studio condiviso (ripartizione spese)	18,4%	14,4%	10,4%	14,0%
Società tra professionisti (Stp)	2,1%	2,4%	1,8%	2,2%
Altro (specificare)	5,8%	2,5%	1,4%	2,6%

Sebbene, per quanto appena visto, non si rilevino differenze significative nella tipologia di studio associato, nell'analisi della posizione nello studio del singolo professionista intervistato, emergono differenze degne di nota rispetto alla posizione di associato. In questo caso, infatti, la percentuale più elevata si verifica nella terza classe (16,3%) soprattutto nei confronti della prima classe (9%). Questo dato, letto insieme a quello relativo alla posizione di titolare di studio individuale, che vede anche qui la percentuale più elevata nella terza classe (72,6%) soprattutto rispetto alla prima (45%), spiega la particolare concentrazione della

posizione di collaboratore di studio con partita iva nella prima classe di età e cioè tra i giovani (33,7%) rispetto alla seconda classe (6,1%) e soprattutto la terza classe (1,2%) in cui si riscontra, praticamente, l'irrilevanza del fenomeno. La posizione di socio di Stp presenta solo una piccola differenza con la percentuale più alta nella seconda classe, mentre quella di dipendente e di collaboratore senza partita iva di studio, complessivamente marginali, presentano solo piccolissime differenze con percentuali più elevate nella prima classe.

TABELLA 38. POSIZIONE NELLO STUDIO

Posizione nello studio	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Titolare (studio individuale)	45,0%	64,2%	72,6%	63,8%
Associato (associazione prof.le)	9,0%	16,7%	16,3%	15,8%
Contitolare (studio condiviso)	9,5%	10,0%	7,5%	9,4%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	33,7%	6,1%	1,2%	8,2%
Socio (Stp)	1,5%	2,2%	1,9%	2,1%
Dipendente di studio	0,6%	0,3%	0,0%	0,3%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,5%	0,1%	0,0%	0,1%
Altro (specificare)	0,2%	0,4%	0,5%	0,4%

Come anticipato sopra, le differenze tra classi di età in ambito titoli di studio e titoli professionali si attenuano nell'ambito del profilo specialistico dei singoli professionisti. In tema di aree di specializzazione, la differenza più marcata si registra per l'area revisione legale che vede la terza classe, quella dei meno giovani, esprimere la percentuale più alta (61%) nei confronti, soprattutto, della prima classe di età, quella dei più giovani (39,7%). Differenze meno marcate ma, comunque, significative, emergono per l'area consulenza e pianificazione fiscale, più gettonata tra i giovani (59%) contro i meno giovani (48,4%) e per l'area contenzioso tributario che, invece, tende ad essere più presente tra i meno giovani (48,8%) rispetto ai più giovani (30,9%). Vi sono poi alcune aree professionali che mostrano differenze più contenute. In particolare, quella relativa al terzo settore, più presente nella classe centrale (16,4%) rispetto, soprattutto, alla terza classe (13,8%), quella degli enti locali, meno presente nella prima classe di età (10%) rispetto alle altre due (15% e 15,5%), quella relativa all'economia e fiscalità del lavoro, più presente nella terza classe (16,1%) rispetto alla prima (11,2%) e quella relativa alle funzioni giudiziarie che, invece, è maggiormente diffusa nella terza classe (15,3%) soprattutto rispetto alla prima classe (7,5%). Le aree residuali rappresentate da contabilità e bilancio, valutazioni d'azienda, crisi d'impresa e corporate governance non presentano differenze degne di nota.

TABELLA 39. AREE PROFESSIONALI PER LE QUALI IL PROFESSIONISTA HA MATURATO UNA SPECIFICA ESPERIENZA

Aree professionali	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Contabilità e bilancio	90,1%	89,6%	87,3%	89,2%
Consulenza e pianificazione fiscale	59,0%	56,1%	48,4%	54,8%
Revisione legale	39,7%	54,0%	61,0%	53,8%
Valutazioni d'azienda	35,7%	41,0%	43,1%	40,9%
Contenzioso tributario	30,9%	37,0%	48,8%	38,7%
Consulenza e Finanza aziendale	37,2%	37,6%	37,7%	37,6%
Crisi di impresa	17,6%	18,2%	17,1%	17,9%
Enti del terzo settore	15,9%	16,4%	13,8%	15,8%
Enti locali	10,0%	15,0%	15,5%	14,5%
Economia e fiscalità del lavoro	11,2%	13,0%	16,1%	13,5%
Funzioni giudiziarie	7,5%	13,5%	15,3%	13,2%
Corporate governance	8,2%	9,1%	10,3%	9,2%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,2%	1,3%	1,1%	1,3%

Passando dalle aree professionali alle funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico, ci si imbatte nelle stesse differenze notate prima nell'area revisione legale per la funzione revisore legale dei conti e, naturalmente, per quella di sindaco. In particolare, la funzione di sindaco mostra un gap molto ampio tra la prima e la terza classe. Rispetto a una media generale del 45,7%, che ritroviamo nella classe centrale (45,6%), emerge una netta differenza tra i più giovani (29,8%) e i meno giovani (53,7%) con un gap pari a 23,9 punti percentuali. Per la funzione di revisore, invece, si passa dal 33,7% per i più giovani al 52,8% per i meno giovani, con un gap che si riduce a 19,1 punti percentuali.

Una differenza importante si rileva anche per la funzione relativa al rilascio dei visti di conformità che presenta una frequenza percentuale pari al 16,3% tra i più giovani e al 33% tra i meno giovani con un gap di 16,7 punti percentuali. Non vi sono altre funzioni che presentano differenze così significative, anche perché la maggior parte di quelle rappresentate nella tabella 40 presentano, comunque, valori generali inferiori al 10%. Nell'ambito della funzione di curatore fallimentare, ad esempio, che è la quarta funzione per peso assoluto tra tutte, il gap tra più giovani e meno giovani è di 2,9 punti percentuali, mentre per la funzione di revisore dei conti di enti locali lo stesso gap è pari a 5,2 punti percentuali. In generale, i più giovani presentano un tasso di partecipazione alle funzioni sussidiarie e alle attività di interesse pubblico più basso rispetto ai meno giovani. In particolare, quelli tra i più giovani che svolgono almeno una funzione sussidiaria o attività di interesse pubblico sono il 61,4% contro il 77,3% della terza classe di età.

TABELLA 40. FUNZIONI SUSSIDIARIE E DI INTERESSE PUBBLICO SVOLTE NEGLI ULTIMI 12 MESI DAL SINGOLO PROFESSIONISTA

Funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Sindaco	29,8%	46,0%	53,7%	45,8%
Revisore legale dei conti	33,7%	45,6%	52,8%	45,7%
Rilascio visti di conformità	16,3%	31,0%	33,0%	29,7%
Curatore fallimentare	13,9%	16,7%	16,8%	16,4%
Revisore enti locali	8,2%	13,7%	13,4%	13,0%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	7,3%	9,3%	6,8%	8,6%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	6,5%	7,7%	4,7%	7,0%
Commissario liquidatore	3,1%	7,0%	7,3%	6,6%
Custode di beni nel processo esecutivo	5,1%	6,8%	4,2%	6,1%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,1%	0,3%	0,4%	0,3%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	2,9%	4,2%	4,7%	4,2%
Mediatore	1,2%	3,8%	3,6%	3,4%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	1,3%	2,6%	3,0%	2,5%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	1,3%	2,3%	2,9%	2,3%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	1,4%	2,2%	2,2%	2,1%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,6%	1,5%	1,9%	1,6%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	0,9%	1,4%	1,2%	1,3%
Nessuna (tra quelle indicate)	38,6%	25,0%	22,7%	26,1%

I dati relativi alla struttura dimensionale dello studio sono molto interessanti. Infatti, se vediamo i dati sulla distribuzione per classi di addetti riportati nella tabella 41, notiamo l'assenza di differenze significative tra le classi di età. Più in dettaglio, si vede come nella prima classe si riscontri la percentuale più alta di studi di grandi dimensioni (15,9%) contro la classe centrale (10,8%) e la terza classe (10%). Evidentemente, la tendenza dei più giovani a figurare come collaboratori di studio, come già notato in precedenza, li porta a essere presenti in studi più grandi.

TABELLA 41. CLASSE DI ADDETTI DELLO STUDIO (TITOLARI, ASSOCIATI, SOCI, COLLABORATORI, DIPENDENTI E PRATICANTI)

Classi di addetti	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Da uno a cinque	68,1%	72,4%	70,9%	71,6%
Uno	35,0%	29,4%	26,9%	29,5%
Due	10,1%	13,7%	12,5%	13,1%
Tre	7,2%	11,1%	13,4%	11,2%
Quattro	8,8%	9,8%	8,9%	9,5%
Cinque	6,9%	8,4%	9,3%	8,4%
Tra sei e dieci	16,0%	16,8%	19,1%	17,2%
Più di dieci	15,9%	10,8%	10,0%	11,2%

Quanto visto in relazione alla dimensione dello studio in termini di classi di addetti lo riscontriamo anche nei dati della tabella 42 relativi agli altri indicatori riferiti agli addetti. Infatti, la prima classe è quella che fa registrare la percentuale più elevata di studi con almeno un collaboratore e con almeno un praticante, ma anche degli studi con due o più titolari (43,9% contro 37,4% della terza classe), mentre, invece, la stessa classe presenta la percentuale più bassa di studi con almeno un dipendente (51,8% contro 65,2% della terza classe).

TABELLA 42. ALTRI INDICATORI RELATIVI AGLI ADDETTI DELLO STUDIO

Altri indicatori	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Due o più titolari	43,9%	38,1%	37,4%	38,6%
Almeno un collaboratore	52,2%	45,6%	47,6%	46,7%
Almeno un dipendente	51,8%	58,0%	65,2%	58,9%
Almeno un praticante	24,1%	21,0%	19,9%	21,1%

Per quanto riguarda, invece, il fatturato dello studio, la prima classe tende a presentare la percentuale più elevata di studi con un fatturato basso. Infatti, nella prima classe, gli studi con un fatturato pari o inferiore a 60 mila euro sono il 43,7% contro il 30,9% della classe centrale e, soprattutto, il 24,8% della terza classe. Per contro, nella classe 60 mila - 100 mila euro di fatturato, gli studi della prima classe sono l'11,3% rispetto al 17,9% della seconda classe e al 17% della terza classe. Analogamente, anche nella classe di fatturato tra 100 mila e 1 milione di euro si verificano le stesse differenze con i più giovani al 35,7% e i meno giovani al 53,6%. Il trend, però, si inverte in corrispondenza dell'ultima classe di fatturato, quella cioè che raccoglie gli studi con più di un milione di fatturato. Qui, infatti, la percentuale in corrispondenza della prima classe

di età è il 9,3% contro il 4,7% della classe centrale e il 4,6% della terza classe. Non sappiamo quali siano esattamente i fattori che determinano un tale risultato; è probabile che derivi in larga parte dalla particolare situazione di una buona parte dei giovani posizionata come collaboratore di studio che li porta a ritrovarsi negli studi più grandi e più performanti.

TABELLA 43. DISTRIBUZIONE DEGLI STUDI PER CLASSI DI FATTURATO

Classi di fatturato	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Fino a 100.000	55,0	48,8	41,8	48,0
Fino a 10.000	5,6%	2,5%	1,6%	2,6%
da 10.001 a 20.000	8,1%	4,5%	4,0%	4,7%
da 20.001 a 30.000	14,1%	6,5%	5,7%	7,1%
da 30.001 a 40.000	7,5%	6,0%	4,3%	5,8%
da 40.001 a 50.000	5,3%	6,7%	5,5%	6,3%
da 50.001 a 60.000	3,1%	4,8%	3,7%	4,4%
da 60.001 a 70.000	3,5%	4,1%	4,4%	4,1%
da 70.001 a 80.000	2,9%	3,6%	3,2%	3,4%
da 80.001 a 90.000	1,0%	3,3%	2,9%	3,0%
da 90.001 a 100.000	3,8%	6,9%	6,6%	6,5%
da 100.001 a 500.000	28,2%	38,6%	45,5%	38,9%
da 500.001 a 1.000.000	7,5%	7,9%	8,0%	7,9%
Oltre 1.000.000	9,3%	4,7%	4,6%	5,2%

I dati della tabella 44 sono molto interessanti, poiché mostrano che nel passaggio di classe di età, dai più giovani ai meno giovani, la dipendenza del fatturato dello studio dalle "attività di base" tende a diminuire.

L'analisi del posizionamento dello studio in termini di quota di fatturato proveniente dalle "attività di base" mostra, quindi, un peso minore della specializzazione tra i più giovani rispetto ai meno giovani. Nella prima classe di età, infatti, coloro che ricavano più dell'80% del fatturato dello studio da "attività di base" sono il 34,4% contro il 31,4% della classe centrale e il 27,7% della terza classe. Se misuriamo il gap tra la prima e la seconda classe otteniamo un valore pari a +19,5%, che in corrispondenza degli studi iper-specializzati, cioè degli studi che dipendono poco dal fatturato delle "attività di base", il gap diventa -15,1% e passa, invece, a -9,3% tra gli studi specializzati, quelli cioè con un fatturato da attività di base che oscilla tra il 21 e l'80%.

TABELLA 44. POSIZIONAMENTO DELLO STUDIO. QUOTA DI FATTURATO DEI SERVIZI CONTABILI E FISCALI DI BASE

Quote di fatturato	NO	NE	Centro	Italia
0%	3,7%	3,7%	6,1%	4,2%
da 1 a 20%	8,2%	8,4%	7,6%	8,2%
Bassa (Studi iper-specializzati)	11,9%	12,0%	13,7%	12,4%
da 21 a 40%	10,7%	10,5%	12,4%	10,9%
da 41 a 60%	17,1%	18,0%	17,3%	17,8%
da 61 a 80%	25,9%	28,1%	29,0%	28,1%
Media (Studi specializzati)	53,7%	56,6%	58,7%	56,7%
da 80 a 99%	24,1%	22,5%	17,6%	21,7%
100%	10,3%	8,9%	10,1%	9,3%
Alta (Studi a-specializzati)	34,4%	31,4%	27,7%	30,9%

Per quanto riguarda la tipologia di clientela, si riscontra una differenza significativa tra la prima e terza classe soprattutto rispetto al peso assunto dalle persone fisiche senza partita iva e dalle microimprese in termini di incidenza sul fatturato dello studio. In pratica, il fatturato dello studio in cui operano i più giovani mostra una dipendenza maggiore dalle persone fisiche senza partita iva e dalle microimprese rispetto alle altre due classi e, soprattutto, rispetto alla terza classe. Se sommiamo le preferenze espresse per entrambe le categorie di clientela, infatti, nella prima classe quelli che dichiarano questa tipologia di clientela come importante o molto importante nella determinazione del fatturato dello studio è pari al 60,5% tra i più giovani e al 36,2% tra i meno giovani con una gap pari a 24,3 punti percentuali. La differenza si inverte, invece, in corrispondenza del segmento di clientela rappresentato dalle medie e dalle grandi imprese. Se, infatti, sommiamo i valori di entrambe rileviamo una percentuale pari al 31,7% tra i più giovani e pari al 40,3% tra i meno giovani con un gap di 8,6 punti percentuali. Interessante notare, però, che il gap si inverte di nuovo in corrispondenza delle grandissime imprese dal momento che per queste la percentuale è più alta tra i più giovani (8%) rispetto ai meno giovani (7,4%) anche se si tratta di una differenza molto meno significativa rispetto a quelle precedenti.

TABELLA 45. TIPOLOGIA CLIENTELA: INCIDENZA SUL FATTURATO DELLO STUDIO DELLE VARIE TIPOLOGIE DI CLIENTI

Tipologia di clientela	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Persone fisiche non titolari di partita IVA	9,3%	6,3%	4,9%	6,3%
Microimprese	51,2%	44,7%	31,3%	42,6%
PMI	38,3%	34,9%	27,9%	33,8%
Medie Imprese	19,3%	21,4%	26,1%	22,1%
Grandi imprese	12,4%	11,3%	14,2%	12,0%
Grandissime imprese	8,0%	6,0%	7,4%	6,5%
Enti III settore	5,2%	4,8%	4,9%	4,9%
Enti Pubblici	3,6%	4,3%	3,9%	4,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

In termini di provenienza della clientela, è interessante rilevare come tra i più giovani vi sia una maggiore rilevanza della clientela locale e regionale rispetto alle altre due classi e, in particolare, alla terza classe di età con differenze, comunque, non particolarmente significative.

TABELLA 46. PROVENIENZA DELLA CLIENTELA: PESO RELATIVO DELLA CLIENTELA PER LIVELLO GEOGRAFICO IN TERMINI DI IMPORTANZA NEL PORTAFOGLIO CLIENTI E DI INCIDENZA SUL FATTURATO

Provenienza clientela	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Locale	84,3%	82,4%	77,1%	81,5%
Regionale	35,8%	31,0%	28,8%	31,1%
Nazionale	9,2%	9,1%	9,4%	9,2%
Internazionale	4,2%	4,0%	4,4%	4,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Invece, per quanto riguarda i canali di acquisizione della clientela, si riscontra una maggiore tendenza da parte dei più giovani all'utilizzo del canale "presentazione diretta a potenziali clienti" (34,2%) rispetto alle altre due classi (28,4% per la seconda e 21,1% per la terza), ma anche una maggiore tendenza all'utilizzo di materiale pubblicitario tradizionale (4,3% contro rispettivamente 2,1% e 1,4%) e materiale pubblicitario digitale (9,5% contro 5,6% e 4,6%).

TABELLA 47. CANALI DI ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA: PESO RELATIVO DEI CANALI DI ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA

Canali di acquisizione	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
"Passaparola" tra clienti	78,9%	79,1%	71,3%	77,5%
Presentazione diretta a potenziali clienti	34,2%	28,4%	21,1%	27,6%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	4,3%	2,1%	1,4%	2,2%
Web e social network	9,5%	5,6%	4,6%	5,2%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Infine, nell'ambito dei servizi offerti, come era da aspettarsi, in base a quanto visto fino ad ora, le differenze più significative tra i più giovani e i meno giovani si verificano nell'ambito delle funzioni di sindaco e revisore (21,1% nella prima classe contro 27,8% nella terza classe) con un gap a sfavore dei più giovani pari a -6,6 punti percentuali e, al contrario, nell'ambito della funzione contabilità e bilanci che, invece, tende ad essere più importante nella prima classe di età. Infatti, in questo caso il gap è a favore dei più giovani (81,4% contro 70,2%) ed è pari a 11,2 punti percentuali. Un'altra area dove si verifica una differenza significativa è quella dell'assistenza nelle procedure concorsuali che, invece, ha un'importanza decisamente maggiore tra i più giovani (9,2%) rispetto ai meno giovani (1,2%). Per il resto, le differenze non sembrano essere significative.

TABELLA 48. TIPOLOGIA DI SERVIZI OFFERTI DALLO STUDIO: IMPORTANZA DEI SERVIZI OFFERTI SUL FATTURATO

Tipologia servizi	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Contabilità e bilanci	81,4%	75,6%	70,2%	75,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	35,2%	29,9%	33,1%	31,1%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	28,9%	26,1%	30,1%	27,2%
Funzioni di sindaco e revisore	21,1%	13,6%	27,8%	22,8%
Buste paga e gestione del personale	19,2%	17,4%	21,9%	18,5%
Consulenza strategica	18,3%	17,5%	17,3%	17,6%
Consulenza contrattuale e legale	15,4%	16,3%	18,9%	16,7%
Consulenza organizzativa e controllo	13,6%	13,9%	15,5%	14,1%
Consulenza finanziaria	13,4%	11,0%	11,0%	11,3%
Assistenza nelle procedure concorsuali	9,2%	8,2%	1,2%	8,2%
Sistemazioni di interessi	7,7%	6,4%	6,8%	6,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,5%	5,3%	6,0%	5,4%
Consulenza di marketing	5,5%	4,6%	4,1%	4,6%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	3,2%	3,8%	4,7%	3,9%

Tipologia servizi	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Italia
Consulenza informatica	6,1%	3,4%	3,7%	3,8%
Amministrazione di patrimoni	4,2%	3,1%	2,4%	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	2,7%	1,6%	0,9%	1,6%
Arbitrati e componimenti amichevoli	1,6%	1,0%	1,2%	1,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

La professione per genere

Anche l'analisi della professione per genere mostra l'esistenza di differenze significative e, per certi aspetti, soprattutto quelli organizzativi, in alcuni casi anche più accentuate rispetto all'analisi per classi di età. I dati dell'indagine statistica nazionale confermano i risultati delle indagini precedenti e mostrano l'esistenza di un divario di genere che si manifesta sia in termini di organizzazione dello studio che di specializzazione professionale. Come per i giovani commercialisti, anche le donne tendono a concentrarsi negli studi meno strutturati e a specializzarsi nelle aree professionali più legate alle "attività di base". Per grandi linee le differenze ricalcano quelle già viste in relazione al divario intergenerazionale. Ad esempio, le donne hanno un tasso di esercizio della professione in forma aggregata più basso (30,9%) degli uomini (37,8%) ed anche una percentuale di associate/socie più bassa (13,3% contro 19,6%). Inoltre, le donne sono maggiormente presenti negli studi più piccoli (sia in termini di addetti che di fatturato). Allo stesso modo, le donne hanno una maggiore propensione alle "attività di base" e una maggiore dipendenza dalla clientela micro, associata ad una minore propensione allo svolgimento di funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico. Ad esempio, il gap nell'esercizio della funzione di sindaco, che nell'analisi per classi di età era pari a 23,9 punti percentuali, per le donne è pari a 16,5 punti percentuali, mentre il gap misurato sul tasso di svolgimento di funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico, che per le classi di età è pari a 15,9 punti percentuali, per le donne risulta di 10,3 punti percentuali.

Per quanto riguarda il titolo di studio, le uniche differenze che si riscontrano in termini di genere sono quelle riguardanti la laurea magistrale vecchio ordinamento e la laurea quadriennale o specialistica. Le donne presentano una percentuale più elevata del primo tipo. Mentre non si registrano differenze di sorta nel caso del diploma e del master universitario, una piccola differenza emerge per il dottorato di ricerca che sembra maggiormente diffuso tra gli uomini.

TABELLA 49. TITOLO DI STUDIO POSSEDUTO

Titolo di studio	Maschi	Femmine	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	37,7%	40,5%	38,5%
Laurea quadriennale o specialistica	32,8%	29,9%	32,1%
Diploma di scuola media superiore	20,0%	21,6%	20,4%
Laurea triennale	5,2%	5,0%	5,2%
Master universitario	3,2%	2,3%	3,0%
Dottorato di Ricerca	1,0%	0,7%	0,9%

In linea con quanto emerge dalla domanda sui titoli di studio, anche in relazione ai titoli professionali posseduti, non si registrano differenze di rilievo se non un tasso leggermente più alto del titolo di ragioniere commercialista tra gli uomini.

TABELLA 50. TITOLI PROFESSIONALI POSSEDUTI

Titoli professionali	Maschi	Femmine	Italia
Dottore Commercialista	69,8%	70,8%	70,1%
Ragioniere Commercialista	30,7%	28,6%	30,1%
Esperto Contabile	1,8%	1,4%	1,5%
Consulente del Lavoro	2,9%	3,0%	2,9%
Avvocato	0,2%	0,2%	0,2%

Nell'ambito degli eventuali registri ed altri elenchi in cui si è iscritti si rileva un gap sistematico a sfavore delle donne. Infatti, per tutti i casi analizzati, la percentuale di donne iscritte in altri registri ed elenchi è sempre inferiore a quella degli uomini. La differenza maggiore si riscontra nel caso degli elenchi dei consulenti tecnici d'ufficio tenuti presso i tribunali. In questo caso, infatti, l'iscrizione interessa il 25,5% delle donne contro il 35,5% degli uomini con un gap di dieci punti percentuali. Il gap si riduce significativamente nel caso dell'elenco dei delegati alle vendite nelle esecuzioni e dei gestori della crisi da sovraindebitamento ma anche nel caso dei mediatori, mentre una differenza degna di nota si rileva nel caso degli elenchi relativi agli amministratori giudiziari (3,3% contro 5,4%) e nel caso del registro dei revisori legali (90,9% contro 94,7%).

TABELLA 51. EVENTUALI REGISTRI O ELENCHI IN CUI SI È ISCRITTI

Registri / Elenchi	Maschi	Femmine	Italia
Revisori Legali	94,7%	90,9%	93,6%
Consulenti tecnici d'ufficio	35,5%	25,5%	32,8%
Revisori Enti Locali	25,3%	21,2%	24,2%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	11,1%	9,9%	10,7%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	9,5%	8,8%	9,3%
Mediatori	7,2%	6,6%	7,0%
Amministratori Giudiziari	5,4%	3,3%	4,9%
Nessuno	1,5%	2,4%	1,7%

L'esercizio della professione non presenta particolari differenze in termini di genere. Infatti, i dati della tabella 52 mostrano solo una percentuale leggermente più elevata tra le donne di coloro che esercitano la professione in forma non organizzata.

TABELLA 52. ESERCIZIO DELLA PROFESSIONE

Esercizio della professione	Maschi	Femmine	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite	90,0%	86,1%	88,9%
Esercizio della professione in forma non organizzata	7,8%	11,1%	8,7%
Nessun esercizio della professione	2,2%	2,8%	2,4%

Rispetto, invece, alla tipologia di studio, è evidente dai dati della tabella 53 che le donne presentano un tasso leggermente più elevato della tipologia di studio individuale e, per converso, un tasso più basso della tipologia di studio associato e di Stp. Un piccolo gap esiste anche rispetto allo studio condiviso, ma molto meno significativo di quanto osservato per le altre tipologie. È importante notare anche che le differenze appena riscontrate si riflettono in parte in una percentuale più elevata tra le donne di altre tipologie di studio.

TABELLA 53. TIPOLOGIA DI STUDIO PROFESSIONALE

Tipologia di studio	Maschi	Femmine	Italia
Studio individuale	60,3%	64,5%	61,4%
Studio associato o società semplice	21,0%	16,2%	19,7%
Studio condiviso (ripartizione spese)	14,4%	13,0%	14,0%
Società tra professionisti (Stp)	2,4%	1,7%	2,2%
Altro (specificare)	1,9%	4,5%	2,6%

I dati sulla posizione dello studio, riportati nella tabella 54, mostrano un'elevata percentuale, tra le donne, della posizione riferita a collaboratore di studio con partita iva. In questo caso, il gap di genere appare piuttosto ampio. Infatti, le donne che sono in posizione di collaboratore di studio con partita iva sono il 16,1% del totale contro il 5,3% degli uomini. Per contro, si rilevano percentuali più basse rispetto alla posizione di titolare di studio individuale, di associato, di contitolare di studio condiviso e di socio di Stp.

TABELLA 54. POSIZIONE NELLO STUDIO

Posizione nello studio	Maschi	Femmine	Italia
Titolare (studio individuale)	64,4%	62,2%	63,8%
Associato (associazione prof.le)	17,4%	11,5%	15,8%
Contitolare (studio condiviso)	10,2%	7,3%	9,4%
Collaboratore di studio (con partita iva)	5,3%	16,1%	8,2%
Socio (Stp)	2,2%	1,8%	2,1%
Dipendente di studio	0,1%	0,6%	0,3%
Collaboratore di studio (senza partita iva)	0,1%	0,1%	0,1%
Altro (specificare)	0,4%	0,4%	0,4%

Per quanto riguarda le aree professionali di specializzazione, le uniche differenze significative emergono in relazione alle aree della revisione legale, delle valutazioni d'azienda e del contenzioso tributario. In tutti e tre gli ambiti, le donne presentano percentuali significativamente più basse. In particolare, per il contenzioso tributario, la frequenza tra le donne è pari al 28,3% contro il 42,5% degli uomini, con un gap di 14,2 punti percentuali che sale a 14,9 punti nel caso delle valutazioni d'azienda che presentano percentuali leggermente più alte (30% contro 44,9%) e si riduce leggermente nel caso della revisione legale con un frequenza tra le donne del 44,2% contro il 57,4% degli uomini e un gap pari a 13,2 punti percentuali. Vi sono altre quattro aree che mostrano differenze importanti anche se meno rilevanti delle precedenti. Sono la consulenza e finanza aziendale (-7,7% il gap), la consulenza e pianificazione fiscale (-7,6% il gap) e la crisi d'impresa e la corporate governance (-7,2% il gap). Le restanti aree mostrano differenze molto ridotte con gap comunque negativi per le donne con l'unica eccezione dell'area contabilità e bilancio che presenta una differenza a favore delle donne di circa 3 punti percentuali.

TABELLA 55. AREE PROFESSIONALI PER LE QUALI IL PROFESSIONISTA HA MATURATO UNA SPECIFICA ESPERIENZA

Aree professionali	Maschi	Femmine	Italia
Contabilità e bilancio	88,1%	92,0%	89,2%
Consulenza e pianificazione fiscale	56,9%	49,3%	54,8%
Revisione legale	57,4%	44,2%	53,8%
Valutazioni d'azienda	44,9%	30,0%	40,9%
Contenzioso tributario	42,5%	28,3%	38,7%
Consulenza e Finanza aziendale	39,7%	32,0%	37,6%
Crisi di impresa	19,8%	12,6%	17,9%
Enti del terzo settore	16,4%	14,4%	15,8%
Enti locali	15,6%	11,5%	14,5%
Economia e fiscalità del lavoro	14,0%	12,0%	13,5%
Funzioni giudiziarie	14,4%	10,0%	13,2%
Corporate governance	11,1%	4,0%	9,2%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,0%	1,9%	1,3%

Nell'ambito dello svolgimento di funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico, riportate nella tabella 56, si riscontrano differenze molto significative per la funzione di sindaco e per quella di revisore legale. In questo caso, laddove le percentuali sono riferite ad attività effettivamente svolte nell'arco dei dodici mesi precedenti l'intervista, il divario supera i 15 punti percentuali. Infatti, l'attività di Sindaco nell'ambito dell'organo di controllo collegiale oppure monocratico è stata svolta effettivamente dal 33,7% delle donne contro il 50,2% degli uomini, con un gap di 16,5 punti percentuali. Per l'attività di revisione legale si riscontrano quasi le stesse percentuali: 33,5% per le donne e 50,2% per gli uomini.

Un gap ridotto, ma, comunque, significativo, si registra anche per il rilascio dei visti di conformità che ricorre nel 22,8% delle donne contro il 32,3% degli uomini e un gap poco inferiore ai dieci punti percentuali. Per il resto non ci sono differenze degne di nota anche se, per tutte le funzioni considerate, le frequenze percentuali delle donne sono sistematicamente inferiori a quelle degli uomini. Infatti, mentre gli uomini che non hanno svolto nessuna funzione sussidiaria o attività di interesse pubblico nei dodici mesi precedenti all'intervista sono il 23,3%, la stessa percentuale sale al 33,6% tra le donne con un gap di 10,3 punti percentuali.

TABELLA 56. FUNZIONI SUSSIDIARIE E DI INTERESSE PUBBLICO SVOLTE NEGLI ULTIMI 12 MESI DAL SINGOLO PROFESSIONISTA

Funzioni sussidiarie e attività di interesse pubblico	Maschi	Femmine	Italia
Sindaco	50,2%	33,7%	45,8%
Revisore legale dei conti	50,2%	33,5%	45,7%
Rilascio visti di conformità	32,3%	22,8%	29,7%
Curatore fallimentare	17,2%	14,1%	16,4%
Revisore enti locali	14,0%	10,5%	13,0%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	8,7%	8,1%	8,6%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	7,1%	6,6%	7,0%
Commissario liquidatore	7,2%	4,9%	6,6%
Custode di beni nel processo esecutivo	6,1%	6,1%	6,1%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,3%	0,2%	0,3%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	4,9%	2,2%	4,2%
Mediatore	3,7%	2,9%	3,4%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	3,0%	1,2%	2,5%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	2,8%	1,0%	2,3%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	2,4%	1,2%	2,1%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,8%	1,1%	1,6%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	1,6%	0,6%	1,3%
Nessuna (tra quelle indicate)	23,3%	33,6%	26,1%

Il divario di genere è abbastanza pronunciato in termini di dimensione dello studio professionale misurata tramite il numero di addetti. I dati della tabella 57 mostrano un gap piuttosto ampio nella classe di addetti da uno a cinque. Qui, infatti, la frequenza percentuale delle donne (78,1%) è significativamente più alta di quella degli uomini (69,4%) con un gap che sfiora i dieci punti percentuali. Per contro, le donne presenti nei grandi studi sono il 7,9% del totale contro il 12,3% degli uomini.

TABELLA 57. CLASSE DI ADDETTI DELLO STUDIO (TITOLARI, ASSOCIATI, SOCI, COLLABORATORI, DIPENDENTI E PRATICANTI)

Classi di addetti	Maschi	Femmine	Italia
Da uno a cinque	69,4%	78,1%	71,6%
Uno	26,9%	37,0%	29,5%
Due	12,8%	14,1%	13,1%
Tre	11,2%	11,2%	11,2%
Quattro	9,9%	8,3%	9,5%
Cinque	8,7%	7,6%	8,4%
Tra sei e dieci	18,3%	14,0%	17,2%
Più di dieci	12,3%	7,9%	11,2%

Il divario di genere misurato in termini di addetti lo si riscontra anche dalla tabella 58. Qui, infatti, si vede come gli studi in cui operano le donne con almeno un dipendente sono il 51,9% del totale rispetto al 61,2% degli uomini. Analogamente, gli studi con due o più titolari, dato questo utilizzato per misurare il grado di aggregazione professionale, sono il 34,2% per le donne e il 40,1% per gli uomini. Il divario è ampio e significativo anche se si guarda agli studi con almeno un collaboratore, mentre si riduce leggermente negli studi con almeno un praticante.

TABELLA 58. ALTRI INDICATORI RELATIVI AGLI ADDETTI DELLO STUDIO

Altri indicatori	Maschi	Femmine	Italia
Due o più titolari	40,1%	34,2%	38,6%
Almeno un collaboratore	49,5%	38,3%	46,7%
Almeno un dipendente	61,2%	51,9%	58,9%
Almeno un praticante	22,5%	16,9%	21,1%

In termini di fatturato complessivo dello studio, il divario di genere si fa molto ampio. Tra gli studi piccoli, in termini di fatturato, cioè tra gli studi con un fatturato fino a 60 mila euro, le donne sono il 42,4%, mentre gli uomini sono il 27,1%. Una differenza notevole che si ribalta nella fascia di fatturato tra 100 mila e 1 milione di euro con le donne al 36,5% e gli uomini al 50,4%.

TABELLA 59. DISTRIBUZIONE DEGLI STUDI PER CLASSI DI FATTURATO

Classi di fatturato	Maschi	Femmine	Italia
Fino a 100.000	44,0	59,9	48,0
Fino a 10.000	2,2%	3,8%	2,6%
da 10.001 a 20.000	4,2%	6,3%	4,7%
da 20.001 a 30.000	6,0%	10,4%	7,1%
da 30.001 a 40.000	4,9%	8,5%	5,8%
da 40.001 a 50.000	5,8%	7,8%	6,3%
da 50.001 a 60.000	4,0%	5,6%	4,4%
da 60.001 a 70.000	4,1%	4,2%	4,1%
da 70.001 a 80.000	3,5%	3,2%	3,4%
da 80.001 a 90.000	2,9%	3,2%	3,0%
da 90.001 a 100.000	6,3%	7,0%	6,5%
da 100.001 a 500.000	41,5%	31,5%	38,9%
da 500.001 a 1.000.000	8,9%	5,0%	7,9%
Oltre 1.000.000	5,7%	3,6%	5,2%

Per quanto riguarda il posizionamento dello studio in termini di quota di fatturato proveniente dalle "attività di base", il divario di genere tende a ridursi. Gli studi "a-specializzati" in cui operano le donne sono il 37% contro il 28,8% degli uomini. Si tratta, comunque, di una differenza significativa poiché è misurata da un gap pari a 8,2 punti percentuali che però tende a scomparire se misurata rispetto agli studi "iper-specializzati" (2,1 punti percentuali) e agli studi "specializzati" (6,1 punti percentuali).

TABELLA 60. POSIZIONAMENTO DELLO STUDIO. QUOTA DI FATTURATO DEI SERVIZI CONTABILI E FISCALI DI BASE

Quote di fatturato	Maschi	Femmine	Italia
0%	4,6%	2,9%	4,2%
da 1 a 20%	8,3%	7,9%	8,2%
Bassa (Studi iper-specializzati)	12,9%	10,8%	12,4%
da 21 a 40%	11,4%	9,3%	10,9%
da 41 a 60%	18,8%	14,9%	17,8%
da 61 a 80%	28,1%	28,0%	28,1%
Media (Studi specializzati)	58,3%	52,2%	56,7%
da 80 a 99%	20,8%	24,1%	21,7%
100%	8,0%	12,9%	9,3%
Alta (Studi a-specializzati)	28,8%	37,0%	30,9%

Per quanto riguarda la tipologia di clientela, le differenze di genere si assottigliano sensibilmente. Infatti, negli studi in cui operano le donne si riscontra solo una percentuale leggermente più alta di clientela a basso valore aggiunto (+5,6 punti percentuali). Può essere interessante, infine, rilevare una percentuale leggermente più elevata della clientela rappresentata dagli enti no profit tra le donne rispetto agli uomini.

TABELLA 61. TIPOLOGIA CLIENTELA: INCIDENZA SUL FATTURATO DELLO STUDIO DELLE VARIE TIPOLOGIE DI CLIENTI

Tipologia clientela	Maschi	Femmine	Italia
Persone fisiche non titolari di partita IVA	6,1%	7,0%	6,3%
Microimprese	41,5%	46,2%	42,6%
PMI	34,5%	31,8%	33,8%
Medie Imprese	24,2%	15,7%	22,1%
Grandi imprese	13,5%	7,2%	12,0%
Grandissime imprese	7,3%	4,0%	6,5%
Enti III settore	4,6%	5,6%	4,9%
Enti Pubblici	4,2%	3,9%	4,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

In termini di provenienza della clientela, il divario di genere scompare quasi del tutto. Infatti, la percentuale di clientela locale che incide in maniera importante sul fatturato dello studio per le donne è 82,1% contro l'81,3% degli uomini, mentre la percentuale di clientela internazionale è solo leggermente più bassa tra le donne (2,8%) rispetto agli uomini (4,5%).

TABELLA 62. PROVENIENZA DELLA CLIENTELA: PESO RELATIVO DELLA CLIENTELA PER LIVELLO GEOGRAFICO IN TERMINI DI IMPORTANZA NEL PORTAFOGLIO CLIENTI E DI INCIDENZA SUL FATTURATO

Provenienza clientela	Maschi	Femmine	Italia
Locale	81,3%	82,1%	81,5%
Regionale	31,4%	30,3%	31,1%
Nazionale	9,5%	8,0%	9,2%
Internazionale	4,5%	2,8%	4,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Anche nell'ambito dei canali di acquisizione della clientela non si registrano divari significativi. In questo caso, l'unico dato da segnalare è l'incidenza più elevata dell'utilizzo di canali web e social network tra gli uomini (6,1%) rispetto alle donne (2,2%).

TABELLA 63. CANALI DI ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA: PESO RELATIVO DEI CANALI DI ACQUISIZIONE DELLA CLIENTELA

Canali di acquisizione	Maschi	Femmine	Italia
"Passaparola" tra clienti	78,1%	75,7%	77,5%
Presentazione diretta a potenziali clienti	27,2%	28,8%	27,6%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,3%	2,2%	2,2%
Web e social network	6,1%	5,0%	5,2%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Infine, nell'ambito dei servizi offerti, le differenze più significative si verificano per le funzioni di sindaco e revisore che sono meno rilevanti nell'incidenza sul fatturato degli studi professionali in cui operano le donne (19,9%) rispetto agli uomini (23,7%) con un gap di 3,8 punti percentuali e nel caso delle operazioni societarie, perizie e valutazioni (28,8% per le donne contro 31,8% per gli uomini) dove è presente un gap di 3 punti percentuali. Al contrario, la percentuale di incidenza importante sul fatturato più elevata per le donne è nei servizi legati a contabilità e bilanci (77,3% contro 74,3%) con un gap a favore delle donne di 3 punti percentuali.

TABELLA 64. TIPOLOGIA DI SERVIZI OFFERTI DALLO STUDIO: IMPORTANZA DEI SERVIZI OFFERTI SUL FATTURATO

Tipologia di servizi	Maschi	Femmine	Italia
Contabilità e bilanci	74,3%	77,3%	75,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	31,8%	28,8%	31,1%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	27,7%	25,8%	27,2%
Funzioni di sindaco e revisore	23,7%	19,9%	22,8%
Buste paga e gestione del personale	18,7%	17,7%	18,5%
Consulenza strategica	18,5%	14,8%	17,6%
Consulenza contrattuale e legale	16,9%	16,1%	16,7%
Consulenza organizzativa e controllo	14,4%	13,2%	14,1%
Consulenza finanziaria	11,5%	10,6%	11,3%
Assistenza nelle procedure concorsuali	8,0%	8,7%	8,2%
Sistemazioni di interessi	6,6%	6,7%	6,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,8%	4,2%	5,4%
Consulenza di marketing	4,5%	4,8%	4,6%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	4,0%	3,6%	3,9%
Consulenza informatica	4,0%	3,1%	3,8%
Amministrazione di patrimoni	2,9%	3,7%	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	1,8%	1,2%	1,6%
Arbitrati e componimenti amichevoli	1,4%	0,4%	1,1%

% di chi ha indicato "Importante"/"Molto importante"

Il campione di rispondenti dell'Indagine statistica nazionale

Nelle tabelle seguenti viene riportato l'universo di tutti gli iscritti all'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili al 31 dicembre 2018 per tutti i singoli strati di popolazione interessata dall'indagine statistica. In totale si tratta di 100 differenti strati rappresentati dalle 20 regioni, dalle tre classi di età e dai due generi. Nella tabella 65 le quote percentuali sono state calcolate diversamente e separatamente per le classi di età e i generi e ad essa è stata aggiunta una colonna per indicare la quota percentuale di iscritti in ogni singola regione sul totale. Nella tabella 66, invece, sono stati riportati i dati relativi alla composizione del campione di rispondenti per gli stessi strati di popolazione analizzati nella tabella 65. In particolare, si segnala un sottodimensionamento del campione per le regioni meridionali bilanciato da un sovradimensionamento per le regioni settentrionali. In particolare, il Nord-est che pesa per il 25,7% nel campione rispetto al 16,7% dell'universo. Mentre le regioni meridionali, che pesano per il 19,7% nel campione, sono pari al 28,1% in termini generali. Nel campione, le donne sono leggermente sottopesate (25,9% contro 32,8%) così come i giovani fino a 40 anni (11,4% contro 18,4%). Nel complesso, il campione appare particolarmente robusto, pertanto, i dati sono stati elaborati a livello di macroarea territoriale, mentre non è stata ritenuta opportuna l'elaborazione dei dati a livello regionale.

TABELLA 65. ISCRITTI ALBO AL 31.12.2018 E DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DEGLI ISCRITTI PER REGIONI, SESSO E CLASSI DI ETÀ

Regioni	Iscritti	Quota	Maschi	Femmine	Fino a 40	41-60	Oltre 60
Abruzzo	3.216	2,7%	64,7%	35,3%	17,1%	67,2%	15,7%
Basilicata	922	0,8%	63,9%	36,1%	17,0%	69,1%	13,9%
Calabria	4.359	3,7%	67,0%	33,0%	18,6%	68,9%	12,4%
Campania	14.229	12,0%	73,7%	26,3%	18,3%	69,9%	11,8%
Emilia Romagna	8.387	7,1%	59,0%	41,0%	20,7%	62,2%	17,1%
Friuli Venezia Giulia	1.808	1,5%	64,4%	35,6%	16,3%	63,2%	20,5%
Lazio	13.829	11,7%	68,2%	31,8%	17,3%	66,3%	16,4%
Liguria	3.008	2,5%	63,2%	36,8%	12,5%	65,7%	21,8%
Lombardia	19.676	16,6%	67,1%	32,9%	21,4%	59,2%	19,4%
Marche	2.968	2,5%	65,3%	34,7%	20,6%	61,4%	18,1%
Molise	496	0,4%	64,4%	35,6%	21,5%	66,7%	11,9%
Piemonte	6.616	5,6%	60,4%	39,6%	19,0%	62,5%	18,6%
Puglia	10.059	8,5%	69,7%	30,3%	15,4%	69,4%	15,2%
Sardegna	2.044	1,7%	61,4%	38,6%	17,2%	67,0%	15,8%
Sicilia	8.448	7,1%	69,9%	30,1%	14,8%	67,4%	17,8%
Toscana	7.193	6,1%	68,0%	32,0%	15,8%	65,1%	19,1%
Trentino Alto Adige	1.430	1,2%	72,5%	27,5%	27,1%	54,9%	18,0%
Umbria	1.568	1,3%	60,4%	39,6%	16,9%	66,6%	16,5%
Valle D'aosta	185	0,2%	71,9%	28,1%	15,7%	68,1%	16,2%
Veneto	8.198	6,9%	67,4%	32,6%	21,9%	60,0%	18,2%
Nord	49.308	41,6%	64,7%	35,3%	20,5%	60,7%	18,8%
Nord-Est	19.823	16,7%	63,9%	36,1%	20,1%	61,5%	18,4%
Nord-Ovest	29.485	24,9%	65,4%	34,6%	20,8%	60,0%	19,2%
Centro	25.558	21,5%	67,3%	32,7%	17,2%	65,4%	17,4%
Sud	43.773	36,9%	69,8%	30,2%	16,8%	68,8%	14,3%
Meridione	33.281	28,1%	70,3%	29,7%	17,4%	69,3%	13,3%
Isole	10.492	8,8%	68,2%	31,8%	15,2%	67,3%	17,4%
Italia	118.639	100,0%	67,2%	32,8%	18,4%	64,7%	16,9%

TABELLA 66. CAMPIONE ISDCEC 2018 E DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER REGIONI, SESSO E CLASSI DI ETÀ

Regioni	Iscritti	Quota	Maschi	Femmine	Fino a 40	41-60	Oltre 60
Abruzzo	229	2,9%	73,4%	26,6%	10,9%	69,9%	19,2%
Basilicata	63	0,8%	76,2%	23,8%	6,3%	71,4%	22,2%
Calabria	213	2,7%	78,9%	21,1%	16,4%	68,5%	15,0%
Campania	538	6,8%	81,0%	19,0%	12,8%	75,8%	11,3%
Emilia Romagna	825	10,4%	62,9%	37,1%	12,2%	68,5%	19,3%
Friuli Venezia Giulia	194	2,4%	71,6%	28,4%	7,7%	65,5%	26,8%
Lazio	715	9,0%	73,7%	26,3%	13,1%	68,4%	18,5%
Liguria	196	2,5%	64,8%	35,2%	9,2%	73,0%	17,9%
Lombardia	1.268	16,0%	70,5%	29,5%	11,5%	66,2%	22,3%
Marche	243	3,1%	74,9%	25,1%	12,3%	61,3%	26,3%
Molise	28	0,4%	64,3%	35,7%	28,6%	67,9%	3,6%
Piemonte	491	6,2%	72,3%	27,7%	11,4%	62,7%	25,9%
Puglia	492	6,2%	81,3%	18,7%	10,6%	70,9%	18,5%
Sardegna	110	1,4%	70,0%	30,0%	11,8%	76,4%	11,8%
Sicilia	430	5,4%	78,8%	21,2%	11,2%	65,8%	23,0%
Toscana	690	8,7%	74,5%	25,5%	6,7%	70,3%	23,0%
Trentino Alto Adige	116	1,5%	76,7%	23,3%	16,4%	66,4%	17,2%
Umbria	165	2,1%	63,0%	37,0%	12,1%	68,5%	19,4%
Valle D'aosta	19	0,2%	78,9%	21,1%	5,3%	84,2%	10,5%
Veneto	906	11,4%	74,1%	25,9%	11,6%	66,9%	21,5%
Nord	4.015	50,6%	70,0%	30,0%	11,5%	66,8%	21,7%
Nord-Est	2.041	25,7%	69,5%	30,5%	11,8%	67,4%	20,9%
Nord-Ovest	1.974	24,9%	70,5%	29,5%	11,2%	66,2%	22,6%
Centro	1.813	22,9%	73,2%	26,8%	10,5%	68,2%	21,3%
Sud	2.103	26,5%	78,6%	21,4%	12,1%	71,0%	16,9%
Meridione	1.563	19,7%	79,2%	20,8%	12,3%	72,1%	15,5%
Isole	540	6,8%	77,0%	23,0%	11,3%	68,0%	20,7%
Italia	7.931	100,0%	73,0%	27,0%	11,4%	68,2%	20,4%

PARTE SECONDA

Indagine statistica sul software negli studi professionali

L'indagine statistica sul software utilizzato dagli studi professionali permette di analizzare alcuni dati rilevanti per un esame più approfondito sia dell'organizzazione che della specializzazione degli studi professionali. In generale, i principali dati, esposti nelle tabelle seguenti, mostrano significative differenze territoriali in linea con quanto già visto con l'indagine statistica nazionale. I dati delle due indagini – che, come abbiamo visto in precedenza, sono basate su due campioni di ampia numerosità – si rafforzano a vicenda mostrando la presenza di studi professionali più strutturati al Nord e meno strutturati al Sud, mentre gli studi delle regioni centrali tendono a collocarsi nel mezzo e quindi più vicino alla media nazionale. In primo luogo, è importante osservare che la distribuzione per classe di addetti, in linea generale, tende a confermare quanto già visto per l'indagine statistica nazionale, mentre i dati più direttamente collegati al software utilizzato dallo studio mostrano differenze molto ampie tra Nord e Sud soprattutto in termini di costo complessivamente sostenuto e quindi, in termini di investimento dello studio.

I dati sono particolarmente interessanti anche perché, data la particolare consistenza del campione, è stato possibile procedere ad un'elaborazione di dettaglio fino al livello regionale. Oltre all'analisi per classi di addetti dello studio, i dati elaborati fanno riferimento al numero di utenze del software di contabilità utilizzate dallo studio, al costo sostenuto dallo studio per l'insieme dei software utilizzati e alla tipologia di software. Quest'ultimo dato risulta di particolare interesse per l'analisi del modello di specializzazione. Infatti, nell'indagine sono state prese in considerazione le tipologie di software attinenti alle aree di specializzazione della professione e, in particolare, oltre al software gestionale e quello di contabilità, il software per la revisione, quello per il collegio sindacale, per le funzioni giudiziarie, la consulenza del lavoro e la consulenza aziendale. In quest'ultimo caso il riferimento è ai software per la redazione del business plan o per il controllo di gestione.

La distribuzione degli studi per classi di addetti rispecchia quanto già emerso nell'indagine statistica nazionale. Gli studi fino a 3 addetti sono il 52,7% del totale, mentre nell'indagine statistica nazionale erano il 53,8%. Gli studi con 4-5 addetti sono il 18,9% (17,9% nell'indagine statistica nazionale), quelli da 6 a 10 addetti sono 17,8% (contro il 17,2%), infine quelli con più di 10 addetti sono il 10,6% (contro l'11,2%). L'unica differenza di rilievo è nel caso degli studi mono addetto, pari a 23%, mentre nell'indagine statistica nazionale erano il 29,5%.

Per quanto riguarda le macroaree, la tabella 67 mostra differenze significative tra Nord e Sud. In Particolare, gli studi fino a 3 addetti sono il 69,4% al Sud contro il 41,4% nel Nord-ovest e il 42,7% nel Nord-est con un divario di quasi 27 punti percentuali.

TABELLA 67. STUDI PROFESSIONALI PER CLASSI DI ADDETTI PER MACROAREA TERRITORIALE

Macroaree	1	da 2 a 3	da 4 a 5	da 6 a 10	10+
Nord-Ovest	17,2%	24,2%	19,2%	23,0%	16,5%
Nord-Est	17,4%	25,3%	17,8%	22,3%	17,3%
Centro	21,5%	29,5%	21,2%	19,0%	8,8%
Sud	32,2%	37,1%	17,9%	10,1%	2,6%
Italia	23,0%	29,7%	18,9%	17,8%	10,6%

Può essere interessante osservare la distribuzione degli studi per classi di addetti a livello regionale (tab. 68). L'analisi, infatti, è giustificata dalla elevata dimensione del campione che permette una elaborazione dei dati anche a livello regionale. Se concentriamo l'attenzione sugli studi mono addetto, vediamo che tutte le regioni del Sud sono al di sopra della media nazionale, in particolare Basilicata (38,9%) e Calabria (38,5%) presentano i valori più elevati seguite da Sardegna (32,6%), Sicilia (32,3%) e Molise (30,8%), mentre Abruzzo (29,4%) e Campania (27%) presentano i valori più bassi anche se comunque significativamente superiori alla media nazionale (23%). Per contro, gli studi con più di 10 addetti sono concentrati prevalentemente nel Nord. Il valore più alto si riscontra in Trentino-Alto Adige (32,4%), seguito da Valle d'Aosta (23,1%) e, a distanza, dalla Lombardia (18,4%) e dal Veneto (17,8%). In generale, gli studi fino a 3 addetti, che possiamo considerare come micro studi professionali, sono il 74,6% in Calabria e il 27% in Trentino-Alto Adige.

TABELLA 68. STUDI PROFESSIONALI PER CLASSI DI ADDETTI PER REGIONE

Regioni	1	da 2 a 3	da 4 a 5	da 6 a 10	10+
Abruzzo	29,4%	36,7%	20,9%	9,8%	3,3%
Basilicata	38,9%	31,8%	19,1%	7,6%	2,5%
Calabria	38,5%	36,1%	16,0%	6,9%	2,6%
Campania	27,0%	39,3%	18,2%	12,7%	2,8%
Emilia-Romagna	18,4%	28,1%	17,9%	20,9%	14,7%
Friuli-Venezia Giulia	16,0%	24,7%	20,1%	23,0%	16,2%
Lazio	26,0%	31,2%	21,3%	16,6%	4,8%
Liguria	20,1%	28,8%	21,2%	22,8%	7,0%
Lombardia	17,0%	23,7%	18,0%	22,9%	18,4%
Marche	20,0%	29,5%	18,6%	19,3%	12,7%
Molise	30,8%	42,1%	16,8%	10,3%	0,0%
Piemonte	16,2%	23,4%	21,3%	23,4%	15,7%
Puglia	34,0%	37,9%	16,6%	9,6%	2,0%
Sardegna	32,6%	34,6%	17,3%	12,6%	3,0%
Sicilia	32,3%	36,3%	18,7%	9,9%	2,9%
Toscana	17,2%	27,6%	22,4%	21,1%	11,8%
Trentino-Alto Adige	12,2%	14,7%	15,1%	25,5%	32,4%
Umbria	21,7%	29,3%	20,4%	20,1%	8,4%
Valle d'Aosta	13,8%	18,5%	21,5%	23,1%	23,1%
Veneto	17,5%	24,2%	17,5%	23,0%	17,8%

Come mostrato nella tabella 69, la stragrande maggioranza degli studi professionali ha due o più utenze del software di contabilità, mentre gli studi con utenza singola sono il 16,9%. Il 29% degli studi, invece, ha più di cinque utenze. Anche in questo caso si notano differenze territoriali anche se meno accentuate rispetto alla distribuzione per classi di addetti. Ad esempio, gli studi mono utenza sono più alti al Sud (23,6%) rispetto al Nord (12,8% nel Nord-ovest e 13,4% nel Nord-est), ma il divario si riduce a circa 10 punti percentuali. Il divario, però, si allarga se si passa ad esaminare gli studi con 5 e più utenze. In questo caso, infatti, il dato del Sud scende a 14,2% contro il 39,3% al Nord-ovest e un divario salito a circa 25 punti percentuali.

TABELLA 69. STUDI PROFESSIONALI PER N. DI UTENZE DI SOFTWARE DI CONTABILITÀ PER MACROAREA TERRITORIALE

Macroaree	Nessuna	Singola	da 2 a 5	5+
Nord-Ovest	2,1%	12,8%	45,8%	39,3%
Nord-Est	2,1%	13,4%	45,2%	39,2%
Centro	1,8%	15,1%	54,5%	28,6%
Sud	1,8%	23,6%	60,4%	14,2%
Italia	2,0%	16,9%	52,2%	29,0%

I dati elaborati a livello regionale e presentati nella tabella 70 mostrano anche in questo caso differenze significative all'interno delle macroaree, soprattutto Sud e Nord-est. Gli studi con più di 5 utenze, ad esempio, sono l'11,1% in Calabria, e addirittura il 9,6% in Basilicata, contro il 58,6% nel Trentino-Alto Adige.

TABELLA 70. STUDI PROFESSIONALI PER N. DI UTENZE DI SOFTWARE DI CONTABILITÀ PER REGIONE

Regioni	Nessuna	Singola	da 2 a 5	5+
Abruzzo	1,2%	21,4%	61,8%	15,7%
Basilicata	1,9%	28,7%	59,9%	9,6%
Calabria	2,3%	26,0%	60,6%	11,1%
Campania	1,9%	21,7%	60,1%	16,2%
Emilia-Romagna	1,9%	14,3%	48,0%	35,8%
Friuli-Venezia Giulia	2,7%	13,0%	45,3%	39,0%
Lazio	2,1%	18,3%	56,8%	22,9%
Liguria	2,2%	15,1%	54,8%	28,0%
Lombardia	2,1%	12,7%	43,7%	41,4%
Marche	2,1%	14,6%	49,8%	33,5%
Molise	0,0%	20,6%	67,3%	12,1%
Piemonte	1,6%	12,3%	47,3%	38,9%
Puglia	1,8%	25,4%	59,5%	13,3%
Sardegna	1,0%	23,3%	59,5%	16,3%
Sicilia	2,1%	23,0%	60,5%	14,4%
Toscana	1,2%	12,3%	53,5%	33,0%
Trentino-Alto Adige	1,8%	10,8%	28,8%	58,6%
Umbria	2,5%	13,7%	56,0%	27,9%
Valle d'Aosta	4,6%	7,7%	43,1%	44,6%
Veneto	2,3%	13,0%	45,0%	39,8%

Nella tabella 71 sono riportati i dati relativi alla distribuzione degli studi professionali per classe di costo dei software utilizzati dallo studio. Anche in questo caso si notano differenze territoriali significative. Infatti, i dati mostrano che poco più del 30% degli studi spende meno di 3.000 euro all'anno per il software, contro il 13,4% che spende più di 10 mila euro. Nel Sud, però, gli studi che spendono meno di 3.000 euro sono il 46% contro il 22,3% del Nord-est.

TABELLA 71. STUDI PROFESSIONALI PER CLASSE DI COSTO DEI SOFTWARE DELLO STUDIO PER MACROAREA TERRITORIALE

Macroaree	1500-	da 1500 a 3000	da 3000 a 5000	da 5000 a 7500	da 7500 a 10000	10000+
Nord-Ovest	6,8%	13,4%	22,2%	19,1%	16,2%	22,3%
Nord-Est	7,8%	14,5%	22,2%	18,5%	16,5%	20,6%
Centro	9,2%	19,1%	27,1%	20,5%	12,5%	11,5%
Sud	13,2%	32,8%	31,7%	13,8%	5,6%	2,9%
Italia	9,6%	21,1%	26,3%	17,6%	12,1%	13,4%

I dati regionali sulla spesa per il software dello studio pongono di nuovo il Trentino-Alto Adige al vertice della graduatoria (tab. 72). Tra gli studi che spendono più di 10 mila euro per il software, il Trentino è al primo posto con il 47,1% seguito a distanza dalla Valle d'Aosta con il 26,2%, dalla Lombardia con il 23,8% e dal Piemonte con il 22,1%. In Basilicata la spessa percentuale è pari allo 0,6%, in Molise è lo 0%, mentre in Calabria è il 2,4%. Gli studi che spendono più di 3 mila euro per il software sono l'86,5% nel Trentino e il 48,4% in Basilicata e Calabria.

TABELLA 72. STUDI PROFESSIONALI PER CLASSE DI COSTO DEI SOFTWARE DELLO STUDIO PER REGIONE

Regioni	1500-	da 1500 a 3000	da 3000 a 5000	da 5000 a 7500	da 7500 a 10000	10000+
Abruzzo	8,3%	29,8%	30,2%	17,7%	8,6%	5,5%
Basilicata	14,0%	37,6%	28,0%	15,9%	3,8%	0,6%
Calabria	15,1%	36,5%	26,3%	14,9%	4,7%	2,4%
Campania	15,1%	31,0%	32,3%	13,4%	5,5%	2,8%
Emilia-Romagna	8,2%	13,9%	21,9%	19,6%	17,1%	19,2%
Friuli-Venezia Giulia	7,0%	14,5%	23,4%	19,6%	14,0%	21,5%
Lazio	11,4%	23,3%	31,5%	19,0%	8,6%	6,2%
Liguria	6,0%	16,5%	27,5%	19,9%	15,9%	14,3%
Lombardia	6,9%	12,7%	20,9%	19,3%	16,3%	23,8%
Marche	9,6%	18,3%	24,9%	19,3%	13,7%	14,3%

Regioni	1500-	da 1500 a 3000	da 3000 a 5000	da 5000 a 7500	da 7500 a 10000	10000+
Molise	10,3%	30,8%	37,4%	17,8%	3,7%	0,0%
Piemonte	6,9%	13,8%	23,0%	18,3%	15,8%	22,1%
Puglia	14,2%	36,5%	33,1%	10,3%	3,8%	2,1%
Sardegna	10,3%	35,3%	27,3%	13,3%	8,7%	5,0%
Sicilia	12,5%	29,8%	34,0%	14,8%	6,0%	2,8%
Toscana	6,4%	14,2%	25,1%	22,3%	16,3%	15,8%
Trentino-Alto Adige	4,4%	9,1%	13,1%	12,0%	14,2%	47,1%
Umbria	10,4%	22,1%	20,2%	21,5%	12,8%	13,1%
Valle d'Aosta	4,6%	10,8%	21,5%	16,9%	20,0%	26,2%
Veneto	7,9%	15,8%	23,5%	18,1%	16,7%	17,9%

Nella tabella 73 sono riportati i dati relativi alla tipologia di software utilizzati dagli studi professionali. I dati mostrano che, a parte il software di contabilità utilizzato da quasi tutti gli studi professionali, il gestionale è presente solo nel 56% degli studi professionali. Anche in questo caso si verifica una differenza non irrilevante tra il Nord e il Sud. In Particolare, nel Nord-ovest il software gestionale viene utilizzato dal 63,5% degli studi contro il 46% al Sud. Non si rilevano, invece, differenze per il software di contabilità utilizzato dal 96,4% degli studi.

TABELLA 73. STUDI PROFESSIONALI PER TIPOLOGIA DI SOFTWARE UTILIZZATO PER MACROAREA TERRITORIALE

Macroaree	Gestionale	Contabilità	Revisione	Collegio Sindacale	Funzioni Giudiziarie	Lavoro	Aziendale
Nord-Ovest	63,3%	96,5%	14,2%	10,7%	9,7%	25,2%	27,4%
Nord-Est	61,5%	96,2%	16,1%	11,3%	12,5%	19,3%	32,0%
Centro	55,3%	96,9%	14,4%	10,7%	13,5%	35,3%	33,3%
Sud	46,0%	96,2%	12,1%	8,7%	11,5%	35,0%	28,3%
Italia	55,7%	96,4%	14,0%	10,2%	11,7%	29,1%	30,0%

Anche per quanto riguarda il software gestionale, a livello regionale (tab. 74), gli studi del Trentino presentano la frequenza percentuale più elevata (69,1%), mentre la più bassa si verifica in Basilicata (43,3%) e in Calabria (43,5%). Per quanto riguarda il software utilizzato per gli incarichi di revisione legale, la variabilità si riduce significativamente oscillando tra il valore minimo registrato dagli studi della Valle d'Aosta (7,7%) al valore massimo registrato dagli studi del Trentino-Alto Adige (21,6%). La stessa dinamica si riscontra per il software utilizzato per gli incarichi nel collegio sindacale di società, mentre nel campo delle funzioni giudiziarie si osserva una variabilità diversa. Infatti, in quest'ultimo caso la frequenza percentuale più elevata si

registra nel Molise (21,5%) seguito dall'Abbruzzo (17%) e dalla Toscana (16,8%). Infine, per il settore lavoro, le percentuali più elevate si registrano per il Molise (48,6%) seguito dalla Basilicata (39,5%), dalla Calabria (38,5%) e dalle Marche (38,3%).

TABELLA 74. STUDI PROFESSIONALI PER TIPOLOGIA DI SOFTWARE UTILIZZATO PER REGIONE

Regioni	Gestionale	Contabilità	Revisione	Collegio Sindacale	Funzioni Giudiziarie	Lavoro	Aziendale
Abbruzzo	46,3%	96,2%	14,0%	10,7%	17,0%	35,3%	31,0%
Basilicata	43,3%	98,7%	12,7%	7,0%	8,9%	39,5%	24,2%
Calabria	43,5%	96,2%	11,7%	8,4%	14,1%	38,5%	27,2%
Campania	45,9%	95,8%	12,4%	8,9%	12,4%	35,7%	27,4%
Emilia-Romagna	59,7%	95,8%	16,4%	11,5%	13,4%	16,2%	32,0%
Friuli-Venezia Giulia	64,2%	96,4%	15,4%	9,6%	14,9%	24,8%	31,7%
Lazio	50,3%	96,5%	14,4%	10,0%	10,1%	32,3%	30,1%
Liguria	57,3%	96,6%	9,1%	7,3%	13,8%	32,8%	22,8%
Lombardia	65,3%	96,5%	14,9%	11,5%	9,9%	23,9%	29,6%
Marche	59,6%	96,5%	15,9%	13,0%	14,4%	38,3%	38,1%
Molise	47,7%	99,1%	15,9%	12,1%	21,5%	48,6%	32,7%
Piemonte	61,0%	96,4%	15,1%	10,6%	7,2%	25,3%	24,0%
Puglia	48,6%	97,1%	11,1%	9,0%	9,6%	32,4%	29,1%
Sardegna	49,5%	98,0%	12,6%	8,3%	7,6%	23,9%	33,2%
Sicilia	44,7%	95,1%	11,7%	7,8%	9,4%	35,5%	27,0%
Toscana	60,2%	97,7%	13,5%	10,8%	16,8%	37,3%	33,6%
Trentino-Alto Adige	69,1%	96,0%	21,6%	13,3%	9,4%	21,9%	33,1%
Umbria	50,8%	96,5%	15,5%	10,3%	13,9%	35,9%	37,8%
Valle d'Aosta	61,5%	95,4%	7,7%	6,2%	3,1%	21,5%	15,4%
Veneto	61,5%	96,5%	15,1%	11,3%	11,6%	20,8%	31,9%

PARTE TERZA

Le Società tra professionisti dal 2017 al 2021

A fine 2021, le Società tra professionisti formate da commercialisti (STP) hanno raggiunto la cifra di 1.414 unità. Negli ultimi cinque anni si è verificata una crescita esponenziale del numero di STP, anche se il loro valore assoluto è ancora basso in rapporto al totale degli iscritti all'albo. Se consideriamo che la media di Commercialisti che compongono le STP è pari a 2,8 soci¹⁴, possiamo facilmente stimare il numero di Commercialisti complessivamente coinvolti nelle STP a fine 2021. Si tratta di 3.960 professionisti che vanno rapportati ai quasi 100 mila iscritti alle Casse di previdenza e agli oltre 120 mila iscritti all'Albo. Si tratta, in ogni caso, di una percentuale inferiore al 4%.

TABELLA 75. SOCIETÀ TRA PROFESSIONISTI PER MACROAREA TERRITORIALE. ANNI 2017-2020

Macroaree	2017	2018	2019	2020	2021
Nord-Ovest	252	319	388	452	533
Nord-Est	159	229	271	331	389
Nord	411	548	659	783	922
Centro	90	127	172	203	245
Sud	95	138	173	198	247
Italia	596	813	1.004	1.184	1.414

Come mostrato nella tabella 76, le Stp sono cresciute in cinque anni del 137,2%. I tassi di crescita del quinquennio sono stati più alti nel Centro (+172,2%) e Sud (+160%) rispetto al Nord-ovest (+111,5%) e al Nord-est (+144,7%). Inoltre, la tabella mostra come i tassi di crescita annuali, ancora a due cifre, tendono a ridursi di anno in anno, con l'eccezione del 2021 che, evidentemente, risente della ripresa post-covid. Infatti, il tasso di crescita, pari a +36,4% nel 2018, si è ridotto a +23,5% nel 2019 e a +17,9% nel 2020 per poi risalire a +19,4% nel 2021. Interessante anche rilevare come, nell'ultimo anno, il tasso di crescita più elevato si registra nel Sud (+24,7%), mentre il più basso si registra nel Nord-est (+17,5%).

14 Documento di Ricerca CNDCEC-FNC, "Il ruolo delle Stp nell'evoluzione della professione di Commercialista", 22 marzo 2022.

TABELLA 76. SOCIETÀ TRA PROFESSIONISTI PER MACROAREA TERRITORIALE. ANNI 2017-2021. VARIAZIONI PERCENTUALI

Macroaree	18/17	19/18	20/19	21/20	21/17
Nord-Ovest	26,6%	21,6%	16,5%	17,9%	111,5%
Nord-Est	44,0%	18,3%	22,1%	17,5%	144,7%
Nord	33,3%	20,3%	18,8%	17,8%	124,3%
Centro	41,1%	35,4%	18,0%	20,7%	172,2%
Sud	45,3%	25,4%	14,5%	24,7%	160,0%
Italia	36,4%	23,5%	17,9%	19,4%	137,2%

A livello regionale, come mostrato nella tabella 77, il numero maggiore di Stp si trova in Lombardia (373) seguita dal Veneto (165), dal Piemonte (123) e dall'Emilia-Romagna (114). Infine, come mostrato nella tabella 78, le regioni con i tassi di crescita più elevati, sono prevalentemente al Sud. Ciò dipende dal fatto che nel 2017, primo anno della serie qui analizzata, il numero di Stp in valore assoluto nelle regioni del Sud è particolarmente basso. Si consideri che, nel 2017, solo la Lombardia aveva più di 100 Stp e nel quinquennio è cresciuto complessivamente del 109,6%, poco più del 20% medio annuo. Le altre due regioni con un numero di Stp nel 2017 superiore a 50 erano il Piemonte, che nel quinquennio ha visto un aumento del 123,6%, e l'Emilia-Romagna, cresciuta invece nel quinquennio del 96,6%.

TABELLA 77. SOCIETÀ TRA PROFESSIONISTI PER REGIONI. ANNI 2017-2021

Regioni	2017	2018	2019	2020	2021
Abruzzo	9	12	13	16	19
Basilicata	2	12	13	13	12
Calabria	8	9	10	12	20
Campania	28	39	50	55	64
Emilia Romagna	58	78	91	102	114
Friuli Venezia Giulia	16	22	22	32	44
Lazio	39	47	65	71	92
Liguria	14	20	21	27	32
Lombardia	178	228	282	319	373
Marche	17	25	31	38	44
Molise	2	2	2	3	4
Piemonte	55	66	80	102	123
Puglia	22	34	44	50	64
Sardegna	4	7	11	12	19

Regioni	2017	2018	2019	2020	2021
Sicilia	20	23	30	37	45
Toscana	31	45	63	78	92
Trentino Alto Adige	22	39	47	57	66
Umbria	3	10	13	16	17
Valle d'Aosta	5	5	5	4	5
Veneto	63	90	111	140	165

TABELLA 78. SOCIETÀ TRA PROFESSIONISTI PER REGIONI. ANNI 2017-2021. VARIAZIONI PERCENTUALI

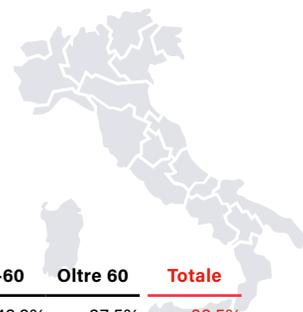
Regioni	18/17	19/18	20/19	21/20	21/17
Abruzzo	33,3%	8,3%	23,1%	18,8%	111,1%
Basilicata	500,0%	8,3%	0,0%	-7,7%	500,0%
Calabria	12,5%	11,1%	20,0%	66,7%	150,0%
Campania	39,3%	28,2%	10,0%	16,4%	128,6%
Emilia Romagna	34,5%	16,7%	12,1%	11,8%	96,6%
Friuli Venezia Giulia	37,5%	0,0%	45,5%	37,5%	175,0%
Lazio	20,5%	38,3%	9,2%	29,6%	135,9%
Liguria	42,9%	5,0%	28,6%	18,5%	128,6%
Lombardia	28,1%	23,7%	13,1%	16,9%	109,6%
Marche	47,1%	24,0%	22,6%	15,8%	158,8%
Molise	0,0%	0,0%	50,0%	33,3%	100,0%
Piemonte	20,0%	21,2%	27,5%	20,6%	123,6%
Puglia	54,5%	29,4%	13,6%	28,0%	190,9%
Sardegna	75,0%	57,1%	9,1%	58,3%	375,0%
Sicilia	15,0%	30,4%	23,3%	21,6%	125,0%
Toscana	45,2%	40,0%	23,8%	17,9%	196,8%
Trentino Alto Adige	77,3%	20,5%	21,3%	15,8%	200,0%
Umbria	233,3%	30,0%	23,1%	6,3%	466,7%
Valle d'Aosta	0,0%	0,0%	-20,0%	25,0%	0,0%
Veneto	42,9%	23,3%	26,1%	17,9%	161,9%

APPENDICE

Tavole statistiche



1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	37,7%	40,5%	31,4%	42,9%	27,5%	38,5%
Laurea quadriennale o specialistica	32,8%	29,9%	56,7%	29,1%	28,2%	32,1%
Diploma di scuola media superiore	20,0%	21,6%	0,2%	18,9%	37,0%	20,4%
Laurea triennale	5,2%	5,0%	3,8%	5,2%	5,9%	5,2%
Master universitario	3,2%	2,3%	5,7%	3,1%	1,1%	3,0%
Dottorato di Ricerca	1,0%	0,7%	2,2%	0,9%	0,3%	0,9%



2. Titoli professionali posseduti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Dottore commercialista	69,8%	70,8%	94,9%	71,7%	50,8%	70,1%
Ragioniere Commercialista	30,7%	28,6%	1,0%	29,2%	49,8%	30,1%
Esperto Contabile	1,8%	1,4%	4,4%	1,1%	1,5%	1,5%
Consulente del Lavoro	2,9%	3,0%	2,9%	2,8%	3,3%	2,9%
Avvocato	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Revisori Legali	94,7%	90,9%	92,9%	93,4%	94,7%	93,6%
Consulenti tecnici d'ufficio	35,5%	25,5%	19,0%	35,1%	32,8%	32,8%
Revisori Enti Locali	25,3%	21,2%	21,9%	25,7%	20,6%	24,2%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	11,1%	9,9%	10,4%	11,8%	7,4%	10,7%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	9,5%	8,8%	8,7%	10,3%	6,5%	9,3%
Mediatori	7,2%	6,6%	3,8%	7,9%	5,9%	7,0%
Amministratori Giudiziari	5,4%	3,3%	2,2%	5,4%	4,5%	4,9%
Nessuno	1,5%	2,4%	2,1%	1,8%	1,2%	1,7%



4. Esercizio della professione

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Esercizio della professione in una delle forme consentite	90,0%	86,1%	87,5%	89,0%	89,4%	88,9%
Esercizio della professione in forma non organizzata	7,8%	11,1%	10,2%	8,7%	7,9%	8,7%
Nessun esercizio della professione	2,2%	2,8%	2,3%	2,3%	2,7%	2,4%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Studio individuale	60,3%	64,5%	54,7%	60,8%	67,3%	61,4%
Studio associato o società semplice	21,0%	16,2%	19,1%	20,0%	19,2%	19,7%
Studio condiviso (ripartizione spese)	14,4%	13,0%	18,4%	14,4%	10,4%	14,0%
Società tra professionisti (Stp)	2,4%	1,7%	2,1%	2,4%	1,8%	2,2%
Altro (specificare)	1,9%	4,5%	5,8%	2,5%	1,4%	2,6%



6. Posizione nello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Titolare (studio individuale)	64,4%	62,2%	45,0%	64,2%	72,6%	63,8%
Associato (associazione prof.ile)	17,4%	11,5%	9,0%	16,7%	16,3%	15,8%
Contitolare (studio condiviso)	10,2%	7,3%	9,5%	10,0%	7,5%	9,4%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	5,3%	16,1%	33,7%	6,1%	1,2%	8,2%
Socio (Stp)	2,2%	1,8%	1,5%	2,2%	1,9%	2,1%
Dipendente di studio	0,1%	0,6%	0,6%	0,3%	0,0%	0,3%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,1%	0,1%	0,5%	0,1%	0,0%	0,1%
Altro (specificare)	0,4%	0,4%	0,2%	0,4%	0,5%	0,4%



7. Aree professionali*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilancio	88,1%	92,0%	90,1%	89,6%	87,3%	89,2%
Consulenza e pianificazione fiscale	56,9%	49,3%	59,0%	56,1%	48,4%	54,8%
Revisione legale	57,4%	44,2%	39,7%	54,0%	61,0%	53,8%
Valutazioni d'azienda	44,9%	30,0%	35,7%	41,0%	43,1%	40,9%
Contenzioso tributario	42,5%	28,3%	30,9%	37,0%	48,8%	38,7%
Consulenza e Finanza aziendale	39,7%	32,0%	37,2%	37,6%	37,7%	37,6%
Crisi di impresa	19,8%	12,6%	17,6%	18,2%	17,1%	17,9%
Enti del terzo settore	16,4%	14,4%	15,9%	16,4%	13,8%	15,8%
Enti locali	15,6%	11,5%	10,0%	15,0%	15,5%	14,5%
Economia e fiscalità del lavoro	14,0%	12,0%	11,2%	13,0%	16,1%	13,5%
Funzioni giudiziarie	14,4%	10,0%	7,5%	13,5%	15,3%	13,2%
Corporate governance	11,1%	4,0%	8,2%	9,1%	10,3%	9,2%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,0%	1,9%	1,2%	1,3%	1,1%	1,3%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Sindaco	50,2%	33,7%	29,8%	46,0%	53,7%	45,8%
Revisore legale dei conti	50,2%	33,5%	33,7%	45,6%	52,8%	45,7%
Rilascio visti di conformità	32,3%	22,8%	16,3%	31,0%	33,0%	29,7%
Curatore fallimentare	17,2%	14,1%	13,9%	16,7%	16,8%	16,4%
Revisore enti locali	14,0%	10,5%	8,2%	13,7%	13,4%	13,0%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	8,7%	8,1%	7,3%	9,3%	6,8%	8,6%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	7,1%	6,6%	6,5%	7,7%	4,7%	7,0%
Commissario liquidatore	7,2%	4,9%	3,1%	7,0%	7,3%	6,6%
Custode di beni nel processo esecutivo	6,1%	6,1%	5,1%	6,8%	4,2%	6,1%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,3%	0,2%	0,1%	0,3%	0,4%	0,3%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	4,9%	2,2%	2,9%	4,2%	4,7%	4,2%
Mediatore	3,7%	2,9%	1,2%	3,8%	3,6%	3,4%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	3,0%	1,2%	1,3%	2,6%	3,0%	2,5%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	2,8%	1,0%	1,3%	2,3%	2,9%	2,3%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	2,4%	1,2%	1,4%	2,2%	2,2%	2,1%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,8%	1,1%	1,6%	1,5%	1,9%	1,6%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	1,6%	0,6%	0,9%	1,4%	1,2%	1,3%
Nessuna (tra quelle indicate)	23,3%	33,6%	38,6%	25,0%	22,7%	26,1%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Da uno a cinque	69,4%	78,1%	68,1%	72,4%	70,9%	71,6%
Uno	26,9%	37,0%	35,0%	29,4%	26,9%	29,5%
Due	12,8%	14,1%	10,1%	13,7%	12,5%	13,1%
Tre	11,2%	11,2%	7,2%	11,1%	13,4%	11,2%
Quattro	9,9%	8,3%	8,8%	9,8%	8,9%	9,5%
Cinque	8,7%	7,6%	6,9%	8,4%	9,3%	8,4%
Tra sei e dieci	18,3%	14,0%	16,0%	16,8%	19,1%	17,2%
Più di dieci	12,3%	7,9%	15,9%	10,8%	10,0%	11,2%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Due o più titolari	40,1%	34,2%	43,9%	38,1%	37,4%	38,6%
Almeno un collaboratore	49,5%	38,3%	52,2%	45,6%	47,6%	46,7%
Almeno un dipendente	61,2%	51,9%	51,8%	58,0%	65,2%	58,9%
Almeno un praticante	22,5%	16,9%	24,1%	21,0%	19,9%	21,1%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Fino a 100.000	44,0%	59,9%	55,0%	48,8%	41,8%	48,5%
Fino a 10.000	2,2%	3,8%	5,6%	2,5%	1,6%	2,6%
da 10.001 a 20.000	4,2%	6,3%	8,1%	4,5%	4,0%	4,7%
da 20.001 a 30.000	6,0%	10,4%	14,1%	6,5%	5,7%	7,1%
da 30.001 a 40.000	4,9%	8,5%	7,5%	6,0%	4,3%	5,8%
da 40.001 a 50.000	5,8%	7,8%	5,3%	6,7%	5,5%	6,3%
da 50.001 a 60.000	4,0%	5,6%	3,1%	4,8%	3,7%	4,4%
da 60.001 a 70.000	4,1%	4,2%	3,5%	4,1%	4,4%	4,1%
da 70.001 a 80.000	3,5%	3,2%	2,9%	3,6%	3,2%	3,4%
da 80.001 a 90.000	2,9%	3,2%	1,0%	3,3%	2,9%	3,0%
da 90.001 a 100.000	6,3%	7,0%	3,8%	6,9%	6,6%	6,5%
da 100.001 a 500.000	41,5%	31,5%	28,2%	38,6%	45,5%	38,9%
da 500.001 a 1.000.000	8,9%	5,0%	7,5%	7,9%	8,0%	7,9%
Oltre 1.000.000	5,7%	3,6%	9,3%	4,7%	4,6%	5,2%



12. Posizionamento dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
0%	4,6%	2,9%	3,7%	3,7%	6,1%	4,2%
da 1 a 20%	8,3%	7,9%	8,2%	8,4%	7,6%	8,2%
Bassa (Studi iper-specializzati)	12,9%	10,8%	11,9%	12,0%	13,7%	12,4%
da 21 a 40%	11,4%	9,3%	10,7%	10,5%	12,4%	10,9%
da 41 a 60%	18,8%	14,9%	17,1%	18,0%	17,3%	17,8%
da 61 a 80%	28,1%	28,0%	25,9%	28,1%	29,0%	28,1%
Media (Studi specializzati)	58,3%	52,2%	53,7%	56,6%	58,7%	56,7%
da 80 a 99%	20,8%	24,1%	24,1%	22,5%	17,6%	21,7%
100%	8,0%	12,9%	10,3%	8,9%	10,1%	9,3%
Alta (Studi a-specializzati)	28,8%	37,0%	34,4%	31,4%	27,7%	30,9%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Persone fisiche non titolari di partita IVA	6,1%	7,0%	9,3%	6,3%	4,9%	6,3%
Microimprese	41,5%	46,2%	51,2%	44,7%	31,3%	42,6%
PMI	34,5%	31,8%	38,3%	34,9%	27,9%	33,8%
Medie Imprese	24,2%	15,7%	19,3%	21,4%	26,1%	22,1%
Grandi imprese	13,5%	7,2%	12,4%	11,3%	14,2%	12,0%
Grandissime imprese	7,3%	4,0%	8,0%	6,0%	7,4%	6,5%
Enti Terzo Settore	4,6%	5,6%	5,2%	4,8%	4,9%	4,9%
Enti Pubblici	4,2%	3,9%	3,6%	4,3%	3,9%	4,1%

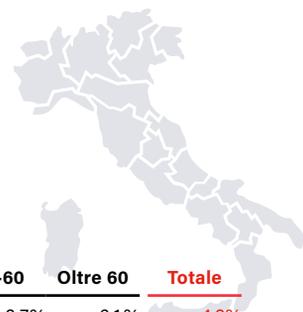
Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Locale	81,3%	82,1%	84,3%	82,4%	77,1%	81,5%
Regionale	31,4%	30,3%	35,8%	31,0%	28,8%	31,1%
Nazionale	9,5%	8,0%	9,2%	9,1%	9,4%	9,2%
Internazionale	4,5%	2,8%	4,2%	4,0%	4,4%	4,1%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).





15. Canali di acquisizione della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
"Passaparola" tra clienti	78,1%	75,7%	78,9%	79,1%	71,3%	77,5%
Presentazione diretta a potenziali clienti	27,2%	28,8%	34,2%	28,4%	21,1%	27,6%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,3%	2,2%	4,3%	2,1%	1,4%	2,2%
Web e social network	6,1%	2,2%	9,5%	5,6%	4,6%	1,0%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilanci	74,3%	77,3%	81,4%	75,6%	70,2%	75,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	31,8%	28,8%	35,2%	29,9%	33,1%	31,1%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	27,7%	25,8%	28,9%	26,1%	30,1%	27,2%
Funzioni di sindaco e revisore	23,7%	19,9%	21,1%	13,6%	27,8%	22,8%
Buste paga e gestione del personale	18,7%	17,7%	19,2%	17,4%	21,9%	18,5%
Consulenza strategica	18,5%	14,8%	18,3%	17,5%	17,3%	17,6%
Consulenza contrattuale e legale	16,9%	16,1%	15,4%	16,3%	18,9%	16,7%
Consulenza organizzativa e controllo	14,4%	13,2%	13,6%	13,9%	15,5%	14,1%
Consulenza finanziaria	11,5%	10,6%	13,4%	11,0%	11,0%	11,3%
Assistenza nelle procedure concorsuali	8,0%	8,7%	9,2%	8,2%	1,2%	8,2%
Sistemazioni di interessi	6,6%	6,7%	7,7%	6,4%	6,8%	6,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,8%	4,2%	5,5%	5,3%	6,0%	5,4%
Consulenza di marketing	4,5%	4,8%	5,5%	4,6%	4,1%	4,6%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	4,0%	3,6%	3,2%	3,8%	4,7%	3,9%
Consulenza informatica	4,0%	3,1%	6,1%	3,4%	3,7%	3,8%
Amministrazione di patrimoni	2,9%	3,7%	4,2%	3,1%	2,4%	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	1,8%	1,2%	2,7%	1,6%	0,9%	1,6%
Arbitrati e componimenti amichevoli	1,4%	0,4%	1,6%	1,0%	1,2%	1,1%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	34,2%	35,6%	31,0%	38,5%	25,2%	34,6%
Laurea quadriennale o specialistica	34,6%	35,0%	58,6%	32,5%	29,1%	34,7%
Diploma di scuola media superiore	22,2%	23,3%	0,5%	21,2%	37,4%	22,6%
Laurea triennale	5,4%	4,1%	4,9%	4,6%	6,3%	5,0%
Master universitario	2,6%	1,4%	3,9%	2,3%	1,2%	2,2%
Dottorato di Ricerca	1,0%	0,6%	1,0%	0,9%	0,7%	0,9%



2. Titoli professionali posseduti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Dottore commercialista	68,4%	69,6%	93,6%	70,2%	52,2%	68,7%
Ragioniere Commercialista	31,7%	30,5%	2,0%	30,2%	49,3%	31,4%
Esperto Contabile	1,2%	1,5%	4,9%	1,0%	0,7%	1,4%
Consulente del Lavoro	3,2%	3,3%	3,0%	3,5%	2,7%	3,3%
Avvocato	0,1%	0,4%	0,0%	0,3%	0,0%	0,2%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Revisori Legali	94,4%	91,8%	91,6%	93,0%	96,4%	93,6%
Consulenti tecnici d'ufficio	25,9%	16,0%	7,9%	23,0%	30,3%	23,0%
Revisori Enti Locali	16,5%	14,0%	12,3%	16,6%	15,3%	15,8%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	7,6%	4,5%	5,9%	7,1%	6,1%	6,7%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	7,1%	5,3%	3,9%	7,6%	5,1%	6,6%
Mediatori	4,3%	3,9%	2,0%	4,9%	3,2%	4,2%
Amministratori Giudiziari	3,1%	1,4%	0,5%	2,6%	3,6%	2,6%
Nessuno	2,1%	1,8%	2,0%	2,4%	0,7%	2,0%



4. Esercizio della professione

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Esercizio della professione in una delle forme consentite	90,7%	87,5%	92,1%	89,1%	90,8%	89,8%
Esercizio della professione in forma non organizzata	7,1%	10,3%	6,4%	9,0%	6,3%	8,1%
Nessun esercizio della professione	2,1%	2,1%	1,5%	2,0%	2,9%	2,1%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Studio individuale	56,4%	62,9%	48,4%	58,7%	61,8%	58,3%
Studio associato o società semplice	26,9%	19,1%	27,4%	24,6%	23,4%	24,6%
Studio condiviso (ripartizione spese)	11,8%	11,5%	13,7%	11,5%	11,5%	11,7%
Società tra professionisti (Stp)	2,8%	1,4%	3,2%	2,8%	1,0%	2,4%
Altro (specificare)	2,1%	5,1%	7,4%	2,4%	2,3%	2,9%



6. Posizione nello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Titolare (studio individuale)	58,7%	58,2%	32,6%	59,8%	67,4%	58,5%
Associato (associazione prof.ile)	21,2%	12,1%	10,5%	20,0%	18,3%	18,6%
Contitolare (studio condiviso)	9,5%	6,6%	6,3%	8,6%	9,9%	8,7%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	7,9%	20,3%	47,4%	8,5%	2,3%	11,4%
Socio (Stp)	2,4%	1,8%	2,1%	2,6%	1,3%	2,2%
Dipendente di studio	0,0%	0,4%	0,5%	0,1%	0,0%	0,1%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,0%	0,2%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%
Altro (specificare)	0,3%	0,4%	0,5%	0,2%	0,8%	0,4%



7. Aree professionali*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilancio	90,6%	94,1%	91,1%	92,6%	89,1%	91,6%
Consulenza e pianificazione fiscale	62,8%	52,0%	64,2%	61,7%	51,9%	59,7%
Revisione legale	58,5%	43,4%	38,9%	54,1%	61,8%	54,2%
Valutazioni d'azienda	50,6%	30,1%	37,9%	43,2%	52,2%	44,7%
Contenzioso tributario	42,1%	29,5%	34,2%	35,3%	49,6%	38,5%
Consulenza e Finanza aziendale	39,2%	29,7%	34,7%	35,9%	38,7%	36,4%
Crisi di impresa	16,6%	9,2%	14,7%	14,1%	15,3%	14,4%
Enti del terzo settore	16,4%	13,3%	14,7%	15,2%	16,8%	15,5%
Enti locali	13,0%	8,6%	7,4%	12,2%	12,5%	11,7%
Economia e fiscalità del lavoro	10,9%	8,8%	7,9%	9,3%	14,5%	10,3%
Funzioni giudiziarie	10,5%	5,3%	4,2%	8,7%	12,2%	9,0%
Corporate governance	14,0%	7,0%	8,4%	12,1%	13,2%	12,0%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,0%	1,8%	2,1%	1,2%	1,0%	1,2%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Sindaco	58,4%	37,9%	38,9%	50,9%	63,9%	52,5%
Revisore legale dei conti	56,0%	36,5%	37,4%	49,4%	59,3%	50,4%
Rilascio visti di conformità	35,6%	23,4%	16,3%	33,2%	36,6%	32,1%
Curatore fallimentare	11,3%	7,2%	6,8%	9,5%	13,5%	10,1%
Revisore enti locali	13,5%	9,6%	4,7%	13,3%	13,5%	12,4%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	6,2%	3,9%	4,7%	5,5%	6,1%	5,5%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	5,5%	4,5%	3,7%	5,8%	4,6%	5,2%
Commissario liquidatore	5,4%	4,9%	1,6%	5,8%	5,6%	5,2%
Custode di beni nel processo esecutivo	3,6%	2,9%	2,1%	3,2%	4,6%	3,4%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,2%	0,4%	0,0%	0,3%	0,3%	0,2%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	4,7%	1,6%	2,1%	3,9%	4,6%	3,8%
Mediatore	2,2%	2,3%	0,5%	2,4%	2,3%	2,2%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	2,9%	0,8%	0,0%	2,2%	3,6%	2,3%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	2,8%	1,0%	1,1%	2,2%	3,3%	2,3%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	2,3%	0,8%	0,5%	1,9%	2,5%	1,9%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,9%	1,6%	1,1%	1,8%	2,3%	1,8%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	0,8%	0,4%	0,0%	0,6%	1,3%	0,7%
Nessuna (tra quelle indicate)	20,1%	34,0%	41,1%	23,6%	17,3%	24,1%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Da uno a cinque	60,3%	71,1%	50,0%	64,2%	66,2%	63,2%
<i>Uno</i>	20,6%	31,6%	22,0%	24,5%	21,6%	23,6%
<i>Due</i>	10,2%	12,0%	6,7%	11,9%	8,8%	10,7%
<i>Tre</i>	9,6%	10,3%	6,7%	8,9%	13,6%	9,8%
<i>Quattro</i>	9,6%	8,3%	4,7%	10,3%	8,2%	9,3%
<i>Cinque</i>	10,3%	8,8%	10,0%	8,4%	13,9%	9,9%
Tra sei e dieci	22,0%	16,2%	19,3%	20,9%	19,6%	20,4%
Più di dieci	17,7%	12,7%	30,7%	15,0%	14,2%	16,4%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Due o più titolari	44,3%	41,1%	53,2%	42,4%	42,4%	43,4%
Almeno un collaboratore	53,1%	40,7%	60,7%	46,5%	54,3%	49,7%
Almeno un dipendente	72,1%	62,5%	73,3%	67,8%	72,7%	69,5%
Almeno un praticante	18,0%	14,2%	26,7%	15,7%	16,5%	17,0%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Fino a 100.000	26,8%	45,8%	30,7%	33,2%	29,0%	32,0%
Fino a 10.000	0,9%	2,0%	1,3%	1,3%	0,9%	1,2%
da 10.001 a 20.000	1,1%	1,0%	0,7%	1,1%	1,1%	1,1%
da 20.001 a 30.000	2,5%	6,6%	9,3%	3,0%	2,8%	3,6%
da 30.001 a 40.000	2,6%	6,6%	5,3%	3,7%	2,8%	3,7%
da 40.001 a 50.000	4,1%	5,9%	5,3%	4,4%	4,8%	4,6%
da 50.001 a 60.000	1,7%	4,7%	0,7%	3,3%	1,1%	2,5%
da 60.001 a 70.000	3,0%	3,9%	1,3%	3,5%	3,4%	3,3%
da 70.001 a 80.000	3,1%	3,7%	2,7%	3,7%	2,3%	3,3%
da 80.001 a 90.000	2,6%	4,7%	1,3%	3,5%	2,8%	3,1%
da 90.001 a 100.000	5,1%	6,9%	2,7%	5,6%	6,8%	5,6%
da 100.001 a 500.000	49,5%	40,0%	40,7%	46,6%	50,6%	46,9%
da 500.001 a 1.000.000	14,6%	7,6%	9,3%	13,1%	13,1%	12,7%
Oltre 1.000.000	9,1%	6,6%	19,3%	7,1%	7,4%	8,4%



12. Posizionamento dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
0%	4,5%	3,7%	2,7%	3,6%	6,9%	4,3%
da 1 a 20%	6,5%	4,4%	4,7%	5,6%	7,4%	6,0%
Bassa (Studi iper-specializzati)	16,9%	20,3%	18,0%	16,5%	21,7%	17,9%
da 21 a 40%	10,9%	9,6%	12,0%	9,9%	11,7%	10,5%
da 41 a 60%	18,5%	14,2%	18,7%	17,3%	16,9%	17,3%
da 61 a 80%	29,8%	24,0%	22,0%	28,3%	30,9%	28,2%
Media (Studi specializzati)	59,2%	47,8%	52,7%	55,4%	59,4%	56,1%
da 80 a 99%	23,8%	31,9%	29,3%	28,1%	18,9%	26,0%
100%	5,9%	12,3%	10,7%	7,2%	7,4%	7,6%
Alta (Studi a-specializzati)	23,8%	31,9%	29,3%	28,1%	18,9%	26,0%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Persone fisiche non titolari di partita IVA	6,1%	6,4%	8,5%	6,7%	3,8%	6,2%
Microimprese	36,2%	45,2%	46,9%	42,4%	24,4%	38,7%
PMI	36,5%	34,6%	42,9%	36,9%	30,7%	36,0%
Medie Imprese	28,1%	17,9%	25,8%	23,3%	31,1%	25,4%
Grandi imprese	14,6%	13,4%	17,2%	13,5%	15,2%	14,3%
Grandissime imprese	8,7%	6,7%	9,8%	8,1%	7,6%	8,2%
Enti Terzo Settore	3,1%	4,0%	1,7%	3,4%	3,9%	3,4%
Enti Pubblici	3,3%	2,8%	2,6%	3,0%	3,7%	3,1%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Locale	79,7%	81,8%	85,5%	81,6%	74,2%	80,3%
Regionale	35,6%	33,4%	36,3%	34,7%	35,4%	35,0%
Nazionale	10,4%	10,4%	9,2%	10,3%	11,3%	10,4%
Internazionale	7,1%	5,8%	8,6%	6,2%	7,7%	6,8%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
"Passaparola" tra clienti	80,2%	75,3%	81,7%	81,0%	71,5%	78,8%
Presentazione diretta a potenziali clienti	26,2%	28,8%	32,2%	28,0%	21,1%	26,9%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,8%	1,7%	4,3%	2,3%	2,4%	2,5%
Web e social network	6,3%	6,0%	12,3%	5,7%	5,1%	6,2%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilanci	75,3%	78,1%	78,8%	78,0%	69,3%	76,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	31,8%	26,6%	34,3%	29,2%	32,8%	30,4%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	27,2%	26,2%	34,9%	25,5%	27,9%	26,9%
Funzioni di sindaco e revisore	25,8%	19,9%	28,0%	12,3%	32,2%	24,3%
Buste paga e gestione del personale	14,7%	11,6%	16,0%	12,4%	17,7%	13,9%
Consulenza strategica	14,9%	10,7%	10,9%	13,6%	16,0%	13,8%
Consulenza contrattuale e legale	14,9%	10,5%	10,3%	13,2%	17,2%	13,8%
Consulenza organizzativa e controllo	11,8%	10,9%	6,9%	11,0%	15,1%	11,5%
Consulenza finanziaria	8,0%	9,5%	7,0%	8,3%	9,5%	8,4%
Assistenza nelle procedure concorsuali	6,8%	5,2%	5,8%	6,3%	0,5%	6,4%
Sistemazioni di interessi	5,9%	4,7%	4,9%	5,4%	6,6%	5,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,9%	4,6%	4,0%	5,6%	6,1%	5,6%
Consulenza informatica	3,6%	2,7%	2,0%	3,2%	4,8%	3,4%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	3,7%	2,2%	1,0%	3,4%	4,0%	3,3%
Amministrazione di patrimoni	2,7%	2,5%	2,9%	2,6%	3,0%	2,7%
Consulenza di marketing	2,4%	2,3%	2,0%	2,0%	3,9%	2,4%
Regolamento e liquidazioni di avarie	1,0%	0,8%	0,0%	1,2%	0,5%	0,9%
Arbitrati e componimenti amichevoli	0,9%	0,4%	0,0%	1,0%	0,5%	0,8%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)

Nord Est



1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	36,4%	39,0%	29,5%	42,2%	24,9%	37,2%
Laurea quadriennale o specialistica	38,8%	33,4%	62,8%	33,9%	33,4%	37,1%
Diploma di scuola media superiore	17,6%	19,5%	0,4%	16,3%	34,3%	18,2%
Laurea triennale	4,5%	6,4%	2,7%	5,1%	6,3%	5,1%
Master universitario	2,3%	1,4%	3,5%	2,2%	0,7%	2,0%
Dottorato di Ricerca	0,5%	0,3%	1,2%	0,3%	0,4%	0,4%



2. Titoli professionali posseduti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Dottore commercialista	72,8%	71,2%	96,9%	73,8%	53,8%	72,3%
Ragioniere Commercialista	27,1%	27,6%	0,4%	26,0%	46,4%	27,3%
Esperto Contabile	2,0%	1,1%	3,1%	1,2%	1,1%	1,4%
Consulente del Lavoro	3,2%	2,9%	3,5%	2,8%	3,9%	3,1%
Avvocato	0,5%	0,1%	0,0%	0,4%	0,4%	0,4%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Revisori Legali	95,5%	93,4%	95,7%	94,7%	94,8%	94,8%
Consulenti tecnici d'ufficio	31,1%	21,4%	11,2%	31,0%	28,0%	28,1%
Revisori Enti Locali	16,8%	15,0%	15,1%	16,4%	16,3%	16,2%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	7,5%	7,5%	7,8%	8,2%	5,2%	7,5%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	7,1%	5,3%	5,0%	7,0%	5,6%	6,5%
Mediatori	5,4%	4,3%	0,8%	5,8%	5,0%	5,1%
Amministratori Giudiziari	3,8%	1,7%	0,4%	3,8%	2,6%	3,2%
Nessuno	1,6%	2,5%	1,9%	1,8%	1,7%	1,8%



4. Esercizio della professione

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Esercizio della professione in una delle forme consentite	92,6%	88,0%	89,9%	91,3%	91,5%	91,2%
Esercizio della professione in forma non organizzata	5,7%	10,5%	7,4%	7,5%	6,1%	7,2%
Nessun esercizio della professione	1,7%	1,4%	2,7%	1,2%	2,4%	1,6%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Studio individuale	53,4%	60,7%	47,6%	55,0%	62,2%	55,7%
Studio associato o società semplice	25,7%	19,3%	25,8%	23,8%	22,0%	23,7%
Studio condiviso (ripartizione spese)	14,9%	12,7%	16,1%	14,5%	12,1%	14,2%
Società tra professionisti (Stp)	3,6%	1,8%	2,8%	3,1%	2,9%	3,0%
Altro (specificare)	2,5%	5,5%	7,7%	3,5%	0,7%	3,4%



6. Posizione nello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Titolare (studio individuale)	57,5%	56,3%	29,0%	58,2%	69,4%	57,1%
Associato (associazione prof.ile)	22,1%	14,5%	12,5%	21,1%	19,3%	19,8%
Contitolare (studio condiviso)	10,1%	7,2%	8,9%	9,6%	7,9%	9,2%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	6,5%	19,6%	46,4%	7,5%	0,7%	10,6%
Socio (Stp)	3,3%	1,8%	2,4%	3,0%	2,7%	2,9%
Dipendente di studio	0,1%	0,4%	0,4%	0,2%	0,0%	0,2%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,1%	0,0%	0,4%	0,1%	0,0%	0,1%
Altro (specificare)	0,2%	0,3%	0,0%	0,3%	0,0%	0,2%



7. Aree professionali*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilancio	86,6%	93,6%	90,3%	89,2%	86,3%	88,8%
Consulenza e pianificazione fiscale	60,5%	56,1%	64,5%	60,4%	52,1%	59,2%
Revisione legale	59,1%	44,8%	41,5%	55,0%	60,7%	54,7%
Valutazioni d'azienda	49,7%	34,8%	39,1%	46,6%	43,1%	45,1%
Contenzioso tributario	33,6%	25,1%	23,4%	30,1%	38,2%	31,0%
Consulenza e Finanza aziendale	41,1%	31,3%	39,5%	37,8%	38,2%	38,1%
Crisi di impresa	21,2%	10,9%	17,3%	18,6%	16,4%	18,0%
Enti del terzo settore	14,9%	13,3%	12,5%	15,7%	11,0%	14,4%
Enti locali	12,1%	8,5%	8,5%	10,8%	12,8%	11,0%
Economia e fiscalità del lavoro	9,3%	7,3%	4,0%	8,9%	10,6%	8,7%
Funzioni giudiziarie	13,6%	9,7%	7,7%	12,5%	14,8%	12,4%
Corporate governance	14,0%	3,3%	10,9%	10,8%	10,3%	10,7%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,0%	1,8%	1,2%	1,4%	0,9%	1,2%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Sindaco	58,7%	36,9%	35,1%	52,7%	58,7%	51,9%
Revisore legale dei conti	56,7%	35,4%	38,3%	50,3%	56,2%	50,1%
Rilascio visti di conformità	33,3%	24,2%	15,7%	32,4%	32,1%	30,5%
Curatore fallimentare	17,9%	14,6%	14,1%	17,1%	17,8%	16,9%
Revisore enti locali	10,9%	8,7%	8,9%	10,0%	11,5%	10,2%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	6,2%	6,7%	4,8%	6,8%	5,6%	6,4%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	5,9%	4,8%	4,8%	6,2%	3,8%	5,5%
Commissario liquidatore	7,9%	4,0%	4,0%	6,9%	7,4%	6,7%
Custode di beni nel processo esecutivo	3,5%	3,7%	1,6%	4,0%	3,4%	3,6%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,3%	0,1%	0,0%	0,3%	0,2%	0,2%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	5,7%	1,3%	2,4%	4,5%	4,7%	4,3%
Mediatore	2,7%	2,1%	0,0%	2,8%	2,9%	2,5%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	3,2%	0,3%	0,8%	2,6%	2,2%	2,3%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	3,2%	0,4%	1,2%	2,6%	2,2%	2,4%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	3,4%	0,6%	1,6%	3,0%	1,6%	2,5%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,7%	1,0%	1,6%	1,4%	1,6%	1,5%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	0,7%	0,4%	0,4%	0,7%	0,7%	0,6%
Nessuna (tra quelle indicate)	19,9%	34,3%	38,3%	23,4%	20,0%	24,4%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Da uno a cinque	59,3%	72,5%	54,9%	64,2%	63,4%	63,1%
Uno	20,9%	31,8%	24,4%	24,0%	23,9%	24,0%
Due	10,6%	11,3%	6,2%	11,1%	11,9%	10,8%
Tre	10,4%	11,6%	8,3%	11,0%	10,9%	10,7%
Quattro	9,2%	8,7%	10,4%	9,2%	8,0%	9,1%
Cinque	8,2%	9,1%	5,7%	8,8%	8,7%	8,5%
Tra sei e dieci	21,6%	16,9%	22,8%	18,6%	24,4%	20,2%
Più di dieci	19,1%	10,5%	22,3%	17,2%	12,2%	16,7%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Due o più titolari	45,5%	36,9%	54,4%	42,5%	39,3%	43,0%
Almeno un collaboratore	53,6%	41,5%	58,5%	49,2%	49,0%	50,1%
Almeno un dipendente	72,0%	60,2%	66,3%	68,0%	71,9%	68,6%
Almeno un praticante	20,9%	18,7%	25,4%	19,3%	20,9%	20,3%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Fino a 100.000	27,2%	49,3%	36,3%	34,0%	30,8%	33,6%
Fino a 10.000	0,7%	0,9%	0,5%	0,7%	1,2%	0,8%
da 10.001 a 20.000	1,6%	3,5%	4,1%	2,2%	1,0%	2,1%
da 20.001 a 30.000	2,7%	5,8%	9,8%	2,7%	3,7%	3,6%
da 30.001 a 40.000	2,0%	6,7%	5,2%	3,6%	1,7%	3,4%
da 40.001 a 50.000	3,2%	8,0%	3,6%	4,8%	4,5%	4,6%
da 50.001 a 60.000	3,2%	6,2%	2,6%	4,3%	4,0%	4,1%
da 60.001 a 70.000	2,9%	3,6%	3,6%	2,6%	4,7%	3,1%
da 70.001 a 80.000	2,5%	2,9%	2,6%	2,5%	3,0%	2,6%
da 80.001 a 90.000	2,4%	3,6%	1,0%	3,2%	2,2%	2,8%
da 90.001 a 100.000	5,8%	8,0%	3,1%	7,5%	4,7%	6,4%
da 100.001 a 500.000	49,7%	38,7%	35,8%	46,1%	53,0%	46,5%
da 500.001 a 1.000.000	13,2%	7,5%	14,0%	11,6%	10,2%	11,5%
Oltre 1.000.000	9,9%	4,5%	14,0%	8,3%	6,0%	8,4%



12. Posizionamento dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
0%	4,9%	1,6%	4,1%	3,4%	5,7%	3,9%
da 1 a 20%	9,6%	6,6%	8,8%	8,8%	8,5%	8,8%
Bassa (Studi iper-specializzati)	20,2%	20,2%	20,7%	19,9%	21,1%	20,2%
da 21 a 40%	13,2%	8,6%	13,5%	11,0%	13,7%	11,8%
da 41 a 60%	20,7%	16,0%	21,2%	19,0%	19,7%	19,3%
da 61 a 80%	28,4%	33,0%	27,5%	29,8%	30,6%	29,7%
Media (Studi specializzati)	62,3%	57,6%	62,2%	59,8%	63,9%	60,9%
da 80 a 99%	17,5%	22,2%	17,1%	20,3%	14,9%	18,9%
100%	5,7%	12,0%	7,8%	7,7%	7,0%	7,5%
Alta (Studi a-specializzati)	17,5%	22,2%	17,1%	20,3%	14,9%	18,9%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Persone fisiche non titolari di partita IVA	7,0%	6,5%	10,6%	6,3%	7,2%	6,9%
Microimprese	45,1%	48,8%	53,7%	48,1%	36,1%	46,0%
PMI	35,4%	30,2%	31,0%	35,4%	31,7%	34,2%
Medie Imprese	24,1%	17,2%	15,3%	22,5%	25,5%	22,5%
Grandi imprese	11,6%	6,5%	7,7%	10,2%	12,2%	10,4%
Grandissime imprese	6,7%	2,5%	2,9%	5,5%	7,3%	5,6%
Enti Terzo Settore	5,5%	8,0%	8,0%	6,1%	5,3%	6,2%
Enti Pubblici	4,0%	3,6%	1,9%	4,3%	3,3%	3,9%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Locale	81,8%	85,5%	81,6%	74,2%	80,3%	86,5%
Regionale	33,4%	36,3%	34,7%	35,4%	35,0%	33,8%
Nazionale	10,4%	9,2%	10,3%	11,3%	10,4%	7,2%
Internazionale	5,8%	8,6%	6,2%	7,7%	6,8%	3,6%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
"Passaparola" tra clienti	75,3%	81,7%	81,0%	71,5%	78,8%	79,9%
Presentazione diretta a potenziali clienti	28,8%	32,2%	28,0%	21,1%	26,9%	26,4%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	1,7%	4,3%	2,3%	2,4%	2,5%	2,2%
Web e social network	6,0%	12,3%	5,7%	5,1%	6,2%	5,8%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilanci	75,8%	76,8%	82,7%	77,4%	69,1%	76,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	31,5%	29,3%	33,0%	29,7%	34,4%	31,0%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	29,1%	28,5%	30,8%	28,4%	30,2%	29,0%
Funzioni di sindaco e revisore	23,6%	22,1%	21,6%	15,6%	28,4%	23,3%
Buste paga e gestione del personale	23,0%	23,4%	25,7%	21,4%	27,3%	23,1%
Consulenza strategica	19,2%	18,9%	20,6%	19,0%	19,1%	19,2%
Consulenza contrattuale e legale	17,3%	20,8%	13,6%	17,7%	21,5%	18,1%
Consulenza organizzativa e controllo	15,9%	14,5%	12,6%	14,5%	20,5%	15,6%
Consulenza finanziaria	10,6%	11,9%	16,5%	10,4%	10,0%	10,9%
Assistenza nelle procedure concorsuali	9,7%	12,4%	9,9%	10,3%	2,1%	10,3%
Sistemazioni di interessi	6,7%	8,0%	9,9%	6,5%	7,3%	7,0%
Consulenza di marketing	4,5%	8,5%	4,0%	6,0%	4,3%	5,4%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	5,1%	6,4%	2,9%	4,6%	9,2%	5,4%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,2%	4,0%	7,9%	4,7%	4,2%	4,9%
Amministrazione di patrimoni	3,0%	6,2%	4,8%	3,9%	2,8%	3,7%
Consulenza informatica	3,7%	2,7%	5,9%	3,3%	2,7%	3,5%
Regolamento e liquidazioni di avarie	2,0%	2,3%	3,0%	2,0%	1,7%	2,1%
Arbitrati e componimenti amichevoli	1,6%	0,4%	2,0%	1,1%	2,1%	1,4%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	37,6%	39,3%	28,4%	41,9%	30,5%	38,1%
Laurea quadriennale o specialistica	27,3%	25,7%	56,8%	23,8%	22,0%	26,9%
Diploma di scuola media superiore	26,4%	27,4%	0,0%	25,9%	42,1%	26,6%
Laurea triennale	4,8%	4,1%	3,7%	4,8%	4,7%	4,6%
Master universitario	2,9%	2,7%	7,4%	2,8%	0,8%	2,8%
Dottorato di Ricerca	1,1%	0,8%	3,7%	0,9%	0,0%	1,0%



2. Titoli professionali posseduti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Dottore commercialista	64,0%	66,9%	95,3%	65,9%	46,3%	64,8%
Ragioniere Commercialista	36,3%	32,1%	0,0%	34,7%	54,0%	35,2%
Esperto Contabile	2,3%	1,6%	4,7%	1,1%	2,3%	1,8%
Consulente del Lavoro	2,8%	2,7%	2,6%	2,5%	3,6%	2,8%
Avvocato	0,2%	0,2%	0,5%	0,2%	0,0%	0,2%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Revisori Legali	95,4%	90,7%	93,7%	94,3%	94,1%	94,2%
Consulenti tecnici d'ufficio	40,5%	28,4%	17,9%	39,6%	39,5%	37,3%
Revisori Enti Locali	23,4%	20,6%	18,4%	24,0%	20,2%	22,6%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	14,9%	12,6%	11,6%	16,0%	10,1%	14,3%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	11,2%	11,7%	9,5%	12,5%	8,5%	11,4%
Mediatori	8,7%	8,2%	5,3%	9,7%	6,7%	8,6%
Amministratori Giudiziari	5,4%	3,5%	1,6%	5,6%	4,4%	4,9%
Nessuno	1,2%	2,9%	2,1%	1,9%	0,5%	1,7%



4. Esercizio della professione

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Esercizio della professione in una delle forme consentite	90,1%	85,2%	82,1%	89,1%	91,0%	88,7%
Esercizio della professione in forma non organizzata	8,1%	10,9%	16,3%	8,4%	6,7%	8,9%
Nessun esercizio della professione	1,8%	3,9%	1,6%	2,5%	2,3%	2,4%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Studio individuale	59,1%	62,6%	51,1%	58,4%	69,6%	60,0%
Studio associato o società semplice	21,6%	16,2%	16,5%	21,3%	18,4%	20,2%
Studio condiviso (ripartizione spese)	15,4%	16,2%	24,4%	16,3%	9,2%	15,6%
Società tra professionisti (Stp)	1,6%	2,2%	2,3%	1,9%	1,1%	1,7%
Altro (specificare)	2,3%	2,9%	5,7%	2,2%	1,6%	2,4%



6. Posizione nello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Titolare (studio individuale)	64,6%	61,7%	45,5%	63,4%	74,3%	63,9%
Associato (associazione prof.ile)	17,8%	11,5%	7,4%	17,2%	16,8%	16,1%
Contitolare (studio condiviso)	10,8%	8,6%	12,5%	11,4%	5,7%	10,3%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	4,6%	14,8%	31,3%	5,5%	1,4%	7,3%
Socio (Stp)	1,4%	2,0%	1,1%	1,8%	1,1%	1,6%
Dipendente di studio	0,2%	0,7%	1,1%	0,3%	0,0%	0,3%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,0%	0,2%	0,6%	0,0%	0,0%	0,1%
Altro (specificare)	0,6%	0,4%	0,6%	0,4%	0,8%	0,5%



7. Aree professionali*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilancio	88,9%	91,2%	88,1%	89,9%	88,9%	89,5%
Consulenza e pianificazione fiscale	58,3%	44,7%	55,1%	55,7%	51,5%	54,8%
Revisione legale	58,5%	46,5%	42,6%	54,4%	64,5%	55,3%
Valutazioni d'azienda	47,2%	30,3%	39,8%	43,0%	43,6%	42,8%
Contenzioso tributario	51,6%	31,4%	34,1%	44,3%	58,5%	46,3%
Consulenza e Finanza aziendale	40,6%	34,1%	34,1%	38,8%	41,2%	38,9%
Crisi di impresa	24,7%	17,0%	25,6%	22,5%	22,0%	22,7%
Enti del terzo settore	19,3%	18,8%	19,9%	19,8%	17,1%	19,2%
Enti locali	13,8%	10,0%	7,4%	13,3%	13,8%	12,8%
Economia e fiscalità del lavoro	15,7%	18,6%	14,2%	15,6%	20,3%	16,5%
Funzioni giudiziarie	17,2%	11,5%	6,8%	15,9%	19,5%	15,7%
Corporate governance	11,3%	3,5%	9,1%	8,7%	11,4%	9,3%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	0,9%	1,5%	0,6%	1,4%	0,5%	1,1%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Sindaco	49,8%	33,6%	30,7%	45,6%	52,6%	45,6%
Revisore legale dei conti	49,7%	35,0%	34,1%	45,7%	51,8%	45,8%
Rilascio visti di conformità	35,3%	26,1%	19,9%	33,6%	36,9%	32,9%
Curatore fallimentare	22,1%	18,8%	18,8%	22,1%	19,8%	21,2%
Revisore enti locali	13,0%	8,4%	5,7%	12,4%	12,7%	11,8%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	11,7%	9,5%	7,4%	12,4%	8,9%	11,1%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	7,9%	6,6%	8,0%	8,1%	6,0%	7,6%
Commissario liquidatore	9,0%	6,4%	5,7%	9,0%	7,3%	8,3%
Custode di beni nel processo esecutivo	6,6%	6,9%	5,1%	7,9%	3,5%	6,7%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,2%	0,2%	0,0%	0,3%	0,0%	0,2%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	5,7%	3,5%	5,7%	5,2%	4,6%	5,1%
Mediatore	4,6%	3,8%	2,8%	4,8%	3,8%	4,4%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	3,7%	2,4%	3,4%	3,3%	3,5%	3,4%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	3,1%	1,1%	2,8%	2,3%	3,5%	2,6%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	2,1%	2,4%	2,3%	2,1%	2,4%	2,2%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	2,5%	1,1%	2,8%	1,9%	2,7%	2,1%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	1,2%	0,4%	0,6%	1,0%	1,1%	1,0%
Nessuna (tra quelle indicate)	22,1%	31,0%	35,8%	23,4%	22,2%	24,4%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Da uno a cinque	70,5%	80,1%	71,2%	73,1%	72,8%	72,9%
<i>Uno</i>	27,2%	37,5%	38,8%	29,8%	25,9%	29,8%
<i>Due</i>	12,6%	15,9%	8,6%	14,2%	13,1%	13,4%
<i>Tre</i>	10,6%	11,6%	7,2%	10,4%	13,8%	10,9%
<i>Quattro</i>	9,5%	8,4%	10,1%	8,8%	10,3%	9,2%
<i>Cinque</i>	10,5%	6,7%	6,5%	10,0%	9,7%	9,6%
Tra sei e dieci	19,8%	14,3%	19,4%	18,5%	17,8%	18,4%
Più di dieci	9,7%	5,7%	9,4%	8,4%	9,4%	8,7%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Due o più titolari	40,1%	33,7%	43,9%	38,1%	37,5%	38,5%
Almeno un collaboratore	47,1%	34,0%	50,4%	43,1%	43,4%	43,8%
Almeno un dipendente	61,5%	49,9%	45,3%	57,1%	69,1%	58,6%
Almeno un praticante	21,1%	15,6%	18,0%	20,6%	17,8%	19,8%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Fino a 100.000	43,2%	64,4%	57,6%	49,4%	41,6%	48,5%
Fino a 10.000	1,6%	2,7%	3,6%	1,6%	2,2%	1,9%
da 10.001 a 20.000	3,6%	6,5%	7,2%	4,0%	4,1%	4,3%
da 20.001 a 30.000	5,1%	11,9%	15,8%	6,4%	4,1%	6,8%
da 30.001 a 40.000	4,1%	10,2%	7,2%	6,3%	2,8%	5,7%
da 40.001 a 50.000	6,2%	8,1%	5,8%	6,7%	6,9%	6,7%
da 50.001 a 60.000	4,3%	6,7%	4,3%	5,6%	3,1%	4,9%
da 60.001 a 70.000	4,4%	5,7%	2,9%	5,5%	3,1%	4,7%
da 70.001 a 80.000	4,3%	3,5%	5,0%	3,9%	4,4%	4,1%
da 80.001 a 90.000	2,9%	2,4%	0,7%	3,1%	2,5%	2,8%
da 90.001 a 100.000	6,6%	6,7%	5,0%	6,3%	8,4%	6,6%
da 100.001 a 500.000	46,8%	30,5%	31,7%	42,0%	49,7%	42,7%
da 500.001 a 1.000.000	6,7%	3,0%	5,8%	5,7%	5,9%	5,7%
Oltre 1.000.000	3,4%	2,2%	5,0%	2,9%	2,8%	3,1%



12. Posizionamento dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
0%	4,6%	2,4%	2,9%	3,4%	6,6%	4,1%
da 1 a 20%	6,9%	9,7%	12,2%	7,4%	6,3%	7,6%
Bassa (Studi iper-specializzati)	19,8%	23,5%	22,3%	19,6%	23,8%	20,7%
da 21 a 40%	11,5%	8,9%	11,5%	10,4%	12,2%	10,9%
da 41 a 60%	19,4%	16,5%	10,8%	19,8%	18,4%	18,6%
da 61 a 80%	28,6%	28,1%	31,7%	28,5%	26,9%	28,4%
Media (Studi specializzati)	59,5%	53,5%	54,0%	58,7%	57,5%	58,0%
da 80 a 99%	20,7%	23,0%	23,7%	21,7%	18,8%	21,3%
100%	8,3%	11,4%	7,2%	8,7%	10,9%	9,1%
Alta (Studi a-specializzati)	20,7%	23,0%	23,7%	21,7%	18,8%	21,3%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Persone fisiche non titolari di partita IVA	7,0%	6,5%	10,6%	6,3%	7,2%	6,9%
Microimprese	45,1%	48,8%	53,7%	48,1%	36,1%	46,0%
PMI	35,4%	30,2%	31,0%	35,4%	31,7%	34,2%
Medie Imprese	24,1%	17,2%	15,3%	22,5%	25,5%	22,5%
Grandi imprese	11,6%	6,5%	7,7%	10,2%	12,2%	10,4%
Grandissime imprese	6,7%	2,5%	2,9%	5,5%	7,3%	5,6%
Enti Terzo Settore	5,5%	8,0%	8,0%	6,1%	5,3%	6,2%
Enti Pubblici	4,0%	3,6%	1,9%	4,3%	3,3%	3,9%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Locale	82,2%	84,0%	82,0%	84,4%	77,2%	82,6%
Regionale	28,8%	26,2%	35,4%	28,7%	23,5%	28,2%
Nazionale	11,7%	9,2%	8,2%	10,7%	14,0%	11,1%
Internazionale	4,3%	1,3%	1,9%	3,4%	5,3%	3,6%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
"Passaparola" tra clienti	77,5%	75,3%	82,1%	78,3%	70,8%	77,0%
Presentazione diretta a potenziali clienti	27,2%	27,0%	33,3%	26,7%	25,7%	27,1%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	1,9%	3,1%	4,4%	2,2%	0,9%	2,2%
Web e social network	4,4%	5,0%	8,9%	4,6%	2,2%	4,5%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilanci	75,8%	76,8%	82,7%	77,4%	69,1%	75,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	31,5%	29,3%	33,0%	29,7%	34,4%	31,1%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	29,1%	28,5%	30,8%	28,4%	30,2%	27,2%
Funzioni di sindaco e revisore	23,6%	22,1%	21,6%	15,6%	28,4%	22,8%
Buste paga e gestione del personale	23,0%	23,4%	25,7%	21,4%	27,3%	18,5%
Consulenza strategica	19,2%	18,9%	20,6%	19,0%	19,1%	17,6%
Consulenza contrattuale e legale	17,3%	20,8%	13,6%	17,7%	21,5%	16,7%
Consulenza organizzativa e controllo	15,9%	14,5%	12,6%	14,5%	20,5%	14,1%
Consulenza finanziaria	10,6%	11,9%	16,5%	10,4%	10,0%	11,3%
Assistenza nelle procedure concorsuali	9,7%	12,4%	9,9%	10,3%	2,1%	8,2%
Sistemazioni di interessi	6,7%	8,0%	9,9%	6,5%	7,3%	6,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,2%	4,0%	7,9%	4,7%	4,2%	5,4%
Consulenza di marketing	4,5%	8,5%	4,0%	6,0%	4,3%	4,6%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	5,1%	6,4%	2,9%	4,6%	9,2%	3,9%
Consulenza informatica	3,7%	2,7%	5,9%	3,3%	2,7%	3,8%
Amministrazione di patrimoni	3,0%	6,2%	4,8%	3,9%	2,8%	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	2,0%	2,3%	3,0%	2,0%	1,7%	1,6%
Arbitrati e componimenti amichevoli	1,6%	0,4%	2,0%	1,1%	2,1%	1,1%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	41,8%	49,5%	35,8%	47,9%	30,1%	43,5%
Laurea quadriennale o specialistica	30,5%	23,3%	48,8%	25,9%	27,3%	28,9%
Diploma di scuola media superiore	15,4%	16,5%	0,0%	13,8%	34,4%	15,6%
Laurea triennale	6,0%	5,1%	3,9%	6,0%	6,5%	5,8%
Master universitario	4,8%	4,4%	8,3%	4,8%	1,7%	4,7%
Dottorato di Ricerca	1,6%	1,3%	3,1%	1,6%	0,0%	1,5%



2. Titoli professionali posseduti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Dottore commercialista	72,9%	75,6%	93,7%	75,6%	50,4%	73,5%
Ragioniere Commercialista	28,8%	24,2%	1,6%	27,0%	50,1%	27,8%
Esperto Contabile	1,8%	1,6%	5,1%	0,9%	2,3%	1,6%
Consulente del Lavoro	2,3%	3,3%	2,4%	2,4%	3,1%	2,5%
Avvocato	0,2%	0,0%	0,4%	0,1%	0,3%	0,2%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Revisori Legali	93,5%	86,2%	90,6%	91,8%	93,2%	91,9%
Consulenti tecnici d'ufficio	42,9%	39,3%	36,6%	44,8%	34,6%	42,1%
Revisori Enti Locali	41,6%	39,3%	39,0%	43,4%	33,0%	41,1%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	14,0%	16,7%	15,7%	15,7%	8,7%	14,6%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	12,3%	15,2%	15,7%	13,8%	7,0%	12,9%
Mediatori	9,8%	11,4%	7,1%	10,9%	9,3%	10,2%
Amministratori Giudiziari	8,7%	7,7%	5,9%	9,0%	8,2%	8,5%
Nessuno	1,1%	2,6%	2,4%	1,2%	1,7%	1,4%



4. Esercizio della professione

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Esercizio della professione in una delle forme consentite	86,9%	82,4%	85,4%	86,7%	83,4%	86,0%
Esercizio della professione in forma non organizzata	10,0%	13,2%	11,4%	9,9%	13,5%	10,7%
Nessun esercizio della professione	3,1%	4,4%	3,1%	3,5%	3,1%	3,4%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Studio individuale	70,9%	74,4%	69,8%	70,5%	77,8%	71,7%
Studio associato o società semplice	11,4%	8,3%	7,2%	11,2%	11,1%	10,7%
Studio condiviso (ripartizione spese)	15,1%	12,1%	20,0%	15,0%	8,1%	14,4%
Società tra professionisti (Stp)	1,6%	1,4%	0,4%	1,6%	2,1%	1,6%
Altro (specificare)	1,0%	3,8%	2,6%	1,6%	0,9%	1,6%



6. Posizione nello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Titolare (studio individuale)	75,2%	76,5%	71,5%	74,8%	81,1%	75,5%
Associato (associazione prof.ile)	9,5%	5,9%	5,1%	9,2%	9,3%	8,7%
Contitolare (studio condiviso)	10,3%	7,1%	10,6%	10,2%	6,3%	9,6%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	2,6%	7,3%	11,1%	3,1%	0,6%	3,6%
Socio (Stp)	1,6%	1,4%	0,4%	1,6%	2,4%	1,6%
Dipendente di studio	0,2%	0,9%	0,4%	0,4%	0,0%	0,4%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,2%	0,2%	0,9%	0,1%	0,0%	0,2%
Altro (specificare)	0,5%	0,5%	0,0%	0,6%	0,3%	0,5%



7. Aree professionali*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilancio	87,1%	88,2%	90,6%	87,4%	84,7%	87,3%
Consulenza e pianificazione fiscale	47,6%	40,0%	51,9%	47,4%	35,7%	46,0%
Revisione legale	54,0%	41,7%	36,2%	52,7%	56,5%	51,4%
Valutazioni d'azienda	33,8%	21,8%	27,2%	31,8%	31,8%	31,3%
Contenzioso tributario	44,1%	28,9%	33,6%	39,6%	51,4%	40,8%
Consulenza e Finanza aziendale	38,0%	33,4%	39,1%	37,8%	32,1%	37,0%
Crisi di impresa	17,0%	14,7%	14,0%	17,3%	15,0%	16,5%
Enti del terzo settore	15,3%	12,6%	17,4%	15,3%	10,2%	14,7%
Enti locali	22,6%	21,1%	15,7%	22,8%	24,6%	22,3%
Economia e fiscalità del lavoro	19,5%	15,9%	19,1%	18,2%	20,7%	18,7%
Funzioni giudiziarie	16,0%	14,2%	10,6%	16,5%	15,0%	15,6%
Corporate governance	6,0%	2,1%	4,7%	5,3%	5,4%	5,2%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,1%	2,6%	0,9%	1,3%	2,1%	1,4%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Sindaco	35,9%	23,9%	16,2%	35,5%	36,3%	33,4%
Revisore legale dei conti	40,0%	25,4%	25,5%	37,6%	41,7%	36,8%
Rilascio visti di conformità	26,3%	16,4%	14,0%	25,6%	25,5%	24,2%
Curatore fallimentare	17,1%	16,4%	15,7%	17,4%	15,9%	17,0%
Revisore enti locali	18,2%	16,6%	12,3%	19,1%	16,5%	17,9%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	10,7%	13,5%	11,9%	12,4%	6,6%	11,3%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	8,7%	12,1%	9,4%	10,5%	4,8%	9,4%
Commissario liquidatore	6,6%	4,5%	1,3%	6,3%	9,3%	6,2%
Custode di beni nel processo esecutivo	10,0%	12,6%	11,1%	11,6%	5,7%	10,5%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,5%	0,2%	0,4%	0,3%	1,2%	0,5%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	3,6%	2,8%	2,1%	3,3%	5,1%	3,4%
Mediatore	4,9%	4,0%	1,7%	4,9%	6,0%	4,7%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	2,3%	1,9%	1,3%	2,3%	2,7%	2,2%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	2,1%	1,7%	0,4%	2,1%	2,7%	2,0%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	1,9%	1,4%	1,3%	1,7%	2,4%	1,8%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,4%	0,7%	1,3%	1,2%	1,2%	1,2%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	3,3%	1,4%	2,6%	3,2%	2,1%	2,9%
Nessuna (tra quelle indicate)	30,1%	34,8%	39,1%	29,3%	33,3%	31,1%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Da uno a cinque	86,2%	93,1%	92,4%	87,3%	85,4%	87,6%
<i>Uno</i>	37,8%	50,9%	52,5%	38,9%	38,8%	40,5%
<i>Due</i>	17,2%	19,0%	17,7%	17,6%	17,1%	17,6%
<i>Tre</i>	13,8%	10,9%	6,6%	13,6%	16,0%	13,2%
<i>Quattro</i>	11,1%	7,5%	9,6%	10,7%	9,6%	10,4%
<i>Cinque</i>	6,3%	4,9%	6,1%	6,5%	3,9%	6,0%
Tra sei e dieci	10,8%	6,3%	4,5%	10,1%	12,5%	9,8%
Più di dieci	3,1%	0,6%	3,0%	2,6%	2,1%	2,6%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Due o più titolari	31,3%	21,8%	27,3%	29,9%	28,5%	29,4%
Almeno un collaboratore	44,5%	35,1%	40,9%	42,9%	42,0%	42,5%
Almeno un dipendente	41,1%	28,7%	25,8%	39,9%	42,0%	38,6%
Almeno un praticante	29,0%	18,7%	25,3%	27,5%	25,3%	26,9%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Fino a 100.000	75,6%	88,5%	89,9%	77,3%	74,0%	78,2%
Fino a 10.000	5,3%	11,8%	15,2%	6,2%	2,5%	6,6%
da 10.001 a 20.000	9,9%	17,0%	18,2%	10,1%	11,7%	11,3%
da 20.001 a 30.000	12,8%	20,4%	20,7%	13,4%	13,9%	14,4%
da 30.001 a 40.000	10,4%	11,5%	11,6%	10,3%	11,4%	10,6%
da 40.001 a 50.000	9,3%	9,5%	6,6%	10,5%	6,4%	9,4%
da 50.001 a 60.000	6,4%	4,6%	4,5%	6,0%	7,1%	6,0%
da 60.001 a 70.000	5,8%	3,7%	5,6%	5,1%	6,4%	5,4%
da 70.001 a 80.000	4,3%	2,6%	2,0%	4,4%	3,2%	3,9%
da 80.001 a 90.000	3,7%	1,7%	1,0%	3,5%	4,3%	3,3%
da 90.001 a 100.000	7,7%	5,7%	4,5%	7,8%	7,1%	7,3%
da 100.001 a 500.000	22,3%	11,2%	9,1%	20,9%	23,8%	20,0%
da 500.001 a 1.000.000	1,6%	0,3%	1,0%	1,5%	1,1%	1,4%
Oltre 1.000.000	0,5%	0,0%	0,0%	0,3%	1,1%	0,4%



12. Posizionamento dello studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
0%	4,4%	4,3%	4,5%	4,2%	5,0%	4,4%
da 1 a 20%	9,5%	12,4%	7,6%	10,9%	8,2%	10,1%
Bassa (Studi iper-specializzati)	25,8%	33,3%	26,8%	26,8%	30,0%	27,4%
da 21 a 40%	10,1%	10,6%	6,6%	10,5%	11,4%	10,2%
da 41 a 60%	16,5%	12,1%	16,2%	16,0%	13,2%	15,6%
da 61 a 80%	25,9%	24,7%	23,2%	25,8%	26,8%	25,6%
Media (Studi specializzati)	52,4%	47,4%	46,0%	52,3%	51,4%	51,4%
da 80 a 99%	21,8%	19,3%	27,3%	20,9%	18,6%	21,2%
100%	11,9%	16,7%	14,6%	11,7%	16,8%	12,9%
Alta (Studi a-specializzati)	21,8%	19,3%	27,3%	20,9%	18,6%	21,2%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Persone fisiche non titolari di partita IVA	6,0%	10,0%	10,0%	6,7%	5,1%	6,8%
Microimprese	47,1%	44,5%	61,0%	47,4%	33,1%	46,6%
PMI	31,3%	27,2%	35,2%	32,2%	19,3%	30,5%
Medie imprese	16,3%	9,0%	10,6%	15,1%	17,9%	14,9%
Grandi imprese	8,6%	3,5%	7,2%	7,1%	10,7%	7,6%
Grandissime imprese	4,5%	2,2%	4,8%	3,6%	5,1%	4,0%
Enti Terzo Settore	5,1%	5,4%	5,9%	5,4%	2,9%	5,1%
Enti Pubblici	5,9%	6,0%	4,8%	6,3%	5,3%	6,0%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Locale	76,6%	78,5%	81,2%	78,5%	67,4%	77,0%
Regionale	26,0%	30,0%	28,9%	27,6%	20,8%	26,8%
Nazionale	9,0%	6,8%	8,5%	9,1%	6,1%	8,6%
Internazionale	2,8%	1,5%	3,8%	2,3%	2,8%	2,6%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
"Passaparola" tra clienti	79,6%	68,7%	77,9%	75,4%	64,8%	71,3%
Presentazione diretta a potenziali clienti	25,7%	31,8%	34,1%	32,4%	16,0%	21,1%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,0%	0,8%	2,9%	2,1%	0,6%	1,4%
Web e social network	6,3%	4,4%	7,5%	7,1%	3,3%	4,6%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	M	F	Fino a 40	41-60	Oltre 60	Totale
Contabilità e bilanci	75,3%	73,6%	81,9%	71,3%	66,5%	75,0%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	36,4%	24,5%	28,5%	26,0%	26,4%	31,1%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	28,7%	22,6%	20,5%	24,3%	32,2%	27,2%
Funzioni di sindaco e revisore	27,1%	17,4%	10,7%	12,5%	21,9%	22,8%
Buste paga e gestione del personale	15,8%	23,7%	20,1%	20,9%	27,8%	18,5%
Consulenza strategica	21,8%	13,1%	15,3%	16,8%	14,5%	17,6%
Consulenza contrattuale e legale	22,1%	13,1%	11,3%	12,6%	13,7%	16,7%
Consulenza organizzativa e controllo	14,1%	14,1%	15,1%	16,4%	11,8%	14,1%
Consulenza finanziaria	11,7%	10,5%	12,8%	14,4%	13,5%	11,3%
Assistenza nelle procedure concorsuali	9,2%	11,7%	9,5%	7,5%	1,3%	8,2%
Sistemazioni di interessi	6,9%	8,5%	6,1%	7,1%	7,3%	6,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	6,9%	4,0%	4,7%	4,8%	5,7%	5,4%
Consulenza di marketing	4,3%	6,3%	8,6%	6,6%	4,4%	4,6%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	3,0%	3,4%	4,0%	4,7%	1,7%	3,9%
Consulenza informatica	2,8%	4,0%	7,3%	5,1%	5,6%	3,8%
Amministrazione di patrimoni	2,5%	3,8%	4,0%	3,8%	1,8%	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	1,3%	1,5%	4,1%	2,5%	1,4%	1,6%
Arbitrati e componimenti amichevoli	0,8%	0,5%	3,4%	1,7%	1,3%	1,1%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)

1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	34,2%	36,4%	37,6%	36,4%	37,7%
Laurea quadriennale o specialistica	34,6%	38,8%	27,3%	38,8%	32,8%
Diploma di scuola media superiore	22,2%	17,6%	26,4%	17,6%	20,0%
Laurea triennale	5,4%	4,5%	4,8%	4,5%	5,2%
Master universitario	2,6%	2,3%	2,9%	2,3%	3,2%
Dottorato di Ricerca	1,0%	0,5%	1,1%	0,5%	1,0%



2. Titoli professionali posseduti*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Dottore commercialista	68,4%	72,8%	64,0%	72,8%	69,8%
Ragioniere Commercialista	31,7%	27,1%	36,3%	27,1%	30,7%
Esperto Contabile	1,5%	1,1%	1,6%	1,6%	1,4%
Consulente del Lavoro	3,2%	3,2%	2,8%	3,2%	2,9%
Avvocato	0,1%	0,5%	0,2%	0,5%	0,2%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Revisori Legali	94,4%	95,5%	95,4%	95,5%	94,7%
Consulenti tecnici d'ufficio	25,9%	31,1%	40,5%	31,1%	35,5%
Revisori Enti Locali	16,5%	16,8%	23,4%	16,8%	25,3%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	7,6%	7,5%	14,9%	7,5%	11,1%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	7,1%	7,1%	11,2%	7,1%	9,5%
Mediatori	4,3%	5,4%	8,7%	5,4%	7,2%
Amministratori Giudiziari	3,1%	3,8%	5,4%	3,8%	5,4%
Nessuno	2,1%	1,6%	1,2%	1,6%	1,5%



4. Esercizio della professione

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite	90,7%	92,6%	90,1%	92,6%	90,0%
Esercizio della professione in forma non organizzata	7,1%	5,7%	8,1%	5,7%	7,8%
Nessun esercizio della professione	2,1%	1,7%	1,8%	1,7%	2,2%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Studio individuale	56,4%	53,4%	59,1%	53,4%	60,3%
Studio associato o società semplice	26,9%	25,7%	21,6%	25,7%	21,0%
Studio condiviso (ripartizione spese)	11,8%	14,9%	15,4%	14,9%	14,4%
Società tra professionisti (Stp)	2,8%	3,6%	1,6%	3,6%	2,4%
Altro (specificare)	2,1%	2,5%	2,3%	2,5%	1,9%



6. Posizione nello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Titolare (studio individuale)	58,7%	57,5%	64,6%	57,5%	64,4%
Associato (associazione prof.le)	21,2%	22,1%	17,8%	22,1%	17,4%
Contitolare (studio condiviso)	9,5%	10,1%	10,8%	10,1%	10,2%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	7,9%	6,5%	4,6%	6,5%	5,3%
Socio (Stp)	2,4%	3,3%	1,4%	3,3%	2,2%
Dipendente di studio	0,0%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
Altro (specificare)	0,3%	0,2%	0,6%	0,2%	0,4%



7. Aree professionali*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilancio	90,6%	86,6%	88,9%	86,6%	88,1%
Consulenza e pianificazione fiscale	62,8%	60,5%	58,3%	60,5%	56,9%
Revisione legale	58,5%	59,1%	58,5%	59,1%	57,4%
Valutazioni d'azienda	50,6%	49,7%	47,2%	49,7%	44,9%
Contenzioso tributario	42,1%	33,6%	51,6%	33,6%	42,5%
Consulenza e Finanza aziendale	39,2%	41,1%	40,6%	41,1%	39,7%
Crisi di impresa	16,6%	21,2%	24,7%	21,2%	19,8%
Enti del terzo settore	16,4%	14,9%	19,3%	14,9%	16,4%
Enti locali	13,0%	12,1%	13,8%	12,1%	15,6%
Economia e fiscalità del lavoro	10,9%	9,3%	15,7%	9,3%	14,0%
Funzioni giudiziarie	10,5%	13,6%	17,2%	13,6%	14,4%
Corporate governance	14,0%	14,0%	11,3%	14,0%	11,1%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,0%	1,0%	0,9%	1,0%	1,0%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Sindaco	58,4%	58,7%	49,8%	58,7%	50,2%
Revisore legale dei conti	56,0%	56,7%	49,7%	56,7%	50,2%
Rilascio visti di conformità	35,6%	33,3%	35,3%	33,3%	32,3%
Curatore fallimentare	11,3%	17,9%	22,1%	17,9%	17,2%
Revisore enti locali	13,5%	10,9%	13,0%	10,9%	14,0%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	6,2%	6,2%	11,7%	6,2%	8,7%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	5,5%	5,9%	7,9%	5,9%	7,1%
Commissario liquidatore	5,4%	7,9%	9,0%	7,9%	7,2%
Custode di beni nel processo esecutivo	3,6%	3,5%	6,6%	3,5%	6,1%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,2%	0,3%	0,2%	0,3%	0,3%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	4,7%	5,7%	5,7%	5,7%	4,9%
Mediatore	2,2%	2,7%	4,6%	2,7%	3,7%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	2,9%	3,2%	3,7%	3,2%	3,0%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	2,8%	3,2%	3,1%	3,2%	2,8%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	2,3%	3,4%	2,1%	3,4%	2,4%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,9%	1,7%	2,5%	1,7%	1,8%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	0,8%	0,7%	1,2%	0,7%	1,6%
Nessuna (tra quelle indicate)	20,1%	19,9%	22,1%	19,9%	23,3%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Da uno a cinque	60,3%	59,3%	70,5%	59,3%	69,4%
<i>Uno</i>	20,6%	20,9%	27,2%	20,9%	26,9%
<i>Due</i>	10,2%	10,6%	12,6%	10,6%	12,8%
<i>Tre</i>	9,6%	10,4%	10,6%	10,4%	11,2%
<i>Quattro</i>	9,6%	9,2%	9,5%	9,2%	9,9%
<i>Cinque</i>	10,3%	8,2%	10,5%	8,2%	8,7%
Tra sei e dieci	22,0%	21,6%	19,8%	21,6%	18,3%
Più di dieci	17,7%	19,1%	9,7%	19,1%	12,3%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Due o più titolari	44,3%	45,5%	40,1%	45,5%	40,1%
Almeno un collaboratore	53,1%	53,6%	47,1%	53,6%	49,5%
Almeno un dipendente	72,1%	72,0%	61,5%	72,0%	61,2%
Almeno un praticante	18,0%	20,9%	21,1%	20,9%	22,5%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Fino a 100.000	26,8%	27,2%	43,2%	27,2%	43,9%
Fino a 10.000	0,9%	0,7%	1,6%	0,7%	2,2%
da 10.001 a 20.000	1,1%	1,6%	3,6%	1,6%	4,2%
da 20.001 a 30.000	2,5%	2,7%	5,1%	2,7%	6,0%
da 30.001 a 40.000	2,6%	2,0%	4,1%	2,0%	4,9%
da 40.001 a 50.000	4,1%	3,2%	6,2%	3,2%	5,8%
da 50.001 a 60.000	1,7%	3,2%	4,3%	3,2%	4,0%
da 60.001 a 70.000	3,0%	2,9%	4,4%	2,9%	4,1%
da 70.001 a 80.000	3,1%	2,5%	4,3%	2,5%	3,5%
da 80.001 a 90.000	2,6%	2,4%	2,9%	2,4%	2,9%
da 90.001 a 100.000	5,1%	5,8%	6,6%	5,8%	6,3%
da 100.001 a 500.000	49,5%	49,7%	46,8%	49,7%	41,5%
da 500.001 a 1.000.000	14,6%	13,2%	6,7%	13,2%	8,9%
Oltre 1.000.000	9,1%	9,9%	3,4%	9,9%	5,7%



12. Posizionamento dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
0%	4,5%	4,9%	4,6%	4,9%	4,6%
da 1 a 20%	6,5%	9,6%	6,9%	9,6%	8,3%
Bassa (Studi iper-specializzati)	16,9%	20,2%	19,8%	20,2%	12,9%
da 21 a 40%	10,9%	13,2%	11,5%	13,2%	11,4%
da 41 a 60%	18,5%	20,7%	19,4%	20,7%	18,8%
da 61 a 80%	29,8%	28,4%	28,6%	28,4%	28,1%
Media (Studi specializzati)	59,2%	62,3%	59,5%	62,3%	58,3%
da 80 a 99%	23,8%	17,5%	20,7%	17,5%	20,8%
100%	5,9%	5,7%	8,3%	5,7%	8,0%
Alta (Studi a-specializzati)	23,8%	17,5%	20,7%	17,5%	28,8%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Persone fisiche non titolari di partita IVA	6,1%	5,4%	7,0%	5,4%	6,1%
Microimprese	36,2%	37,2%	45,1%	37,2%	41,5%
PMI	36,5%	35,1%	35,4%	35,1%	34,5%
Medie Imprese	28,1%	28,3%	24,1%	28,3%	24,2%
Grandi imprese	14,6%	18,4%	11,6%	18,4%	13,5%
Grandissime imprese	8,7%	9,2%	6,7%	9,2%	7,3%
Enti Terzo Settore	3,1%	4,7%	5,5%	4,7%	4,6%
Enti Pubblici	3,3%	3,4%	4,0%	3,4%	4,2%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Locale	79,7%	86,5%	82,2%	86,5%	81,3%
Regionale	35,6%	35,0%	28,8%	35,0%	31,4%
Nazionale	10,4%	7,7%	11,7%	7,7%	9,5%
Internazionale	7,1%	4,2%	4,3%	4,2%	4,5%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
"Passaparola" tra clienti	80,2%	79,6%	77,5%	79,6%	78,1%
Presentazione diretta a potenziali clienti	26,2%	25,7%	27,2%	25,7%	27,2%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,8%	2,0%	1,9%	2,0%	2,3%
Web e social network	6,3%	6,3%	4,4%	6,3%	6,1%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilanci	75,3%	75,3%	75,8%	75,3%	74,3%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	31,8%	36,4%	31,5%	36,4%	31,8%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	27,2%	28,7%	29,1%	28,7%	27,7%
Funzioni di sindaco e revisore	25,8%	27,1%	23,6%	27,1%	23,7%
Buste paga e gestione del personale	14,7%	15,8%	23,0%	15,8%	18,7%
Consulenza strategica	14,9%	21,8%	19,2%	21,8%	18,5%
Consulenza contrattuale e legale	14,9%	22,1%	17,3%	22,1%	16,9%
Consulenza organizzativa e controllo	11,8%	14,1%	15,9%	14,1%	14,4%
Consulenza finanziaria	8,0%	11,7%	10,6%	11,7%	11,5%
Assistenza nelle procedure concorsuali	6,8%	9,2%	9,7%	9,2%	8,0%
Sistemazioni di interessi	5,9%	6,9%	6,7%	6,9%	6,6%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,9%	6,9%	5,2%	6,9%	5,8%
Consulenza di marketing	2,4%	4,3%	4,5%	4,3%	4,5%
Consulenza informatica	3,6%	2,8%	3,7%	2,8%	4,0%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	3,7%	3,0%	5,1%	3,0%	4,0%
Amministrazione di patrimoni	2,7%	2,5%	3,0%	2,5%	2,9%
Regolamento e liquidazioni di avarie	1,0%	1,3%	2,0%	1,3%	1,8%
Arbitrati e componimenti amichevoli	0,9%	0,8%	1,6%	0,8%	1,4%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)

Femmine

1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	35,6%	39,0%	39,3%	49,5%	40,5%
Laurea quadriennale o specialistica	35,0%	33,4%	25,7%	23,3%	29,9%
Diploma di scuola media superiore	23,3%	19,5%	27,4%	16,5%	21,6%
Laurea triennale	4,1%	6,4%	4,1%	5,1%	5,0%
Master universitario	1,4%	1,4%	2,7%	4,4%	2,3%
Dottorato di Ricerca	0,6%	0,3%	0,8%	1,3%	0,7%



2. Titoli professionali posseduti*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Dottore commercialista	69,6%	71,2%	66,9%	75,6%	70,8%
Ragioniere Commercialista	30,5%	27,6%	32,1%	24,2%	28,6%
Esperto Contabile	1,2%	2,0%	2,3%	1,8%	1,8%
Consulente del Lavoro	3,3%	2,9%	2,7%	3,3%	3,0%
Avvocato	0,4%	0,1%	0,2%	0,0%	0,2%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Revisori Legali	91,8%	93,4%	90,7%	86,2%	90,9%
Consulenti tecnici d'ufficio	16,0%	21,4%	28,4%	39,3%	25,5%
Revisori Enti Locali	14,0%	15,0%	20,6%	39,3%	21,2%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	4,5%	7,5%	12,6%	16,7%	9,9%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	5,3%	5,3%	11,7%	15,2%	8,8%
Mediatori	3,9%	4,3%	8,2%	11,4%	6,6%
Amministratori Giudiziari	1,4%	1,7%	3,5%	7,7%	3,3%
Nessuno	1,8%	2,5%	2,9%	2,6%	2,4%



4. Esercizio della professione

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite	87,5%	88,0%	85,2%	82,4%	86,1%
Esercizio della professione in forma non organizzata	10,3%	10,5%	10,9%	13,2%	11,1%
Nessun esercizio della professione	2,1%	1,4%	3,9%	4,4%	2,8%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Studio individuale	62,9%	60,7%	62,6%	74,4%	64,5%
Studio associato o società semplice	19,1%	19,3%	16,2%	8,3%	16,2%
Studio condiviso (ripartizione spese)	11,5%	12,7%	16,2%	12,1%	13,0%
Società tra professionisti (Stp)	1,4%	1,8%	2,2%	1,4%	1,7%
Altro (specificare)	5,1%	5,5%	2,9%	3,8%	4,5%



6. Posizione nello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Titolare (studio individuale)	58,2%	56,3%	61,7%	76,5%	62,2%
Associato (associazione prof.le)	12,1%	14,5%	11,5%	5,9%	11,5%
Contitolare (studio condiviso)	6,6%	7,2%	8,6%	7,1%	7,3%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	20,3%	19,6%	14,8%	7,3%	16,1%
Socio (Stp)	1,8%	1,8%	2,0%	1,4%	1,8%
Dipendente di studio	0,4%	0,4%	0,7%	0,9%	0,6%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,2%	0,0%	0,2%	0,2%	0,1%
Altro (specificare)	0,4%	0,3%	0,4%	0,5%	0,4%



7. Aree professionali*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilancio	94,1%	93,6%	91,2%	88,2%	92,0%
Consulenza e pianificazione fiscale	52,0%	56,1%	44,7%	40,0%	49,3%
Revisione legale	43,4%	44,8%	46,5%	41,7%	44,2%
Valutazioni d'azienda	30,1%	34,8%	30,3%	21,8%	30,0%
Contenzioso tributario	29,5%	25,1%	31,4%	28,9%	28,3%
Consulenza e Finanza aziendale	29,7%	31,3%	34,1%	33,4%	32,0%
Crisi di impresa	9,2%	10,9%	17,0%	14,7%	12,6%
Enti del terzo settore	13,3%	13,3%	18,8%	12,6%	14,4%
Enti locali	8,6%	8,5%	10,0%	21,1%	11,5%
Economia e fiscalità del lavoro	8,8%	7,3%	18,6%	15,9%	12,0%
Funzioni giudiziarie	5,3%	9,7%	11,5%	14,2%	10,0%
Corporate governance	7,0%	3,3%	3,5%	2,1%	4,0%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,8%	1,8%	1,5%	2,6%	1,9%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Sindaco	37,9%	36,9%	33,6%	23,9%	33,7%
Revisore legale dei conti	36,5%	35,4%	35,0%	25,4%	33,5%
Rilascio visti di conformità	23,4%	24,2%	26,1%	16,4%	22,8%
Curatore fallimentare	7,2%	14,6%	18,8%	16,4%	14,1%
Revisore enti locali	9,6%	8,7%	8,4%	16,6%	10,5%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	3,9%	6,7%	9,5%	13,5%	8,1%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	4,5%	4,8%	6,6%	12,1%	6,6%
Commissario liquidatore	4,9%	4,0%	6,4%	4,5%	4,9%
Custode di beni nel processo esecutivo	2,9%	3,7%	6,9%	12,6%	6,1%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,4%	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	1,6%	1,3%	3,5%	2,8%	2,2%
Mediatore	2,3%	2,1%	3,8%	4,0%	2,9%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	0,8%	0,3%	2,4%	1,9%	1,2%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	1,0%	0,4%	1,1%	1,7%	1,0%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	0,8%	0,6%	2,4%	1,4%	1,2%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,6%	1,0%	1,1%	0,7%	1,1%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	0,4%	0,4%	0,4%	1,4%	0,6%
Nessuna (tra quelle indicate)	34,0%	34,3%	31,0%	34,8%	33,6%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Da uno a cinque	71,1%	72,5%	80,1%	93,1%	78,1%
<i>Uno</i>	31,6%	31,8%	37,5%	50,9%	37,0%
<i>Due</i>	12,0%	11,3%	15,9%	19,0%	14,1%
<i>Tre</i>	10,3%	11,6%	11,6%	10,9%	11,2%
<i>Quattro</i>	8,3%	8,7%	8,4%	7,5%	8,3%
<i>Cinque</i>	8,8%	9,1%	6,7%	4,9%	7,6%
Tra sei e dieci	16,2%	16,9%	14,3%	6,3%	14,0%
Più di dieci	12,7%	10,5%	5,7%	0,6%	7,9%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Due o più titolari	41,1%	36,9%	33,7%	21,8%	34,2%
Almeno un collaboratore	40,7%	41,5%	34,0%	35,1%	38,3%
Almeno un dipendente	62,5%	60,2%	49,9%	28,7%	51,9%
Almeno un praticante	14,2%	18,7%	15,6%	18,7%	16,9%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Fino a 100.000	45,8%	49,3%	64,4%	88,5%	59,9%
Fino a 10.000	2,0%	0,9%	2,7%	11,8%	3,8%
da 10.001 a 20.000	1,0%	3,5%	6,5%	17,0%	6,3%
da 20.001 a 30.000	6,6%	5,8%	11,9%	20,4%	10,4%
da 30.001 a 40.000	6,6%	6,7%	10,2%	11,5%	8,5%
da 40.001 a 50.000	5,9%	8,0%	8,1%	9,5%	7,8%
da 50.001 a 60.000	4,7%	6,2%	6,7%	4,6%	5,6%
da 60.001 a 70.000	3,9%	3,6%	5,7%	3,7%	4,2%
da 70.001 a 80.000	3,7%	2,9%	3,5%	2,6%	3,2%
da 80.001 a 90.000	4,7%	3,6%	2,4%	1,7%	3,2%
da 90.001 a 100.000	6,9%	8,0%	6,7%	5,7%	7,0%
da 100.001 a 500.000	40,0%	38,7%	30,5%	11,2%	31,5%
da 500.001 a 1.000.000	7,6%	7,5%	3,0%	0,3%	5,0%
Oltre 1.000.000	6,6%	4,5%	2,2%	0,0%	3,6%



12. Posizionamento dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
0%	3,7%	1,6%	2,4%	4,3%	2,9%
da 1 a 20%	4,4%	6,6%	9,7%	12,4%	7,9%
Bassa (Studi iper-specializzati)	20,3%	20,2%	23,5%	33,3%	10,8%
da 21 a 40%	9,6%	8,6%	8,9%	10,6%	9,3%
da 41 a 60%	14,2%	16,0%	16,5%	12,1%	14,9%
da 61 a 80%	24,0%	33,0%	28,1%	24,7%	28,0%
Media (Studi specializzati)	47,8%	57,6%	53,5%	47,4%	52,2%
da 80 a 99%	31,9%	22,2%	23,0%	19,3%	24,1%
100%	12,3%	12,0%	11,4%	16,7%	12,9%
Alta (Studi a-specializzati)	31,9%	22,2%	23,0%	19,3%	37,0%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Persone fisiche non titolari di partita IVA	6,4%	6,1%	6,5%	10,0%	7,0%
Microimprese	45,2%	46,1%	48,8%	44,5%	46,2%
PMI	34,6%	33,5%	30,2%	27,2%	31,8%
Medie Imprese	17,9%	16,8%	17,2%	9,0%	15,7%
Grandi imprese	13,4%	5,3%	6,5%	3,5%	7,2%
Grandissime imprese	6,7%	4,1%	2,5%	2,2%	4,0%
Enti Terzo Settore	4,0%	5,2%	8,0%	5,4%	5,6%
Enti Pubblici	2,8%	3,6%	3,6%	6,0%	3,9%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Locale	81,8%	83,3%	84,0%	78,5%	82,1%
Regionale	33,4%	30,8%	26,2%	30,0%	30,3%
Nazionale	10,4%	6,1%	9,2%	6,8%	8,0%
Internazionale	5,8%	2,1%	1,3%	1,5%	2,8%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
"Passaparola" tra clienti	75,3%	80,7%	75,3%	68,7%	75,7%
Presentazione diretta a potenziali clienti	28,8%	28,2%	27,0%	31,8%	28,8%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	1,7%	2,8%	3,1%	0,8%	2,2%
Web e social network	6,0%	4,5%	5,0%	4,4%	2,2%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilanci	78,1%	79,3%	76,8%	73,6%	77,3%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	26,6%	32,3%	29,3%	24,5%	28,8%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	26,2%	25,7%	28,5%	22,6%	25,8%
Funzioni di sindaco e revisore	19,9%	19,8%	22,1%	17,4%	19,9%
Buste paga e gestione del personale	11,6%	14,8%	23,4%	23,7%	17,7%
Consulenza contrattuale e legale	10,5%	18,8%	20,8%	13,1%	16,1%
Consulenza strategica	10,7%	16,2%	18,9%	13,1%	14,8%
Consulenza organizzativa e controllo	10,9%	13,8%	14,5%	14,1%	13,2%
Consulenza finanziaria	9,5%	10,5%	11,9%	10,5%	10,6%
Assistenza nelle procedure concorsuali	5,2%	7,2%	12,4%	11,7%	8,7%
Sistemazioni di interessi	4,7%	6,5%	8,0%	8,5%	6,7%
Consulenza di marketing	2,3%	3,2%	8,5%	6,3%	4,8%
Consulenza per l'internazionalizzazione	4,6%	4,0%	4,0%	4,0%	4,2%
Amministrazione di patrimoni	2,5%	3,0%	6,2%	3,8%	3,7%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	2,2%	3,0%	6,4%	3,4%	3,6%
Consulenza informatica	2,7%	3,2%	2,7%	4,0%	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	0,8%	0,6%	2,3%	1,5%	1,2%
Arbitrati e componimenti amichevoli	0,4%	0,3%	0,4%	0,5%	0,4%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)

Fino a 40 anni

1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	31,0%	29,5%	28,4%	35,8%	31,4%
Laurea quadriennale o specialistica	58,6%	62,8%	56,8%	48,8%	56,7%
Diploma di scuola media superiore	0,5%	0,4%	0,0%	0,0%	0,2%
Laurea triennale	4,9%	2,7%	3,7%	3,9%	3,8%
Master universitario	3,9%	3,5%	7,4%	8,3%	5,7%
Dottorato di Ricerca	1,0%	1,2%	3,7%	3,1%	2,2%



2. Titoli professionali posseduti*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Dottore commercialista	93,6%	96,9%	95,3%	93,7%	94,9%
Ragioniere Commercialista	2,0%	0,4%	0,0%	1,6%	1,0%
Esperto Contabile	4,9%	3,1%	4,7%	5,1%	4,4%
Consulente del Lavoro	3,0%	3,5%	2,6%	2,4%	2,9%
Avvocato	0,0%	0,0%	0,5%	0,4%	0,2%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Revisori Legali	91,6%	95,7%	93,7%	90,6%	92,9%
Consulenti tecnici d'ufficio	7,9%	11,2%	17,9%	36,6%	19,0%
Revisori Enti Locali	12,3%	15,1%	18,4%	39,0%	21,9%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	5,9%	7,8%	11,6%	15,7%	10,4%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	3,9%	5,0%	9,5%	15,7%	8,7%
Mediatori	2,0%	0,8%	5,3%	7,1%	3,8%
Amministratori Giudiziari	0,5%	0,4%	1,6%	5,9%	2,2%
Nessuno	2,0%	1,9%	2,1%	2,4%	2,1%



4. Esercizio della professione

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite	92,1%	89,9%	82,1%	85,4%	87,5%
Esercizio della professione in forma non organizzata	6,4%	7,4%	16,3%	11,4%	10,2%
Nessun esercizio della professione	1,5%	2,7%	1,6%	3,1%	2,3%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Studio individuale	48,4%	47,6%	51,1%	69,8%	54,7%
Studio associato o società semplice	27,4%	25,8%	16,5%	7,2%	19,1%
Studio condiviso (ripartizione spese)	13,7%	16,1%	24,4%	20,0%	18,4%
Società tra professionisti (Stp)	3,2%	2,8%	2,3%	0,4%	2,1%
Altro (specificare)	7,4%	7,7%	5,7%	2,6%	5,8%



6. Posizione nello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Titolare (studio individuale)	32,6%	29,0%	45,5%	71,5%	45,0%
Associato (associazione prof.le)	10,5%	12,5%	7,4%	5,1%	9,0%
Contitolare (studio condiviso)	6,3%	8,9%	12,5%	10,6%	9,5%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	47,4%	46,4%	31,3%	11,1%	33,7%
Socio (Stp)	2,1%	2,4%	1,1%	0,4%	1,5%
Dipendente di studio	0,5%	0,4%	1,1%	0,4%	0,6%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,0%	0,4%	0,6%	0,9%	0,5%
Altro (specificare)	0,5%	0,0%	0,6%	0,0%	0,2%



7. Aree professionali*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilancio	91,1%	90,3%	88,1%	90,6%	90,1%
Consulenza e pianificazione fiscale	64,2%	64,5%	55,1%	51,9%	59,0%
Revisione legale	38,9%	41,5%	42,6%	36,2%	39,7%
Valutazioni d'azienda	37,9%	39,1%	39,8%	27,2%	35,7%
Contenzioso tributario	34,2%	23,4%	34,1%	33,6%	30,9%
Consulenza e Finanza aziendale	34,7%	39,5%	34,1%	39,1%	37,2%
Crisi di impresa	14,7%	17,3%	25,6%	14,0%	17,6%
Enti del terzo settore	14,7%	12,5%	19,9%	17,4%	15,9%
Enti locali	7,4%	8,5%	7,4%	15,7%	10,0%
Economia e fiscalità del lavoro	7,9%	4,0%	14,2%	19,1%	11,2%
Funzioni giudiziarie	4,2%	7,7%	6,8%	10,6%	7,5%
Corporate governance	8,4%	10,9%	9,1%	4,7%	8,2%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	2,1%	1,2%	0,6%	0,9%	1,2%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Sindaco	38,9%	35,1%	30,7%	16,2%	29,8%
Revisore legale dei conti	37,4%	38,3%	34,1%	25,5%	33,7%
Rilascio visti di conformità	16,3%	15,7%	19,9%	14,0%	16,3%
Curatore fallimentare	6,8%	14,1%	18,8%	15,7%	13,9%
Revisore enti locali	4,7%	8,9%	5,7%	12,3%	8,2%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	4,7%	4,8%	7,4%	11,9%	7,3%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	3,7%	4,8%	8,0%	9,4%	6,5%
Commissario liquidatore	1,6%	4,0%	5,7%	1,3%	3,1%
Custode di beni nel processo esecutivo	2,1%	1,6%	5,1%	11,1%	5,1%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,1%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	2,1%	2,4%	5,7%	2,1%	2,9%
Mediatore	0,5%	0,0%	2,8%	1,7%	1,2%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	0,0%	0,8%	3,4%	1,3%	1,3%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	1,1%	1,2%	2,8%	0,4%	1,3%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	0,5%	1,6%	2,3%	1,3%	1,4%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,1%	1,6%	2,8%	1,3%	1,6%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	0,0%	0,4%	0,6%	2,6%	0,9%
Nessuna (tra quelle indicate)	41,1%	38,3%	35,8%	39,1%	38,6%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Da uno a cinque	50,0%	54,9%	71,2%	92,4%	68,1%
<i>Uno</i>	22,0%	24,4%	38,8%	52,5%	35,0%
<i>Due</i>	6,7%	6,2%	8,6%	17,7%	10,1%
<i>Tre</i>	6,7%	8,3%	7,2%	6,6%	7,2%
<i>Quattro</i>	4,7%	10,4%	10,1%	9,6%	8,8%
<i>Cinque</i>	10,0%	5,7%	6,5%	6,1%	6,9%
Tra sei e dieci	19,3%	22,8%	19,4%	4,5%	16,0%
Più di dieci	30,7%	22,3%	9,4%	3,0%	15,9%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Due o più titolari	53,2%	54,4%	43,9%	27,3%	43,9%
Almeno un collaboratore	60,7%	58,5%	50,4%	40,9%	52,2%
Almeno un dipendente	73,3%	66,3%	45,3%	25,8%	51,8%
Almeno un praticante	26,7%	25,4%	18,0%	25,3%	24,1%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Fino a 100.000	30,7%	36,3%	57,6%	89,9%	55,0%
Fino a 10.000	1,3%	0,5%	3,6%	15,2%	5,6%
da 10.001 a 20.000	0,7%	4,1%	7,2%	18,2%	8,1%
da 20.001 a 30.000	9,3%	9,8%	15,8%	20,7%	14,1%
da 30.001 a 40.000	5,3%	5,2%	7,2%	11,6%	7,5%
da 40.001 a 50.000	5,3%	3,6%	5,8%	6,6%	5,3%
da 50.001 a 60.000	0,7%	2,6%	4,3%	4,5%	3,1%
da 60.001 a 70.000	1,3%	3,6%	2,9%	5,6%	3,5%
da 70.001 a 80.000	2,7%	2,6%	5,0%	2,0%	2,9%
da 80.001 a 90.000	1,3%	1,0%	0,7%	1,0%	1,0%
da 90.001 a 100.000	2,7%	3,1%	5,0%	4,5%	3,8%
da 100.001 a 500.000	40,7%	35,8%	31,7%	9,1%	28,2%
da 500.001 a 1.000.000	9,3%	14,0%	5,8%	1,0%	7,5%
Oltre 1.000.000	19,3%	14,0%	5,0%	0,0%	9,3%



12. Posizionamento dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
0%	2,7%	4,1%	2,9%	4,5%	3,7%
da 1 a 20%	4,7%	8,8%	12,2%	7,6%	8,2%
Bassa (Studi iper-specializzati)	18,0%	20,7%	22,3%	26,8%	11,9%
da 21 a 40%	12,0%	13,5%	11,5%	6,6%	10,7%
da 41 a 60%	18,7%	21,2%	10,8%	16,2%	17,1%
da 61 a 80%	22,0%	27,5%	31,7%	23,2%	25,9%
Media (Studi specializzati)	52,7%	62,2%	54,0%	46,0%	53,7%
da 80 a 99%	29,3%	17,1%	23,7%	27,3%	24,1%
100%	10,7%	7,8%	7,2%	14,6%	10,3%
Alta (Studi a-specializzati)	29,3%	17,1%	23,7%	27,3%	34,4%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Persone fisiche non titolari di partita IVA	8,5%	8,4%	10,6%	10,0%	9,3%
Microimprese	46,9%	41,8%	53,7%	61,0%	51,2%
PMI	42,9%	43,5%	31,0%	35,2%	38,3%
Medie Imprese	25,8%	26,4%	15,3%	10,6%	19,3%
Grandi imprese	17,2%	17,8%	7,7%	7,2%	12,4%
Grandissime imprese	9,8%	13,6%	2,9%	4,8%	8,0%
Enti Terzo Settore	1,7%	5,2%	8,0%	5,9%	5,2%
Enti Pubblici	2,6%	4,1%	1,9%	4,8%	3,6%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Locale	85,5%	88,4%	82,0%	81,2%	84,3%
Regionale	36,3%	43,0%	35,4%	28,9%	35,8%
Nazionale	9,2%	10,7%	8,2%	8,5%	9,2%
Internazionale	8,6%	2,8%	1,9%	3,8%	4,2%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
"Passaparola" tra clienti	81,7%	75,4%	82,1%	77,9%	78,9%
Presentazione diretta a potenziali clienti	32,2%	36,4%	33,3%	34,1%	34,2%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	4,3%	5,7%	4,4%	2,9%	4,3%
Web e social network	12,3%	10,0%	8,9%	7,5%	9,5%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilanci	78,8%	81,8%	82,7%	81,9%	81,4%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	34,3%	44,3%	33,0%	28,5%	35,2%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	34,9%	31,7%	30,8%	20,5%	28,9%
Funzioni di sindaco e revisore	28,0%	26,5%	21,6%	10,7%	21,1%
Buste paga e gestione del personale	16,0%	15,6%	25,7%	20,1%	19,2%
Consulenza strategica	10,9%	24,8%	20,6%	15,3%	18,3%
Consulenza contrattuale e legale	10,3%	24,7%	13,6%	11,3%	15,4%
Consulenza organizzativa e controllo	6,9%	17,6%	12,6%	15,1%	13,6%
Consulenza finanziaria	7,0%	16,3%	16,5%	12,8%	13,4%
Assistenza nelle procedure concorsuali	5,8%	11,0%	9,9%	9,5%	9,2%
Sistemazioni di interessi	4,9%	9,7%	9,9%	6,1%	7,7%
Consulenza informatica	2,0%	7,8%	5,9%	7,3%	6,1%
Consulenza per l'internazionalizzazione	4,0%	5,8%	7,9%	4,7%	5,5%
Consulenza di marketing	2,0%	5,8%	4,0%	8,6%	5,5%
Amministrazione di patrimoni	2,9%	4,9%	4,8%	4,0%	4,2%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	1,0%	4,1%	2,9%	4,0%	3,2%
Regolamento e liquidazioni di avarie	0,0%	2,9%	3,0%	4,1%	2,7%
Arbitrati e componenti amichevoli	0,0%	0,7%	2,0%	3,4%	1,6%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)

41-60 anni

1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti

**1. Titolo di studio posseduto**

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	38,5%	42,2%	41,9%	47,9%	42,9%
Laurea quadriennale o specialistica	32,5%	33,9%	23,8%	25,9%	29,1%
Diploma di scuola media superiore	21,2%	16,3%	25,9%	13,8%	18,9%
Laurea triennale	4,6%	5,1%	4,8%	6,0%	5,2%
Master universitario	2,3%	2,2%	2,8%	4,8%	3,1%
Dottorato di Ricerca	0,9%	0,3%	0,9%	1,6%	0,9%

**2. Titoli professionali posseduti***

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Dottore commercialista	70,2%	73,8%	65,9%	75,6%	71,7%
Ragioniere Commercialista	30,2%	26,0%	34,7%	27,0%	29,2%
Esperto Contabile	1,0%	1,2%	1,1%	0,9%	1,1%
Consulente del Lavoro	3,5%	2,8%	2,5%	2,4%	2,8%
Avvocato	0,3%	0,4%	0,2%	0,1%	0,2%

**3. Elenchi in cui si è iscritti***

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Revisori Legali	93,0%	94,7%	94,3%	91,8%	93,4%
Consulenti tecnici d'ufficio	23,0%	31,0%	39,6%	44,8%	35,1%
Revisori Enti Locali	16,6%	16,4%	24,0%	43,4%	25,7%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	7,1%	8,2%	16,0%	15,7%	11,8%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	7,6%	7,0%	12,5%	13,8%	10,3%
Mediatori	4,9%	5,8%	9,7%	10,9%	7,9%
Amministratori Giudiziari	2,6%	3,8%	5,6%	9,0%	5,4%
Nessuno	2,4%	1,8%	1,9%	1,2%	1,8%

**4. Esercizio della professione**

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite	89,1%	91,3%	89,1%	86,7%	89,0%
Esercizio della professione in forma non organizzata	9,0%	7,5%	8,4%	9,9%	8,7%
Nessun esercizio della professione	2,0%	1,2%	2,5%	3,5%	2,3%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Studio individuale	58,7%	55,0%	58,4%	70,5%	60,8%
Studio associato o società semplice	24,6%	23,8%	21,3%	11,2%	20,0%
Studio condiviso (ripartizione spese)	11,5%	14,5%	16,3%	15,0%	14,4%
Società tra professionisti (Stp)	2,8%	3,1%	1,9%	1,6%	2,4%
Altro (specificare)	2,4%	3,5%	2,2%	1,6%	2,5%



6. Posizione nello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Titolare (studio individuale)	59,8%	58,2%	63,4%	74,8%	64,2%
Associato (associazione prof.ile)	20,0%	21,1%	17,2%	9,2%	16,7%
Contitolare (studio condiviso)	8,6%	9,6%	11,4%	10,2%	10,0%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	8,5%	7,5%	5,5%	3,1%	6,1%
Socio (Stp)	2,6%	3,0%	1,8%	1,6%	2,2%
Dipendente di studio	0,1%	0,2%	0,3%	0,4%	0,3%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
Altro (specificare)	0,2%	0,3%	0,4%	0,6%	0,4%



7. Aree professionali*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilancio	92,6%	89,2%	89,9%	87,4%	89,6%
Consulenza e pianificazione fiscale	61,7%	60,4%	55,7%	47,4%	56,1%
Revisione legale	54,1%	55,0%	54,4%	52,7%	54,0%
Valutazioni d'azienda	43,2%	46,6%	43,0%	31,8%	41,0%
Contenzioso tributario	35,3%	30,1%	44,3%	39,6%	37,0%
Consulenza e Finanza aziendale	35,9%	37,8%	38,8%	37,8%	37,6%
Crisi di impresa	14,1%	18,6%	22,5%	17,3%	18,2%
Enti del terzo settore	15,2%	15,7%	19,8%	15,3%	16,4%
Enti locali	12,2%	10,8%	13,3%	22,8%	15,0%
Economia e fiscalità del lavoro	9,3%	8,9%	15,6%	18,2%	13,0%
Funzioni giudiziarie	8,7%	12,5%	15,9%	16,5%	13,5%
Corporate governance	12,1%	10,8%	8,7%	5,3%	9,1%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,2%	1,4%	1,4%	1,3%	1,3%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Sindaco	50,9%	52,7%	45,6%	35,5%	46,0%
Revisore legale dei conti	49,4%	50,3%	45,7%	37,6%	45,6%
Rilascio visti di conformità	33,2%	32,4%	33,6%	25,6%	31,0%
Curatore fallimentare	9,5%	17,1%	22,1%	17,4%	16,7%
Revisore enti locali	13,3%	10,0%	12,4%	19,1%	13,7%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	5,5%	6,8%	12,4%	12,4%	9,3%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	5,8%	6,2%	8,1%	10,5%	7,7%
Commissario liquidatore	5,8%	6,9%	9,0%	6,3%	7,0%
Custode di beni nel processo esecutivo	3,2%	4,0%	7,9%	11,6%	6,8%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	3,9%	4,5%	5,2%	3,3%	4,2%
Mediatore	2,4%	2,8%	4,8%	4,9%	3,8%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	2,2%	2,6%	3,3%	2,3%	2,6%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	2,2%	2,6%	2,3%	2,1%	2,3%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	1,9%	3,0%	2,1%	1,7%	2,2%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	1,8%	1,4%	1,9%	1,2%	1,5%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	0,6%	0,7%	1,0%	3,2%	1,4%
Nessuna (tra quelle indicate)	23,6%	23,4%	23,4%	29,3%	25,0%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Da uno a cinque	64,2%	64,2%	73,1%	87,3%	72,4%
<i>Uno</i>	24,5%	24,0%	29,8%	38,9%	29,4%
<i>Due</i>	11,9%	11,1%	14,2%	17,6%	13,7%
<i>Tre</i>	8,9%	11,0%	10,4%	13,6%	11,1%
<i>Quattro</i>	10,3%	9,2%	8,8%	10,7%	9,8%
<i>Cinque</i>	8,4%	8,8%	10,0%	6,5%	8,4%
Tra sei e dieci	20,9%	18,6%	18,5%	10,1%	16,8%
Più di dieci	15,0%	17,2%	8,4%	2,6%	10,8%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Due o più titolari	42,4%	42,5%	38,1%	29,9%	38,1%
Almeno un collaboratore	46,5%	49,2%	43,1%	42,9%	45,6%
Almeno un dipendente	67,8%	68,0%	57,1%	39,9%	58,0%
Almeno un praticante	15,7%	19,3%	20,6%	27,5%	21,0%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Fino a 100.000	33,2%	34,0%	49,4%	77,3%	48,8%
Fino a 10.000	1,3%	0,7%	1,6%	6,2%	2,5%
da 10.001 a 20.000	1,1%	2,2%	4,0%	10,1%	4,5%
da 20.001 a 30.000	3,0%	2,7%	6,4%	13,4%	6,5%
da 30.001 a 40.000	3,7%	3,6%	6,3%	10,3%	6,0%
da 40.001 a 50.000	4,4%	4,8%	6,7%	10,5%	6,7%
da 50.001 a 60.000	3,3%	4,3%	5,6%	6,0%	4,8%
da 60.001 a 70.000	3,5%	2,6%	5,5%	5,1%	4,1%
da 70.001 a 80.000	3,7%	2,5%	3,9%	4,4%	3,6%
da 80.001 a 90.000	3,5%	3,2%	3,1%	3,5%	3,3%
da 90.001 a 100.000	5,6%	7,5%	6,3%	7,8%	6,9%
da 100.001 a 500.000	46,6%	46,1%	42,0%	20,9%	38,6%
da 500.001 a 1.000.000	13,1%	11,6%	5,7%	1,5%	7,9%
Oltre 1.000.000	7,1%	8,3%	2,9%	0,3%	4,7%



12. Posizionamento dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
0%	3,6%	3,4%	3,4%	4,2%	3,7%
da 1 a 20%	5,6%	8,8%	7,4%	10,9%	8,4%
Bassa (Studi iper-specializzati)	16,5%	19,9%	19,6%	26,8%	12,0%
da 21 a 40%	9,9%	11,0%	10,4%	10,5%	10,5%
da 41 a 60%	17,3%	19,0%	19,8%	16,0%	18,0%
da 61 a 80%	28,3%	29,8%	28,5%	25,8%	28,1%
Media (Studi specializzati)	55,4%	59,8%	58,7%	52,3%	56,6%
da 80 a 99%	28,1%	20,3%	21,7%	20,9%	22,5%
100%	7,2%	7,7%	8,7%	11,7%	8,9%
Alta (Studi a-specializzati)	28,1%	20,3%	21,7%	20,9%	31,4%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Persone fisiche non titolari di partita IVA	6,7%	5,7%	6,3%	6,7%	6,3%
Microimprese	42,4%	41,6%	48,1%	47,4%	44,7%
PMI	36,9%	35,4%	35,4%	32,2%	34,9%
Medie Imprese	23,3%	24,5%	22,5%	15,1%	21,4%
Grandi imprese	13,5%	13,9%	10,2%	7,1%	11,3%
Grandissime imprese	8,1%	6,6%	5,5%	3,6%	6,0%
Enti Terzo Settore	3,4%	4,2%	6,1%	5,4%	4,8%
Enti Pubblici	3,0%	3,3%	4,3%	6,3%	4,3%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Locale	81,6%	85,1%	84,4%	78,5%	82,4%
Regionale	34,7%	32,8%	28,7%	27,6%	31,0%
Nazionale	10,3%	7,1%	10,7%	9,1%	9,1%
Internazionale	6,2%	4,2%	3,4%	2,3%	4,0%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
"Passaparola" tra clienti	81,0%	81,7%	78,3%	75,4%	79,1%
Presentazione diretta a potenziali clienti	28,0%	26,4%	26,7%	32,4%	28,4%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,3%	1,9%	2,2%	2,1%	2,1%
Web e social network	5,7%	4,9%	4,6%	7,1%	5,6%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilanci	78,0%	76,3%	77,4%	71,3%	75,6%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	29,2%	33,7%	29,7%	26,0%	29,9%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	25,5%	26,6%	28,4%	24,3%	26,1%
Consulenza strategica	13,6%	20,1%	19,0%	16,8%	17,5%
Buste paga e gestione del personale	12,4%	15,1%	21,4%	20,9%	17,4%
Consulenza contrattuale e legale	13,2%	20,7%	17,7%	12,6%	16,3%
Consulenza organizzativa e controllo	11,0%	13,4%	14,5%	16,4%	13,9%
Funzioni di sindaco e revisore	12,3%	14,0%	15,6%	12,5%	13,6%
Consulenza finanziaria	8,3%	10,7%	10,4%	14,4%	11,0%
Assistenza nelle procedure concorsuali	6,3%	8,6%	10,3%	7,5%	8,2%
Sistemazioni di interessi	5,4%	6,5%	6,5%	7,1%	6,4%
Consulenza per l'internazionalizzazione	5,6%	5,8%	4,7%	4,8%	5,3%
Consulenza di marketing	2,0%	3,8%	6,0%	6,6%	4,6%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	3,4%	2,7%	4,6%	4,7%	3,8%
Consulenza informatica	3,2%	2,3%	3,3%	5,1%	3,4%
Amministrazione di patrimoni	2,6%	2,5%	3,9%	3,8%	3,1%
Regolamento e liquidazioni di avarie	1,2%	1,0%	2,0%	2,5%	1,6%
Arbitrati e componimenti amichevoli	1,0%	0,5%	1,1%	1,7%	1,0%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)

Oltre 60 anni

1. Titolo di studio posseduto
2. Titoli professionali posseduti
3. Elenchi in cui si è iscritti
4. Esercizio della professione
5. Tipologia di studio
6. Posizione nello studio
7. Aree professionali
8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte
9. Classe di addetti dello studio
10. Classi di fatturato dello studio
11. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio
12. Incidenza sul fatturato
13. Tipologia clientela
14. Provenienza della clientela
15. Canali di acquisizione della clientela
16. Tipologia di servizi offerti



1. Titolo di studio posseduto

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Laurea magistrale (vecchio ordinamento)	25,2%	24,9%	30,5%	30,1%	27,5%
Laurea quadriennale o specialistica	29,1%	33,4%	22,0%	27,3%	28,2%
Diploma di scuola media superiore	37,4%	34,3%	42,1%	34,4%	37,0%
Laurea triennale	6,3%	6,3%	4,7%	6,5%	5,9%
Master universitario	1,2%	0,7%	0,8%	1,7%	1,1%
Dottorato di Ricerca	0,7%	0,4%	0,0%	0,0%	0,3%



2. Titoli professionali posseduti*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Dottore commercialista	52,2%	53,8%	46,3%	50,4%	50,8%
Ragioniere Commercialista	49,3%	46,4%	54,0%	50,1%	49,8%
Esperto Contabile	0,7%	1,1%	2,3%	2,3%	1,5%
Consulente del Lavoro	2,7%	3,9%	3,6%	3,1%	3,3%
Avvocato	0,0%	0,4%	0,0%	0,3%	0,2%



3. Elenchi in cui si è iscritti*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Revisori Legali	96,4%	94,8%	94,1%	93,2%	94,7%
Consulenti tecnici d'ufficio	30,3%	28,0%	39,5%	34,6%	32,8%
Revisori Enti Locali	15,3%	16,3%	20,2%	33,0%	20,6%
Delegati alle vendite nelle esecuzioni	6,1%	5,2%	10,1%	8,7%	7,4%
Gestori della crisi da sovraindebitamento	5,1%	5,6%	8,5%	7,0%	6,5%
Mediatori	3,2%	5,0%	6,7%	9,3%	5,9%
Amministratori Giudiziari	3,6%	2,6%	4,4%	8,2%	4,5%
Nessuno	0,7%	1,7%	0,5%	1,7%	1,2%



4. Esercizio della professione

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Esercizio della professione in una delle forme consentite	90,8%	91,5%	91,0%	83,4%	89,4%
Esercizio della professione in forma non organizzata	6,3%	6,1%	6,7%	13,5%	7,9%
Nessun esercizio della professione	2,9%	2,4%	2,3%	3,1%	2,7%

* Domande a risposta multipla



5. Tipologia di studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Studio individuale	61,8%	62,2%	69,6%	77,8%	67,3%
Studio associato o società semplice	23,4%	22,0%	18,4%	11,1%	19,2%
Studio condiviso (ripartizione spese)	11,5%	12,1%	9,2%	8,1%	10,4%
Società tra professionisti (Stp)	1,0%	2,9%	1,1%	2,1%	1,8%
Altro (specificare)	2,3%	0,7%	1,6%	0,9%	1,4%



6. Posizione nello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Titolare (studio individuale)	67,4%	69,4%	74,3%	81,1%	72,6%
Associato (associazione prof.ile)	18,3%	19,3%	16,8%	9,3%	16,3%
Contitolare (studio condiviso)	9,9%	7,9%	5,7%	6,3%	7,5%
Collaboratore di studio (con partita Iva)	2,3%	0,7%	1,4%	0,6%	1,2%
Socio (Stp)	1,3%	2,7%	1,1%	2,4%	1,9%
Dipendente di studio	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Collaboratore di studio (senza partita Iva)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Altro (specificare)	0,8%	0,0%	0,8%	0,3%	0,5%



7. Aree professionali*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilancio	89,1%	86,3%	88,9%	84,7%	87,3%
Consulenza e pianificazione fiscale	51,9%	52,1%	51,5%	35,7%	48,4%
Revisione legale	61,8%	60,7%	64,5%	56,5%	61,0%
Valutazioni d'azienda	52,2%	43,1%	43,6%	31,8%	43,1%
Contenzioso tributario	49,6%	38,2%	58,5%	51,4%	48,8%
Consulenza e Finanza aziendale	38,7%	38,2%	41,2%	32,1%	37,7%
Crisi di impresa	15,3%	16,4%	22,0%	15,0%	17,1%
Enti del terzo settore	16,8%	11,0%	17,1%	10,2%	13,8%
Enti locali	12,5%	12,8%	13,8%	24,6%	15,5%
Economia e fiscalità del lavoro	14,5%	10,6%	20,3%	20,7%	16,1%
Funzioni giudiziarie	12,2%	14,8%	19,5%	15,0%	15,3%
Corporate governance	13,2%	10,3%	11,4%	5,4%	10,3%
Nessuna (tra quelle indicate sopra)	1,0%	0,9%	0,5%	2,1%	1,1%

Una o più aree nelle quali si ritiene di aver maturato una specifica esperienza

* Domande a risposta multipla



8. Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte*

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Sindaco	63,9%	58,7%	52,6%	36,3%	53,7%
Revisore legale dei conti	59,3%	56,2%	51,8%	41,7%	52,8%
Rilascio visti di conformità	36,6%	32,1%	36,9%	25,5%	33,0%
Curatore fallimentare	13,5%	17,8%	19,8%	15,9%	16,8%
Revisore enti locali	13,5%	11,5%	12,7%	16,5%	13,4%
Delegato alla vendita nel processo esecutivo	6,1%	5,6%	8,9%	6,6%	6,8%
Gestore della crisi da sovraindebitamento	4,6%	3,8%	6,0%	4,8%	4,7%
Commissario liquidatore	5,6%	7,4%	7,3%	9,3%	7,3%
Custode di beni nel processo esecutivo	4,6%	3,4%	3,5%	5,7%	4,2%
Commissario giudiziale concordato preventivo	0,3%	0,2%	0,0%	1,2%	0,4%
Relazione di attestazione della veridicità dei dati aziendali	4,6%	4,7%	4,6%	5,1%	4,7%
Mediatore	2,3%	2,9%	3,8%	6,0%	3,6%
Relazione di attestazione nel concordato con continuità	3,6%	2,2%	3,5%	2,7%	3,0%
Relazione estimativa nel concordato preventivo	3,3%	2,2%	3,5%	2,7%	2,9%
Relazione di attestazione dell'accordo di ristrutturazione	2,5%	1,6%	2,4%	2,4%	2,2%
Liquidatore dei beni nella procedura di sovraindebitamento	2,3%	1,6%	2,7%	1,2%	1,9%
Amministratore giudiziario di beni sequestrati alle mafie	1,3%	0,7%	1,1%	2,1%	1,2%
Nessuna (tra quelle indicate)	17,3%	20,0%	22,2%	33,3%	22,7%

Funzioni sussidiarie e di interesse pubblico svolte negli ultimi 12 mesi dal singolo professionista.



9. Classe di addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Da uno a cinque	66,2%	63,4%	72,8%	85,4%	70,9%
<i>Uno</i>	21,6%	23,9%	25,9%	38,8%	26,9%
<i>Due</i>	8,8%	11,9%	13,1%	17,1%	12,5%
<i>Tre</i>	13,6%	10,9%	13,8%	16,0%	13,4%
<i>Quattro</i>	8,2%	8,0%	10,3%	9,6%	8,9%
<i>Cinque</i>	13,9%	8,7%	9,7%	3,9%	9,3%
Tra sei e dieci	19,6%	24,4%	17,8%	12,5%	19,1%
Più di dieci	14,2%	12,2%	9,4%	2,1%	10,0%

Titolari, associati, soci, dipendenti, collaboratori, praticanti.

* Domande a risposta multipla



10. Altri indicatori relativi agli addetti dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Due o più titolari	42,4%	39,3%	37,5%	28,5%	37,4%
Almeno un collaboratore	54,3%	49,0%	43,4%	42,0%	47,6%
Almeno un dipendente	72,7%	71,9%	69,1%	42,0%	65,2%
Almeno un praticante	16,5%	20,9%	17,8%	25,3%	19,9%



11. Distribuzione degli studi per classi di fatturato

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Fino a 100.000	29,0%	30,8%	41,6%	74,0%	41,8%
Fino a 10.000	0,9%	1,2%	2,2%	2,5%	1,6%
da 10.001 a 20.000	1,1%	1,0%	4,1%	11,7%	4,0%
da 20.001 a 30.000	2,8%	3,7%	4,1%	13,9%	5,7%
da 30.001 a 40.000	2,8%	1,7%	2,8%	11,4%	4,3%
da 40.001 a 50.000	4,8%	4,5%	6,9%	6,4%	5,5%
da 50.001 a 60.000	1,1%	4,0%	3,1%	7,1%	3,7%
da 60.001 a 70.000	3,4%	4,7%	3,1%	6,4%	4,4%
da 70.001 a 80.000	2,3%	3,0%	4,4%	3,2%	3,2%
da 80.001 a 90.000	2,8%	2,2%	2,5%	4,3%	2,9%
da 90.001 a 100.000	6,8%	4,7%	8,4%	7,1%	6,6%
da 100.001 a 500.000	50,6%	53,0%	49,7%	23,8%	45,5%
da 500.001 a 1.000.000	13,1%	10,2%	5,9%	1,1%	8,0%
Oltre 1.000.000	7,4%	6,0%	2,8%	1,1%	4,6%



12. Posizionamento dello studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
0%	6,9%	5,7%	6,6%	5,0%	6,1%
da 1 a 20%	7,4%	8,5%	6,3%	8,2%	7,6%
Bassa (Studi iper-specializzati)	21,7%	21,1%	23,8%	30,0%	13,7%
da 21 a 40%	11,7%	13,7%	12,2%	11,4%	12,4%
da 41 a 60%	16,9%	19,7%	18,4%	13,2%	17,3%
da 61 a 80%	30,9%	30,6%	26,9%	26,8%	29,0%
Media (Studi specializzati)	59,4%	63,9%	57,5%	51,4%	58,7%
da 80 a 99%	18,9%	14,9%	18,8%	18,6%	17,6%
100%	7,4%	7,0%	10,9%	16,8%	10,1%
Alta (Studi a-specializzati)	18,9%	14,9%	18,8%	18,6%	27,7%

Quota di fatturato dei servizi contabili e fiscali di base.



13. Tipologia di clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Persone fisiche non titolari di partita IVA	3,8%	3,8%	7,2%	5,1%	4,9%
Microimprese	24,4%	32,4%	36,1%	33,1%	31,3%
PMI	30,7%	28,2%	31,7%	19,3%	27,9%
Medie Imprese	31,1%	27,1%	25,5%	17,9%	26,1%
Grandi imprese	15,2%	17,1%	12,2%	10,7%	14,2%
Grandissime imprese	7,6%	9,0%	7,3%	5,1%	7,4%
Enti Terzo Settore	3,9%	6,9%	5,3%	2,9%	4,9%
Enti Pubblici	3,7%	3,7%	3,3%	5,3%	3,9%

Incidenza sul fatturato dello studio delle varie tipologie di clienti (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



14. Provenienza della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Locale	74,2%	86,2%	77,2%	67,4%	77,1%
Regionale	35,4%	32,6%	23,5%	20,8%	28,8%
Nazionale	11,3%	5,7%	14,0%	6,1%	9,4%
Internazionale	7,7%	1,8%	5,3%	2,8%	4,4%

Peso relativo della clientela per livello geografico in termini di importanza nel portafoglio clienti e di incidenza sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante).



15. Canali di acquisizione della clientela

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
"Passaparola" tra clienti	71,5%	76,1%	70,8%	64,8%	71,3%
Presentazione diretta a potenziali clienti	21,1%	20,8%	25,7%	16,0%	21,1%
Brochure, lettere, e-mail, redazionali	2,4%	1,5%	0,9%	0,6%	1,4%
Web e social network	5,1%	6,8%	2,2%	3,3%	4,6%

Peso relativo dei canali di acquisizione della clientela (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)



16. Tipologia di servizi offerti dallo studio

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Italia
Contabilità e bilanci	69,3%	74,4%	69,1%	66,5%	70,2%
Operazioni societarie, perizie e valutazioni	32,8%	36,4%	34,4%	26,4%	33,1%
Assistenza, rappresentanza e consulenza tributaria	27,9%	30,5%	30,2%	32,2%	30,1%
Funzioni di sindaco e revisore	32,2%	27,3%	28,4%	21,9%	27,8%
Buste paga e gestione del personale	17,7%	17,0%	27,3%	27,8%	21,9%
Consulenza contrattuale e legale	17,2%	21,4%	21,5%	13,7%	18,9%
Consulenza strategica	16,0%	18,9%	19,1%	14,5%	17,3%
Consulenza organizzativa e controllo	15,1%	14,2%	20,5%	11,8%	15,5%
Consulenza finanziaria	9,5%	11,3%	10,0%	13,5%	11,0%
Sistemazioni di interessi	6,6%	6,4%	7,3%	7,3%	6,8%
Consulenza per l'internazionalizzazione	6,1%	7,5%	4,2%	5,7%	6,0%
Amministrazione e liquidazione di aziende e patrimoni	4,0%	3,7%	9,2%	1,7%	4,7%
Consulenza di marketing	3,9%	3,8%	4,3%	4,4%	4,1%
Consulenza informatica	4,8%	2,4%	2,7%	5,6%	3,7%
Amministrazione di patrimoni	3,0%	1,9%	2,8%	1,8%	2,4%
Arbitrati e componimenti amichevoli	0,5%	1,2%	2,1%	1,3%	1,2%
Assistenza nelle procedure concorsuali	0,5%	1,2%	2,1%	1,3%	1,2%
Regolamento e liquidazioni di avarie	0,5%	0,4%	1,7%	1,4%	0,9%

Importanza dei servizi offerti sul fatturato (% di chi ha indicato Importante/Molto importante)

Composizione del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

PRESIDENTE

Elbano de Nuccio

VICE PRESIDENTE

Michele de Taronati

CONSIGLIERE SEGRETARIO

Giovanna Greco

CONSIGLIERE TESORIERE

Salvatore Regalbutto

CONSIGLIERI

Gian Luca Ancarani

Marina Andreatta

Cristina Bertinelli

Aldo Campo

Rosa D'Angiolella

Fabrizio Escheri

Gian Luca Galletti

Cristina Marrone

Maurizio Masini

Pasquale Mazza

David Moro

Eliana Quintili

Antonio Repaci

Pierpaolo Sanna

Liliana Smargiassi

Giuseppe Venneri

Gabriella Viggiano

CNDCEC

Piazza della Repubblica, 59

00185 - Roma

Tel. 06.47863300

Fax. 06.47863349

E-mail info@commercialisti.it

Web. www.commercialisti.it

Composizione della Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti

SEGRETARIO GENERALE

Elbano de Nuccio

CONSIGLIERI

Luigi Accordino

Giovanni Fabio Aiello

Giovanni D'Antonio

Andrea Manna

Mauro Nicola

Antonio Soldani

Giuseppe Tedesco

Antonio Tuccillo

FNC

Piazza della Repubblica, 68

00185 - Roma

Tel. 06.4782901

Fax. 06.4874756

E-mail info@fncommercialisti.it

Web. www.fondazioneNazionaleCommercialisti.it



9 788899 517366