

CSC Centro Servizi Confcontribuenti srl

Indagine conoscitiva

IL GEOMETRA E L'ASSISTENZA FISCALE

Interesse, tendenze e strumenti nel mercato italiano

CSC - Centro Servizi Confcontribuenti srl
Corso Vercelli, 332/p - 10015 - Ivrea (TO) Italy
Tel. +39 0125 616574 | +39 0125 253067
P.Iva 08874080016 - N. Rea 1006695
Iscritta alla CCIAA di Torino
Capitale sociale versato € 10.000,00
www.cscgruppopiu.it
www.geometrafiscalista.it

CONSIDERAZIONI PRELIMINARI E OBIETTIVI DELLA RICERCA

A partire dal 2008, CSC raccoglie i nominativi dei geometri che manifestano interesse nei confronti della pratica fiscale; gran parte di essi ha partecipato alle iniziative promosse presso i vari collegi dal CSC (incontri, seminari, convegni), altri sono il frutto di un interesse spontaneo, non sollecitato. Un patrimonio importante per il CSC, perché può essere considerato a tutti gli effetti una popolazione utile a fornire una serie di informazioni strategiche circa l'interesse verso la professione, la distribuzione geografica, la comprensione del modus operandi, la quantificazione della domanda di formazione, l'esigenza di rappresentanza, eccetera.

Queste considerazioni hanno alimentato la volontà dello staff CSC di strutturare l'indagine conoscitiva "Il geometra e l'assistenza fiscale", finalizzata ad individuare modalità di coinvolgimento ed interesse alla specializzazione da parte di una popolazione già alfabetizzata al concetto di Geometra Fiscalista.

L'indagine – interamente coordinata dallo staff CSC - è stata condotta durante il mese di settembre 2011 su un panel di 145 professionisti ed ha previsto le seguenti fasi:

- 1. Analisi di sfondo*
- 2. Costruzione e invio del questionario di indagine*
- 3. Elaborazione dei dati e dei risultati*
- 4. Rappresentazione grafica dei risultati*

SOMMARIO

1	ANALISI DI SFONDO	4
2	COSTRUZIONE ED INVIO DEL QUESTIONARIO DI INDAGINE.....	5
3	ELABORAZIONE DEI DATI E DEI RISULTATI.....	6
3.1	Rappresentazione su base nazionale	6
3.2	Rappresentazione per macro – aree Nord, Centro, Sud	9
3.3	Rappresentazione per regione	13
4	CONCLUSIONI	17

1 ANALISI DI SFONDO

La premessa fondamentale è che l'indagine "Il geometra e l'assistenza fiscale" non rivendica alcun tipo di scientificità, tantomeno assegna alle dimensioni indagate valori significativi per popolazioni più ampie. Ciò non esclude, ovviamente, che siano stati rispettati criteri di serietà e trasparenza in tutte le fasi dell'indagine.

La prima delle quali – denominata "di sfondo" – ha previsto l'invio di una comunicazione via mail ad una selezione di 145 nominativi in possesso di CSC che presentavano la seguente caratteristica omogenea: geometri che hanno manifestato interesse nei confronti della pratica fiscale mediante la compilazione di moduli somministrati durante eventi organizzati da CSC e strettamente connessi alla figura del Geometra Fiscalista o la compilazione del form di richiesta informazioni presente sul sito <http://www.cscgruppopiu.it/>.

Da questa mailing sono esclusi i geometri che, dopo aver manifestato interesse nei confronti della pratica fiscale, hanno reso concreto l'interesse stesso, divenendo a loro volta Centro Raccolta.

La popolazione indagata, pur non configurandosi come un campione rappresentativo, ha consentito allo staff CSC di raggiungere gli obiettivi strategici sopra delineati e dei quali sarà data evidenza nel report.

2 COSTRUZIONE ED INVIO DEL QUESTIONARIO DI INDAGINE

In relazione agli obiettivi descritti in precedenza, è stata predisposta la seguente griglia di domande, a partire da quella guida:

Svolgi attività di assistenza fiscale alla tua clientela?

SI | **NO**

Caso **SI**

Aggiorni periodicamente le competenze necessarie a svolgere attività di assistenza fiscale?

SI | **NO**

Utilizzi soluzioni informatiche a supporto dell'attività di assistenza fiscale?

SI | **NO**

Come informi la clientela della tua attività nel settore dell'assistenza fiscale?

- In maniera strutturata, utilizzando idonei strumenti di comunicazione
- **In maniera informale, parlando a clienti già acquisiti per altre tipologie di lavoro**
- Passaparola

Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?

SI | **NO**

Caso **NO**

Per quale motivo non svolgi attività di assistenza fiscale?

- **Non mi sento adeguatamente preparato**
- Ritengo non ci siano spazi di penetrazione nel mercato
- Non mi interessa

Sei interessato a ricevere aggiornamenti in ambito fiscale riguardanti la tua professione?

SI | **NO**

Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?

SI | **NO**

3 ELABORAZIONE DEI DATI E DEI RISULTATI

In questa fase, i dati raccolti attraverso la somministrazione del questionario sono analizzati da un punto di vista quantitativo e qualitativo. Il punto di partenza è la rappresentazione del tema oggetto d'indagine - "Il geometra e l'assistenza fiscale" - su scala nazionale; gli stessi dati sono poi disaggregati al fine di fornire indicazioni analitiche partendo dalla rappresentazione geografica:

- **per macro area – Nord, Centro, Sud**

- per macro area Nord
- per macro area Centro
- per macro area Sud

- **per singola regione rappresentativa**

- Piemonte e Valle d'Aosta
- Lombardia
- Veneto
- Puglia
- Sardegna

3.1 Rappresentazione su base nazionale

Distribuita sull'intero territorio nazionale, la popolazione inclusa nel panel si divide tra una minoranza che dichiara di svolgere attività di assistenza fiscale (25%) ed una maggioranza che dichiara di non svolgerla (75%).

Il popolo del SI

In base alle risposte fornite, la minoranza appare ben organizzata: aggiorna periodicamente le competenze necessarie a svolgere attività di assistenza fiscale (72%, a fronte di un 28% che dichiara di non farlo) e utilizza soluzioni informatiche a supporto dell'attività di assistenza fiscale (64%, a fronte del 36% che dichiara di non utilizzarle), ma si lascia cogliere impreparata rispetto all'opportunità di informare i clienti della propria attività di consulenza fiscale in maniera strutturata, attraverso l'utilizzo di strumenti di comunicazione idonei (ai quali si affida solo il 5%), preferendo di gran lunga o modalità informali (il 78% ne parla a clienti già acquisiti per altre tipologie di lavoro) o il tradizionale "passaparola" (17%). Se sommiamo le ultime due dimensioni e le confrontiamo con la prima, arriviamo ad un rapporto decisamente sbilanciato: 95% vs 5%.

Il dato, dal nostro punto di vista, potrebbe essere spiegato partendo da una considerazione che avanziamo in questa sede: le iniziative a supporto della valorizzazione delle competenze fiscali del geometra di fatto coincidono esclusivamente con le attività avviate da CSC nel 2005 in ambito locale e che nel 2010, grazie all'azione sinergica di una serie di fattori quali la Convenzione siglata con il CNGeGL, la realizzazione del primo Road show, l'ampliamento dell'offerta formativa e gli investimenti in Comunicazione e Marketing, hanno cominciato ad assumere valenza nazionale, suscitando l'attenzione dei professionisti, della scuola, dei media.

A titolo puramente esemplificativo, il Road show edizione 2010-2011, la cui organizzazione ha previsto 4 convegni a livello regionale (Bari, Milano, Torino e Roma, patrocinati dalle relative Consulte) e 7 seminari informativi in altrettante località rappresentative del Nord, del Centro e del Sud Italia (Avellino, Biella, Cagliari, Campobasso, Chieti, Reggio Calabria, Verbania, Verbano Cusio Ossola) ha fatto registrare complessivamente 2.500 iscritti e generato oltre 40.000 contatti attivi.

Ma se è vero che una parte del mondo delle professioni sembra convincersi che la crescita delle competenze fiscali del geometra possa recare con sé auspicabili effetti positivi quali la semplificazione delle procedure per molti contribuenti, proprio questi ultimi sembrano esclusi dalla possibilità di ricevere informazioni specifiche e pertinenti: la comunicazione in tal senso sembra essere quasi esclusivamente autoreferenziale, diretta dai colleghi ai geometri o rivolta al solo pubblico delle testate nazionali (nel biennio 2010 – 2011 lo spazio dedicato al processo in atto è stato ampio e significativo) che tuttavia, come noto, rappresenta una minoranza dei soggetti passibili di informazione.

Il possibile rischio, per i geometri fiscalisti che pure si rendono protagonisti di comportamenti virtuosi a tutto vantaggio dell'utenza, è che la promozione di una comunicazione pertinente possa – paradossalmente – rivelarsi fonte di confusione per i clienti/contribuenti a causa della mancanza di conoscenza di questi ultimi della possibilità che il geometra possa svolgere anche attività di assistenza fiscale. L'utilizzo di modalità informali o del passaparola rende la comunicazione più confidenziale e la spiegazione più fluida, eliminando il rischio della confusione o – peggio – di vedersi assegnata un'immagine da Azzecagarbugli.

Il tutto potrebbe ricevere grande aiuto, a nostro avviso, dalla creazione di un soggetto collettivo capace di "rappresentare" il fenomeno stesso anche presso quei pubblici che abitualmente non ricercano l'informazione sulla stampa nazionale o sul web, ma che sono attenti all'informazione locale o all'associazionismo. Questa ipotesi troverebbe a nostro avviso conferma nelle risposte fornite dalla minoranza alla quarta ed ultima domanda del

questionario: "Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale"? Ben l'89% risponde "Sì", a fronte di un risicato 11% di "No".

Il popolo del NO

Spostando l'attenzione su quanti dichiarano di non svolgere attività di assistenza fiscale, il dato più evidente è che tale atteggiamento non dipende principalmente dalla mancanza di interesse nei confronti della specializzazione (dichiarata dal solo 10% di questa porzione di popolazione), quanto dalla consapevolezza di non sentirsi adeguatamente preparati (73%). Relativamente contenuta – a nostro avviso – la percentuale di quanti motivano la scelta del "No" con la convinzione che non ci siano spazi di penetrazione nel mercato (17%).

Le risposte fornite alla domanda successiva – "Sei interessato a ricevere aggiornamenti circa l'attività fiscale del geometra?" – sembra tuttavia aprire una breccia sul fronte del "No": l'elevata percentuale di quanti rispondono "Sì" (87%, a fronte del 13% che risponde "No") è lievemente inferiore alla somma di quanti dichiarano di non svolgere attività di assistenza fiscale non per mancanza di interesse, quanto per una forma di "carezza" (di preparazione e di spazi di mercato), pari al 90%. Un dato che, a nostro avviso, evidenzia la possibilità che, a fronte di un adeguato sostegno formativo e informativo, questa porzione di "Popolo del No" possa emigrare verso la sponda opposta, quella del "Popolo del Sì". Un sostegno a questa ipotesi sembra arrivare dalla "solita" elevatissima adesione all'idea di creare un'associazione di categoria capace di erogare servizi in ambito fiscale (85%, a fronte del 15% di "No"), individuata probabilmente come una delle possibili "leve" per superare deficit formativi e difficoltà di penetrazione nel campo dell'assistenza fiscale.

Vedi anche allegato "Rappresentazione grafica dei risultati" | Grafici da 1 a 8 - pag 3-6

3.2 Rappresentazione per macro – aree Nord, Centro, Sud

Questa prima disaggregazione dei dati conferma una tendenza già emersa in passato: è al Nord che risiede la grande maggioranza (64%) della popolazione indagata, seguita dal Sud (26%) e dal Centro (10%).

E' molto probabile che questo dato possa essere messo in correlazione con la presenza al Nord di CSC che, partendo dalla sede di Ivrea, ha avviato nel 2005 il progetto Geometra Fiscalista sul territorio, organizzando seminari e corsi di formazione che, nel tempo, hanno contribuito a diffondere i fondamentali della professione e a creare da un lato uno "zoccolo duro" di professionisti che seguono con interesse e partecipazione il trend evolutivo della specializzazione, dall'altro a favorire lo scambio di idee con interlocutori di settore (i colleghi in primis) ed istituzionali.

Seppure a distanza dal Nord (lo scarto è di 38 punti percentuali), la performance del Sud appare di tutto rispetto. Due le possibili cause, in parte l'una conseguente all'altra: la naturale tendenza nel Mezzogiorno a valorizzare i legami personali inglobandoli anche nella sfera lavorativa e l'azione divulgativa e formativa svolta nell'ultimo biennio da CSC. Al Sud più che altrove la figura del geometra non è semplicemente quella di un professionista, quanto quella "del" professionista, capace di far fronte alle esigenze tecniche ed immobiliari della propria e dell'altrui famiglia. La possibilità che a queste ne possa essere aggiunta una terza – la capacità di far fronte alle esigenze fiscali – trova terreno eccezionalmente fertile in un contesto sociale e lavorativo caratterizzato dalla grande considerazione verso il fattore "fiducia". A patto – ovviamente – che il terreno venga debitamente coltivato. Un impegno recentemente assunto da CSC che, nel corso del Road show 2010 – 2011, ha fortemente voluto gli appuntamenti di Avellino, Bari, Cagliari, Campobasso, Reggio Calabria, raggiungendo un numero di adesioni particolarmente elevato.

Fanalino di coda (10%): il Centro. E' anche questa una tendenza consolidata, già evidenziata in occasione di altre rilevazioni. Probabilmente anche in questo caso la spiegazione del deficit potrebbe risiedere dalla combinazione di due fattori: da un lato l'elevata concentrazione di professionisti inseriti in strutture pubbliche o con interlocuzioni pubbliche; dall'altro, l'ancora limitata presenza di CSC, che pure ha inaugurato il Road show 2010 – 2011 a Roma, di fronte ad una platea che si è rivelata numerosa ed interessata.

3.2.1 Rappresentazione per macro area Nord

La distribuzione della porzione di popolazione indagata al Nord segue la distribuzione osservata a livello nazionale: una minoranza che dichiara di svolgere attività di assistenza fiscale (25%) ed una maggioranza che dichiara di non svolgerla (75%).

Fra quanti svolgono attività di assistenza fiscale, un'ampia maggioranza aggiorna periodicamente le competenze necessarie (74%), utilizza soluzioni informatiche a supporto (70%) e predilige informare i clienti dell'attività di assistenza fiscale esclusivamente attraverso modalità non strutturate: in maniera informale (83%) o attraverso il "passaparola" (17%). Sorprende che nessuno (0%) utilizzi idonei strumenti di comunicazione, soprattutto (o a causa?) della radicata presenza nella macro area di CSC. Ipotizziamo due possibili percorsi interpretativi: da un lato la prevalenza delle stesse ragioni già delineate a livello nazionale, quindi il timore che una comunicazione strutturata possa essere percepita come una comunicazione affabulatoria; dall'altro la convinzione che possa essere sufficiente, verso i clienti, la comunicazione strutturata ideata e divulgata da CSC, alla quale è stato dato ampio risalto anche dalle edizioni locali delle principali testate nazionali (fra gli altri: Il Sole 24 Ore, Repubblica, Il Corriere della Sera) e di alcune fra le più seguite testate off e on line locali. Proseguendo nel percorso d'interpretazione dei dati, riscontriamo una consistente adesione (87%) all'idea di creare un'associazione di categoria finalizzata ad erogare servizi in ambito fiscale.

Per quanti non svolgono attività fiscale, il "movente" è principalmente la consapevolezza di non sentirsi adeguatamente preparati (74%) e, a distanza, la convinzione che non ci siano spazi di penetrazione nel mercato (19%). "Porte chiuse" solo dal 7% della popolazione, che dichiara apertamente di non essere interessato alla specializzazione fiscale. Nonostante non svolga attività di assistenza fiscale, la grande maggioranza degli interpellati si dichiara comunque interessata a ricevere aggiornamenti circa l'attività fiscale del geometra (86%) e favorevole alla creazione di un'associazione di categoria capace di erogare servizi in ambito fiscale (83%).

3.2.2 Rappresentazione per macro area Centro

I dati relativi alla porzione di popolazione indagata al Centro segue un percorso apparentemente contraddittorio. L'indicazione di partenza è comune alla distribuzione nazionale: una minoranza (29%) che dichiara di svolgere attività di assistenza fiscale ed una maggioranza (71%) che dichiara di non farlo. Da notare come, a fronte del minore coinvolgimento a livello di macro area, la percentuale relativa dei geometri che svolgono

attività di assistenza fiscale è superiore al dato nazionale (25%) e a quello della macro area Nord (25%) e della macro area Sud (24%, vedi oltre).

Fra quanti svolgono attività di assistenza fiscale, il 75% aggiorna periodicamente le competenze fiscali: anche questo dato è superiore a quello rilevato a livello nazionale (72%) e per le macro aree Nord e Sud (rispettivamente 74% e 67%); il 75% utilizza soluzioni informatiche (64% a livello nazionale, 70% al Nord, 44% al Sud); le modalità di informazione ai propri clienti dell'attività di consulenza fiscale sono esclusivamente non strutturate (50% informali, 50% passaparola). Diversamente dal caso della macro area Nord, è plausibile che la completa assenza di strumenti di comunicazione idonei sia da mettere in relazione allo scarso appeal della specializzazione fiscale per i geometri del centro Italia. Il dato trova peraltro risponda nell'alta soglia di "No" - il 25% - fatta registrare in risposta all'ultima domanda: "Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?". A titolo comparativo, la percentuale a livello nazionale è 11%, al Nord 13% e al Sud 11%.

Il motivo principale che spinge una parte consistente della popolazione oggetto d'indagine del Centro a non svolgere attività di assistenza fiscale è soprattutto il non sentirsi adeguatamente preparata (70%); a distanza quanti nutrono la convinzione (e non sono pochi: il 30%) che non ci siano spazi di penetrazione nel mercato. In apparente contraddizione il dato successivo - l'interesse plebiscitario (100%) per eventuali aggiornamenti relativi all'attività fiscale del geometra - solo in parte bilanciato da una percentuale relativamente alta di popolazione che non troverebbe utile la creazione di un'associazione di categoria finalizzata ad erogare servizi in ambito fiscale (20%, a fronte comunque dell'80% che esprime parere positivo).

Leggendo questi dati, la nostra sensazione è che a fronte di uno scarso interesse (in termini numerici) per lo svolgimento dell'attività fiscale per conto terzi, vi sia invece un interesse auto-referenziale, finalizzato quindi ad approfondire la conoscenza di strumenti e servizi utili ad affrontare autonomamente la propria dimensione fiscale.

3.2.3 Rappresentazione per macro area Sud

Medesimo incipit anche per il Sud: una minoranza (24%) che dichiara di svolgere attività di assistenza fiscale ed una maggioranza (76%) che dichiara di non farlo. Rispetto ai valori del Centro, qui la percentuale di quanti svolgono attività di assistenza fiscale è leggermente inferiore tanto a quella nazionale (25%), quanto a quella fatta registrare dal Nord (25%) e dal Centro (29%). Una minoranza peraltro meno virtuosa delle altre: l'aggiornamento periodico delle competenze necessarie a svolgere attività di assistenza fiscale è pratica

diffusa “solo” per il 67% (a fronte di una percentuale pari al 72% in ambito nazionale, 74% al Nord e 75% al Centro), mentre l'utilizzo delle soluzioni informatiche a supporto è praticata da meno della metà della porzione di popolazione indagata (44%). Più che nella tecnologia, i geometri fiscalisti del Sud sembrano credere nella bontà di una comunicazione strutturata verso la propria clientela (22%), sebbene persista la grande fiducia nella comunicazione informale (78%) rivolta a clienti già acquisiti per altre tipologie di lavoro. Grande assente: il passaparola (0%).

Le considerazioni sin qui emerse sembrerebbero confermare a grandi linee le ipotesi avanzate precedentemente circa la commistione tra dinamiche lavorative e dinamiche sociali. In particolare l'assunto relativo al ruolo svolto dal fattore “fiducia”, nel senso che – seppure in presenza di un livello mediamente più basso di aggiornamento delle competenze (normative ed informatiche), il ruolo anche fiscale sembra non venire messo in discussione dagli interlocutori grazie al prestigio sociale di cui gode il professionista stesso, che non necessita, ad esempio, della “spinta” del passaparola e che non scorge nella comunicazione strutturata un possibile boomerang in termini di reputazione e credibilità. Elemento di rinforzo, a nostro avviso, la soglia bulgara (100%) raggiunta dai “Si” in corrispondenza dell'ultima domanda: “Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?”. Un'utilità – riteniamo – passibile di essere impiegata quale ulteriore elemento di legittimazione, e non – al contrario – per contrastare atteggiamenti diffidenti.

In proporzione, i numeri fatti registrare dalla porzione di popolazione del Sud che dichiara di non svolgere attività di assistenza fiscale sono sostanzialmente in linea con quelli fatti registrare da quella del Nord: il 73% dichiara che tale scelta è dettata dal non sentirsi adeguatamente preparata, il 17% non individua spazi sul mercato, il 10% non nutre interesse per questo tipo di consulenza. E ancora: gli aggiornamenti sono richiesti da una maggioranza consistente (86%), che si esprime anche circa l'eventualità di creare un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale: “mossa” utile per il 93%.

Vedi anche allegato “Rappresentazione grafica dei risultati” | Grafici da 9 a 17 - pag 7-11

3.3 Rappresentazione per regione

Tenendo presente il criterio metodologico di definizione della popolazione da indagare seguito da CSC, è lecito attendersi che alcune regioni potrebbero non essere rappresentate in occasione di questa ulteriore disaggregazione del dato perché, ad esempio, non “toccate” da alcun evento riconducibile al Road show (convegno o seminario) e, conseguentemente, dalla contestuale raccolta dati. Ricordiamo infatti come il fenomeno Geometra Fiscalista, sebbene in ascesa e capace di registrare una visibilità crescente, deve ancora essere considerato un fenomeno “di nicchia”.

Hanno risposto “presente” all’indagine in oggetto i geometri appartenenti ai collegi di Piemonte e Valle d’Aosta, Lombardia, Veneto, Liguria, Toscana, Marche, Lazio, Abruzzo, Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia, Sardegna.

In questa sezione procederemo con la rappresentazione dei soli contesti significativi; per convenienza metodologica saranno considerati tali quelli con un numero di geometri inclusi nel panel pari o superiore a 10:

- Piemonte e Valle d’Aosta
- Lombardia
- Veneto
- Puglia
- Sardegna

3.3.1 Piemonte e Valle D’Aosta

Impossibile non aspettarsi una performance più che convincente da Piemonte e Valle d’Aosta, zona d’elezione della eporediese CSC. E infatti: la porzione indagata è pari al 21% dell’intera popolazione, un dato secondo solo a quello fatto registrare dal Veneto.

Di questa, poco meno della metà (48%) svolge attività di assistenza fiscale, la percentuale in assoluto più elevata fra le regioni ritenute significative. La condotta professionale è particolarmente virtuosa: l’80% aggiorna periodicamente le competenze necessarie a svolgere attività di assistenza fiscale e utilizza soluzioni informatiche a supporto. Il tallone d’Achille appare ancora una volta il mancato ricorso a strumenti di comunicazione pensati per informare i clienti in maniera strutturata; l’87% predilige modalità di comunicazione informale, mentre il restante 13% confida nel passaparola. E ancora: la grande maggioranza (80%) considera favorevolmente l’eventuale creazione di un’associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale.

Fra quanti non svolgono attività di assistenza fiscale, la maggioranza (63%) ne individua la “responsabilità” nella sensazione di non sentirsi adeguatamente preparata; a seguire, quanti ritengono che non vi siano spazi di penetrazione nel mercato (31%) e, a conclusione, quanti non sono interessati (6%). Il dato relativo a quanti ritengono non vi siano adeguati spazi di mercato per l'attività di consulenza fiscale sorprende non poco, proprio a causa della grande esposizione dei geometri dell'area all'azione di alfabetizzazione messa in atto da CSC. Il dato sembra comunque perdere in parte consistenza se raffrontato con quello successivo, che rivela come ben l'88% sia interessato a ricevere aggiornamenti circa l'attività fiscale del geometra. In ultimo, è ancora la maggioranza (75%) a ritenere utile la creazione di un'associazione di categoria.

3.3.2 Lombardia

Significativo il dato che riguarda la Lombardia: ha risposto all'appello il 19% della popolazione indagata, una performance seconda solo a quella del Veneto e del Piemonte e Valle d'Aosta. Di questi, tuttavia, solo l'11% dichiara di svolgere attività di assistenza fiscale, a fronte di un cospicuo 89% che dichiara di non farlo.

Tutti coloro che svolgono attività di assistenza fiscale aggiornano periodicamente le competenze necessarie (100%); la maggioranza (67%) utilizza soluzioni informatiche a supporto; nessuno utilizza strumenti idonei a fornire ai propri clienti comunicazioni strutturate circa la propria attività di consulenza fiscale: meglio le modalità informali (33%), ancora meglio il passaparola (67%). Plebiscitaria la valutazione positiva nei confronti di una eventuale associazione di categoria in grado di erogare servizi in ambito fiscale.

Chi non svolge attività di assistenza fiscale lo fa principalmente perché non si sente adeguatamente preparato (72%) o perché ritiene non ci siano sufficienti spazi di mercato (20%); solo l'8% non nutre alcun interesse per la specializzazione.

L'84% si dichiara comunque interessato a ricevere aggiornamenti circa l'attività fiscale del geometra e ben il 92% ritiene utile l'eventuale costituzione di un'associazione di categoria: è la percentuale più elevata fatta registrare tra le regioni che presentano dati significativi in senso assoluto.

3.3.3 Veneto

E' nel Veneto che si registra l'adesione più elevata all'indagine: il 23% della popolazione indagata. Ancora una volta siamo in presenza di una minoranza che dichiara di svolgere attività di assistenza fiscale (15%) a fronte di una maggioranza che dichiara di non farlo (85%).

La minoranza veneta sembra essere – apparentemente – meno virtuosa di altre: solo il 40% aggiorna periodicamente le competenze necessarie a svolgere attività di consulenza fiscale e utilizza soluzioni informatiche ad hoc. L'informazione viene effettuata esclusivamente con modalità informali (100%), parlando a clienti già acquisiti per altre tipologie di lavoro. La totalità della porzione di popolazione ritiene utile l'eventuale costituzione di un'associazione di categoria.

La netta maggioranza (82%) di quanti non svolgono attività di assistenza fiscale dichiara di non sentirsi adeguatamente preparato per operare in questa direzione; relativamente bassa (11%) la percentuale di quanti ritengono che non vi siano adeguati spazi di mercato; bassa (7%) la percentuale dei non interessati. L'86% si dichiara interessata a ricevere aggiornamenti circa l'attività fiscale del geometra, ed il 79% appoggerebbe la creazione di un'associazione di categoria finalizzata ad erogare servizi in ambito fiscale.

Dalla lettura complessiva dei dati, ciò che emerge – a nostro avviso – è la sensazione che in questa regione il fenomeno Geometra Fiscalista sia ancora lontano dall'essere stato interiorizzato (dando vita a quelli che abbiamo varie volte definito "comportamenti virtuosi"), ma che vi sia grande interesse per possibili evoluzioni della professione.

3.3.4 Puglia

La Puglia, assieme alla Sardegna, è l'unica tra le regioni del Centro e del Sud a fornirci dati significativi, grazie ad una adesione all'indagine del 9% rispetto alla popolazione indagata. Di questi, la minoranza svolge attività di assistenza fiscale (23%), la maggioranza no (77%).

La maggioranza (67%) dei geometri che svolgono attività di assistenza fiscale aggiorna periodicamente le competenze necessarie ed utilizza appropriate soluzioni informatiche; sebbene sempre la maggioranza (66%) prediliga informare i clienti di questa attività con modalità informali, si fa notare una buona percentuale (33%) di quanti utilizzano idonei strumenti di comunicazione, il tutto a svantaggio dell'inesistente passaparola. La totalità della porzione (100%) ritiene utile la creazione di un'associazione di categoria che possa erogare servizi in ambito fiscale.

Fra quanti non svolgono attività fiscale, la maggioranza (70%) dichiara di non farlo perché non si sente adeguatamente preparata; a seguire, quanti non scorgono adeguati spazi di penetrazione nel mercato (20%) e quanti non sono interessati alla specializzazione (10%). L'80% desidera comunque ricevere aggiornamenti circa l'attività fiscale del geometra e ritiene utile la costituzione di una specifica associazione di categoria.

Le dinamiche proprie della Puglia sembrano essere una sorta di riduzione in scala di quelle individuate per la macro area Sud: un interesse reale e concreto per l'attività fiscale del geometra, che si candida ad ottenere la medesima legittimità delle attività di stampo tradizionale.

3.3.5 Sardegna

La Sardegna, assieme alla Puglia, è l'unica tra le regioni del Centro e del Sud a fornirci dati significativi grazie ad una adesione all'indagine del 7% rispetto alla popolazione indagata. Di questi, solo il 10% svolge attività di assistenza fiscale, a fronte di un elevato 90% che dichiara di non svolgerla.

La minoranza si muove compatta e bene. Infatti, il 100% di questa porzione di geometri: aggiorna periodicamente le competenze necessarie a svolgere attività di assistenza fiscale; utilizza soluzioni informatiche a supporto; per informare i propri clienti si affida a modalità informali; ritiene utile la creazione di un'associazione di categoria.

I dati relativi alla porzione di popolazione che non svolge attività assistenza fiscale sembrano poter annullare – nel tempo e almeno in parte – la grande distanza con i colleghi che si muovono nella direzione opposta: il 78% dichiara infatti di non svolgere questa tipologia consulenziale perché non si sente adeguatamente preparato, a fronte dell'11% che dichiara di non scorgere adeguato spazio nel mercato o di non essere interessato (anche qui: 11%). Elevato (88%) il valore di quanti si dichiarano interessati a ricevere aggiornamenti circa l'attività fiscale del geometra e totalizzante (100%) quello di quanti ritengono utile l'eventuale costituzione di un'associazione che possa erogare servizi in ambito fiscale.

Lo scenario appare – in linea di massima – incoraggiante: anche qui, come per la capolista Veneto, la sensazione è che ci sia interesse verso un fenomeno che necessita ancora di tempo ed interventi per andare oltre un segmento di nicchia.

Vedi anche allegato "Rappresentazione grafica dei risultati" | Grafici da 18 a 26 - pag 12-16

4 CONCLUSIONI

L'indagine conoscitiva "Il geometra e l'assistenza fiscale", pur non vantando alcuna pretesa di scientificità, ha consentito allo staff CSC di ottenere e condividere una serie di informazioni utili rispetto all'agire del Geometra Fiscalista.

Volendo sintetizzare le valutazioni analitiche avanzate nei singoli paragrafi del report, ciò che viene delineato è un contesto in cui l'interesse verso la dimensione fiscale, pur essendo ancora "di nicchia" e coinvolgendo un numero limitato di professionisti, è reale, tanto da parte di chi dichiara di esercitare questa tipologia di consulenza, tanto da parte di chi – al contrario – dichiara di non svolgerla.

Per ciò che concerne il cosiddetto "Popolo del SI", i dati tracciano un profilo complessivamente attento agli strumenti formativi e normativi che consentono di esercitare al meglio la professione, ed una valutazione pressoché plebiscitaria dell'utilità di creare un'associazione di categoria capace di erogare servizi in ambito fiscale. Ma se era lecito attendersi questi dati dalla porzione dei geometri fiscalisti, lo stesso non si sarebbe potuto azzardare a priori per i geometri non fiscalisti. Che hanno invece riservato sorprese positive e incoraggianti. Il dato più evidente riguarda la dimensione dell'interesse: la grande maggioranza di coloro che non svolgono attività di assistenza fiscale dichiara che la causa principale di tale scelta è la sensazione di non sentirsi adeguatamente preparati. Un dato che difficilmente, da parte nostra, potrebbe assumere una valenza differente rispetto ad una richiesta di maggiore formazione e informazione in tal senso, come testimonia da un lato l'interesse a ricevere aggiornamenti circa l'attività fiscale del geometra, dall'altro il sostegno alla creazione di un'associazione di categoria in grado di erogare servizi in ambito fiscale.

CSC Centro Servizi Confcontribuenti srl

Indagine conoscitiva

IL GEOMETRA E L'ASSISTENZA FISCALE

Interesse, tendenze e strumenti nel mercato italiano

RAPPRESENTAZIONE GRAFICA DEI RISULTATI

CSC - Centro Servizi Confcontribuenti srl
Corso Vercelli, 332/p - 10015 - Ivrea (TO) Italy
Tel. +39 0125 616574 | +39 0125 253067
P.Iva 08874080016 - N. Rea 1006695
Iscritta alla CCIAA di Torino
Capitale sociale versato € 10.000,00
www.cscgruppopiu.it

SOMMARIO

1	RAPPRESENTAZIONE SU BASE NAZIONALE	3
2	DISTRIBUZIONE PER MACRO AREA GEOGRAFICA	7
3	RAPPRESENTAZIONE PER REGIONE (DATI COMPARATI)	12

1 RAPPRESENTAZIONE SU BASE NAZIONALE

Svolgi attività di assistenza fiscale alla tua clientela?

Si = 25%

No = 75%

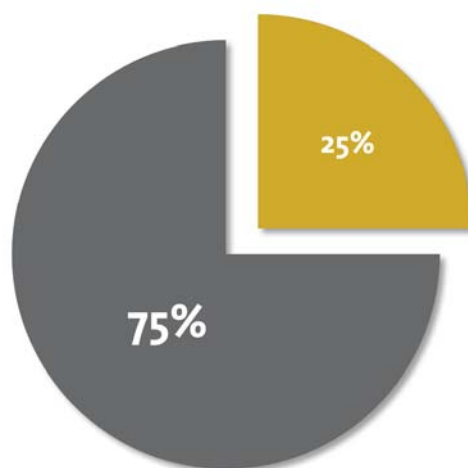


Grafico 1

Popolo del SI

Aggiorni periodicamente le competenze necessarie a svolgere attività di assistenza fiscale?

Si = 72%

No = 28%

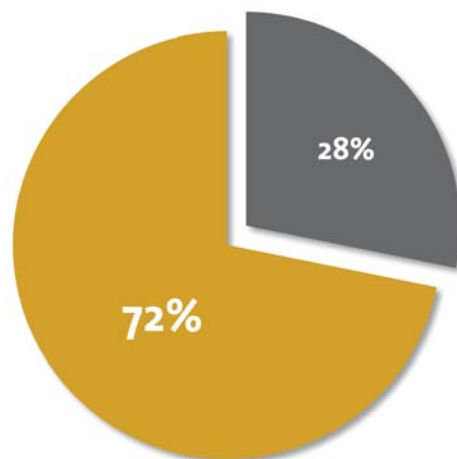


Grafico 2

Utilizzi soluzioni informatiche a supporto dell'attività di assistenza fiscale?

Si = 64%

No = 36%

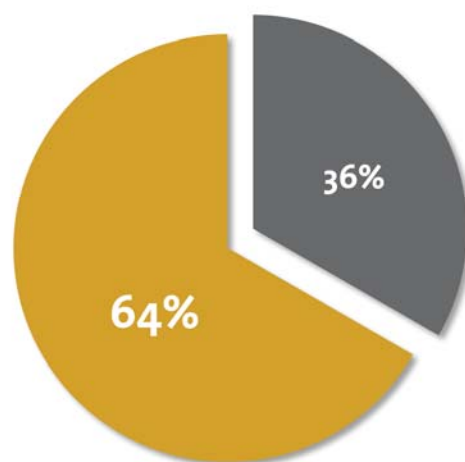


Grafico 3

Come informi la clientela della tua attività nel settore dell'assistenza fiscale?

In maniera informale, parlando a clienti già acquisiti per altre tipologie di lavoro

> 78%

Passaparola

> 17%

In maniera strutturata, utilizzando idonei strumenti di comunicazione

> 5%

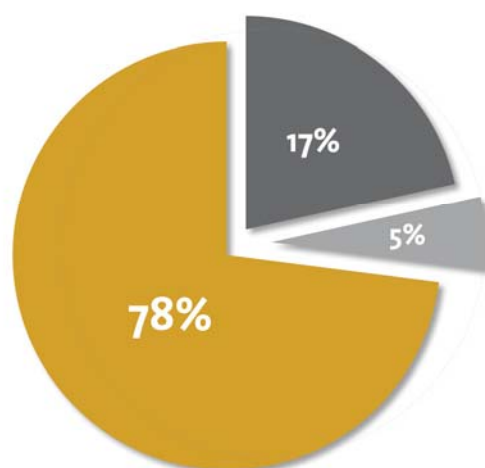


Grafico 4

Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?

Si = 89%

No = 11%

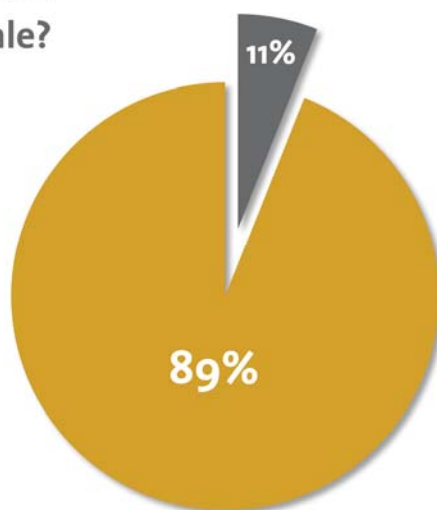


Grafico 5

Popolo del NO

Per quale motivo non svolgi attività di assistenza fiscale?

Non mi sento adeguatamente preparato > 73%

Ritengo non ci siano spazi di penetrazione nel mercato > 17%

Non mi interessa > 10%

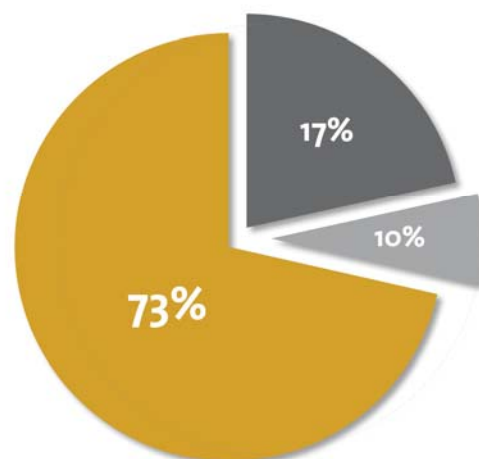


Grafico 6

Sei interessato a ricevere aggiornamenti in ambito fiscale riguardanti la tua professione?

Si = 87%

No = 13%

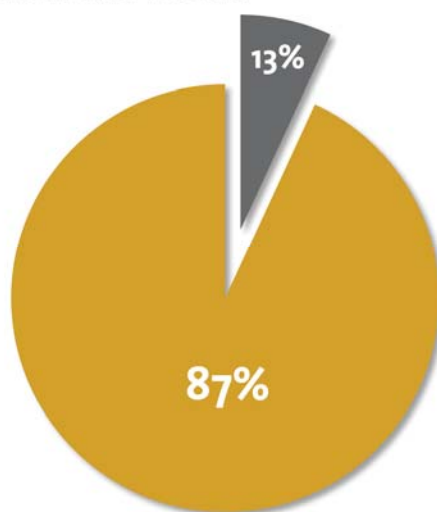


Grafico 7

Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?

Si = 85%

No = 15%

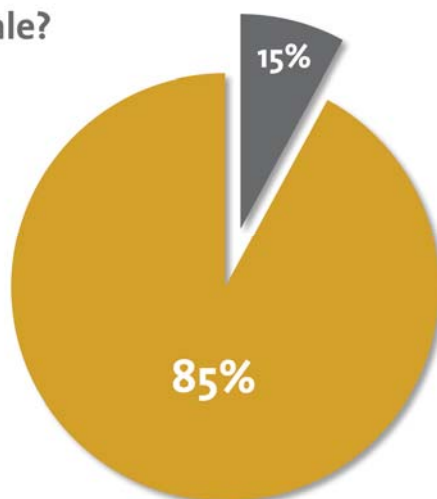


Grafico 8

2 DISTRIBUZIONE PER MACRO AREA GEOGRAFICA

Distribuzione per macro area geografica

Nord = 64%

Sud = 26%

Centro = 10%

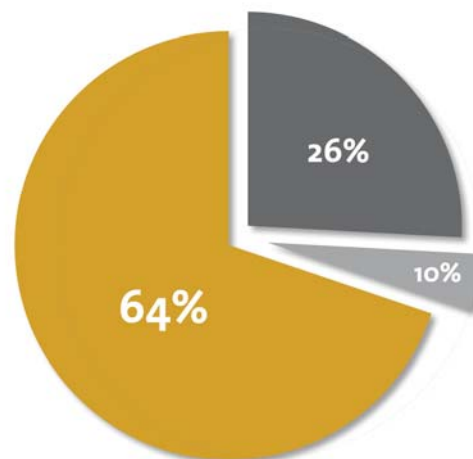


Grafico 9

Svolgi attività di assistenza fiscale alla tua clientela?

Si **No**



Grafico 10

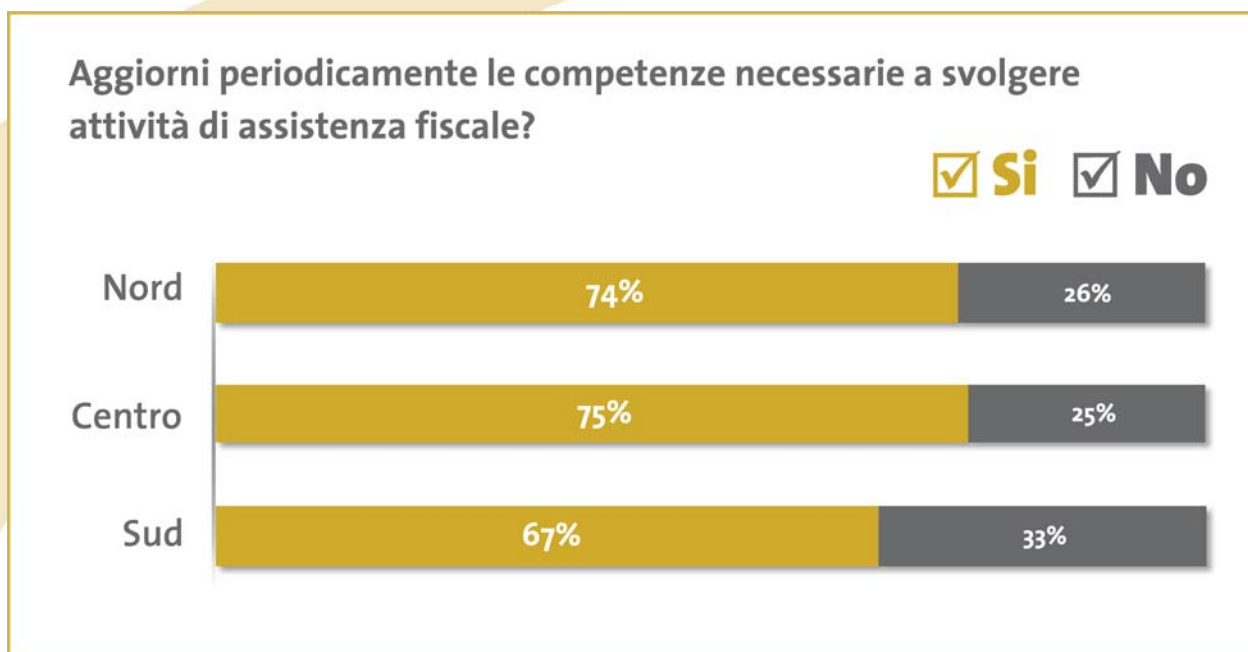


Grafico 11

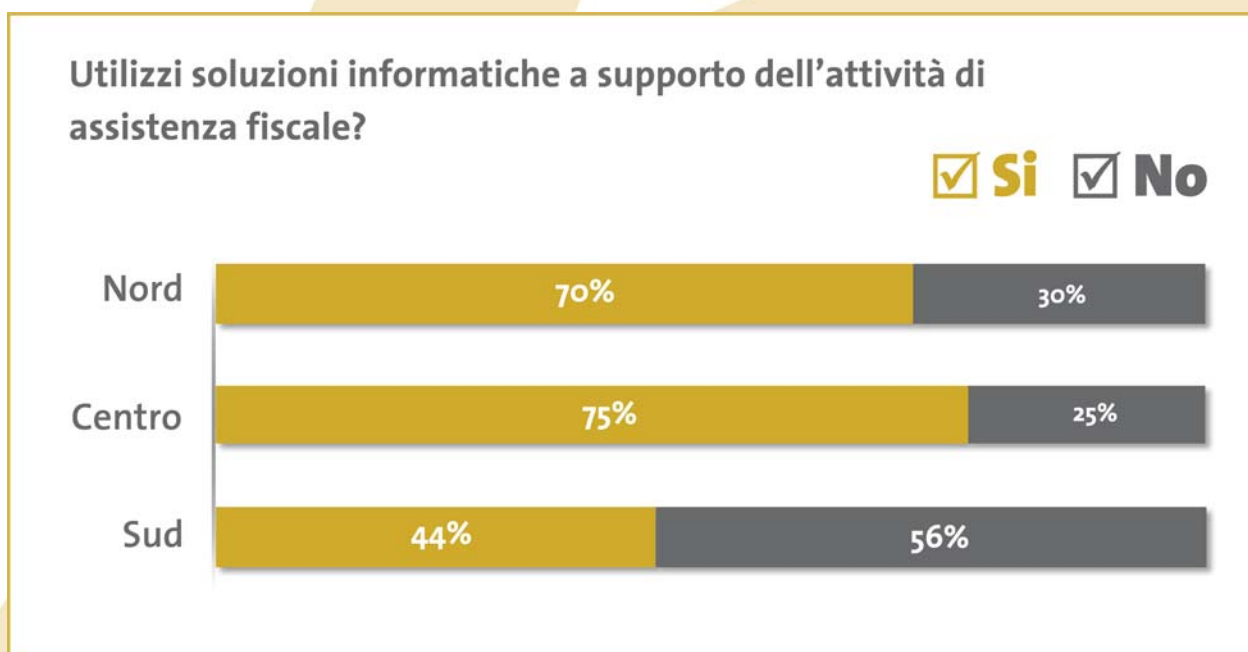


Grafico 12

Come informi la clientela della tua attività nel settore dell'assistenza fiscale?

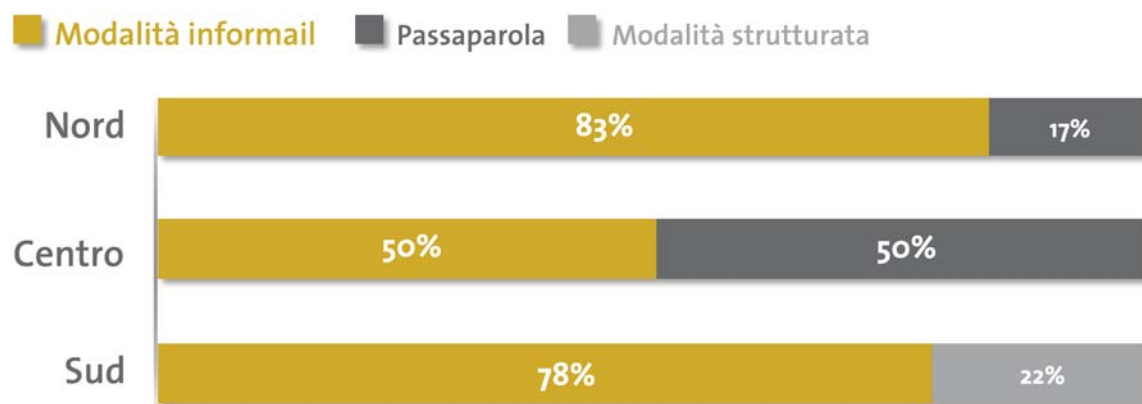


Grafico 13

Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?

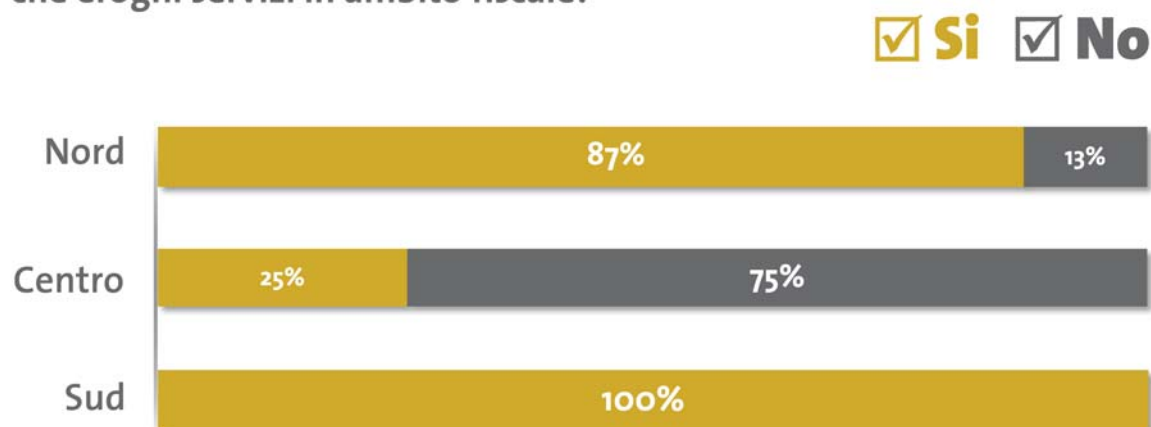


Grafico 14



Grafico 15

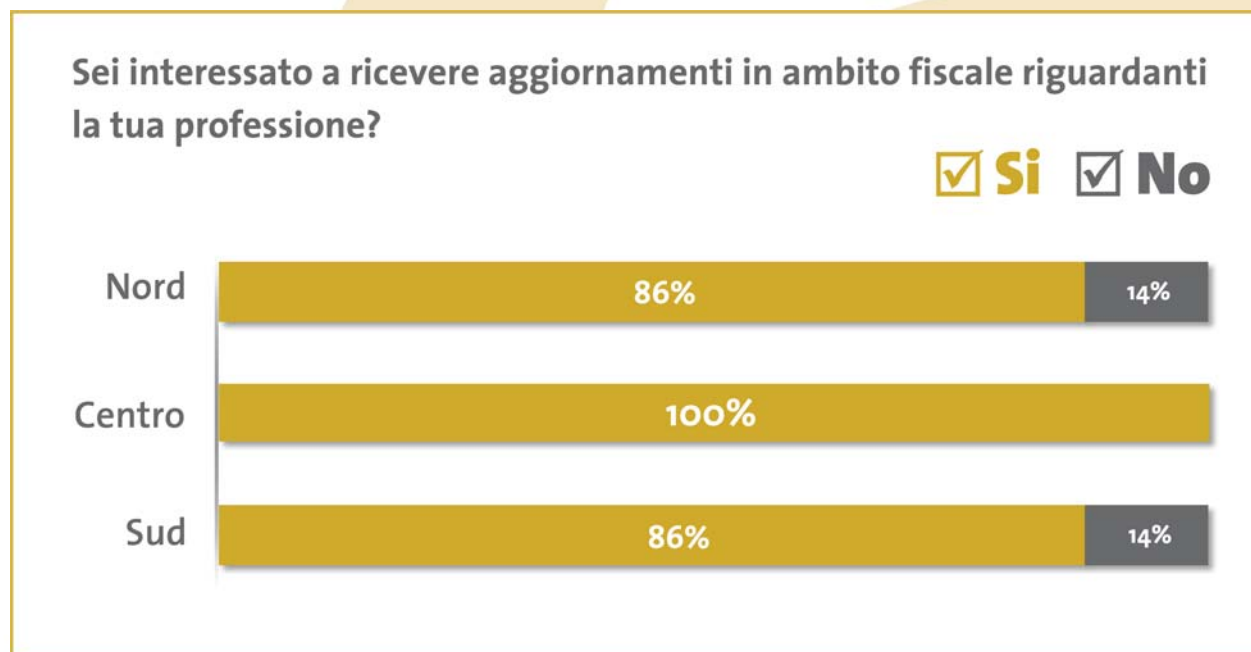


Grafico 16

Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?

Si **No**

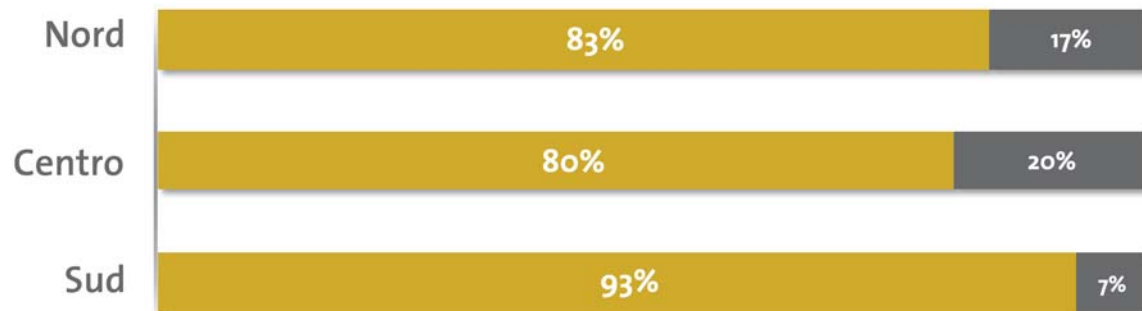


Grafico 17

3 RAPPRESENTAZIONE PER REGIONE (DATI COMPARATI)

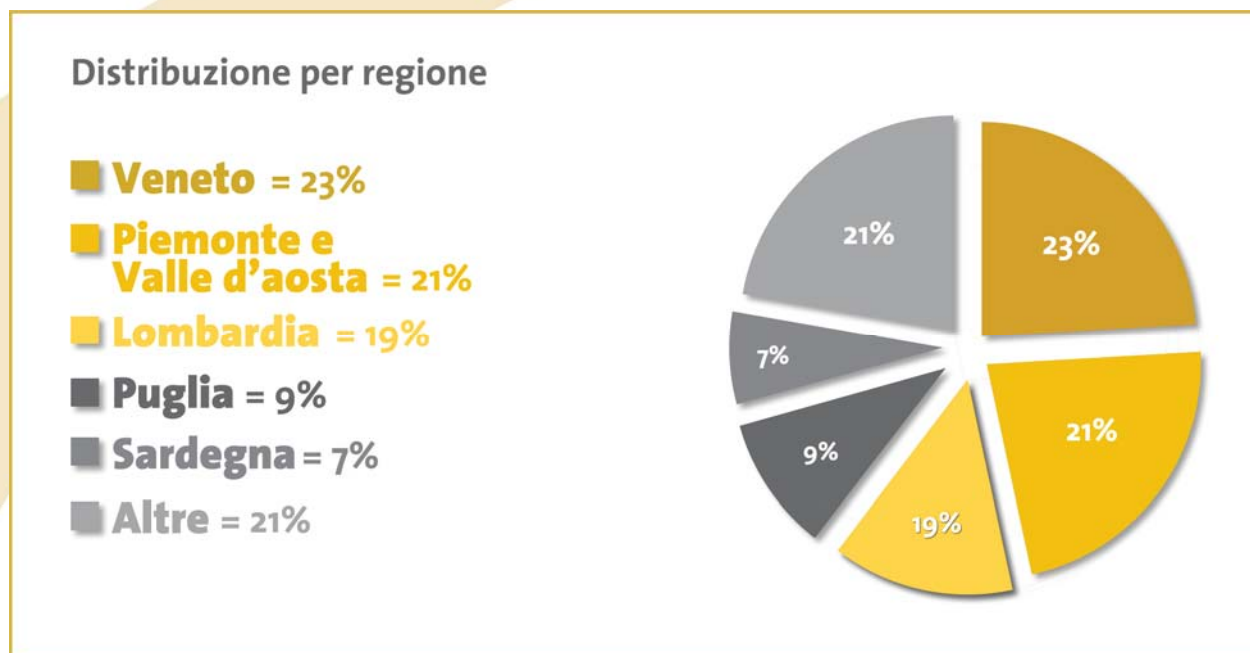


Grafico 18

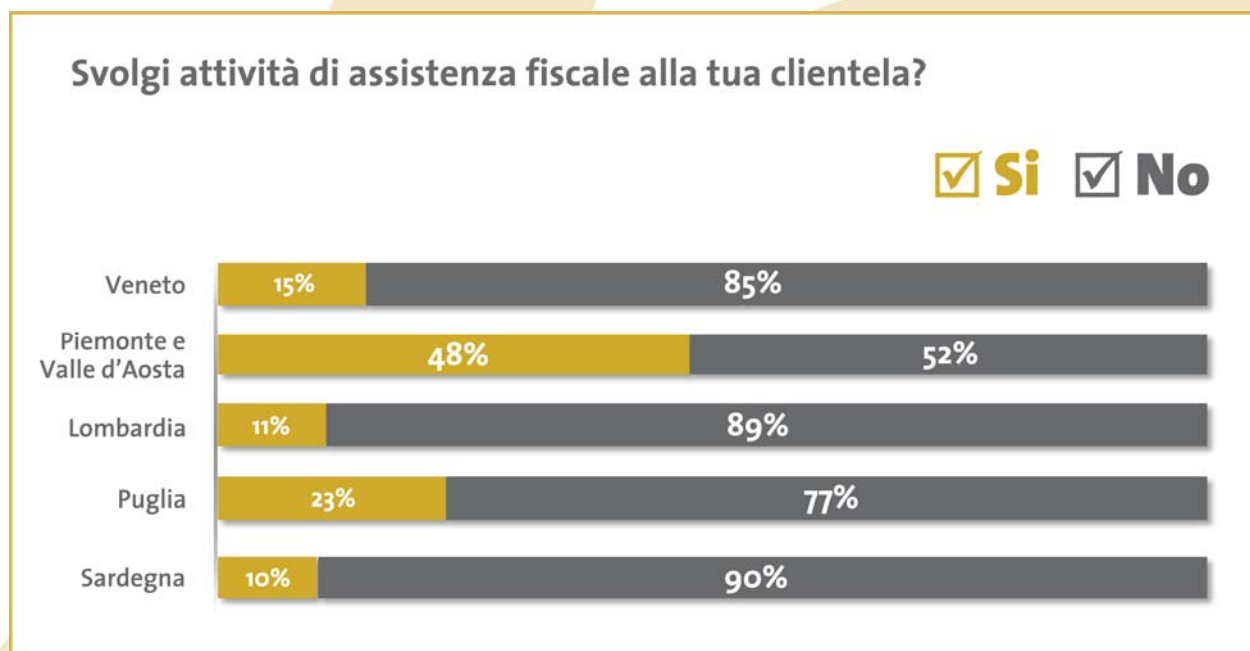


Grafico 19

Popolo del SI

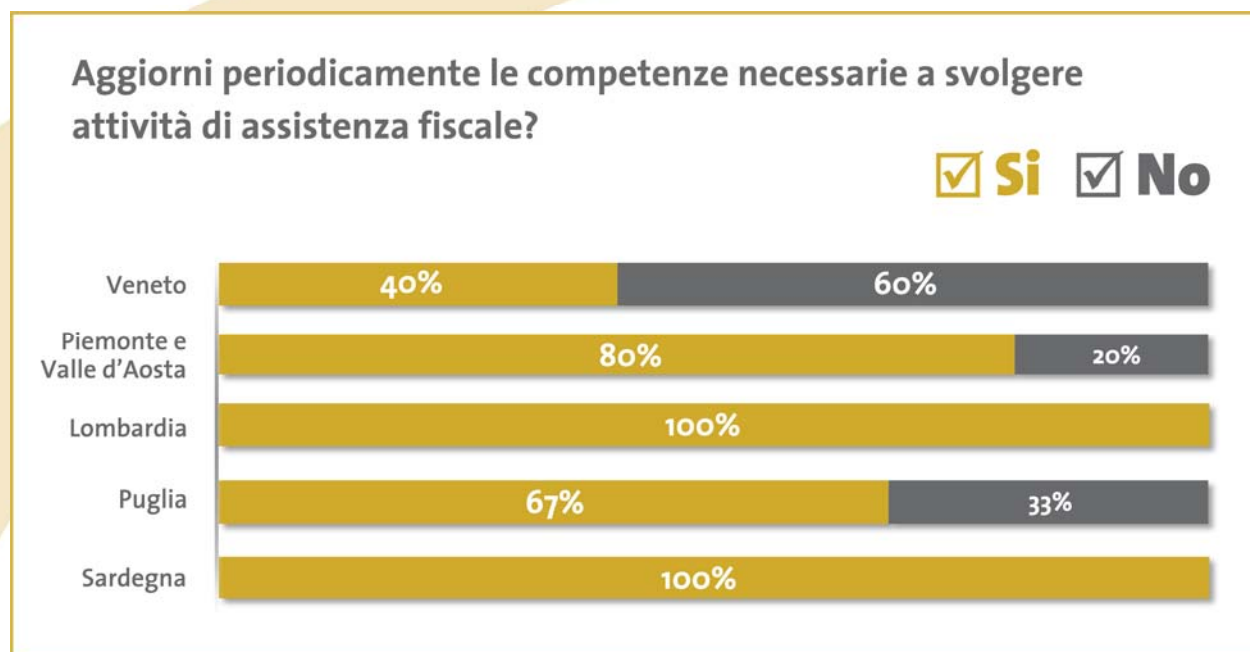


Grafico 20

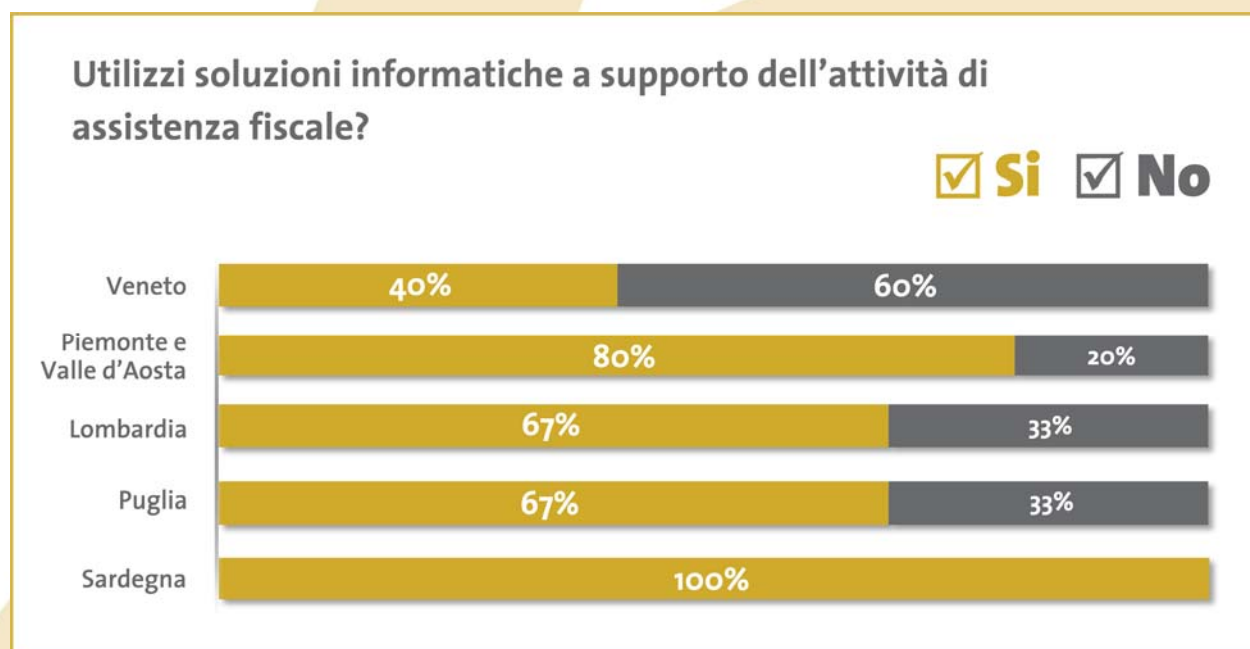


Grafico 21

Come informi la clientela della tua attività nel settore dell'assistenza fiscale?

■ Modalità informail ■ Passaparola ■ Modalità strutturata

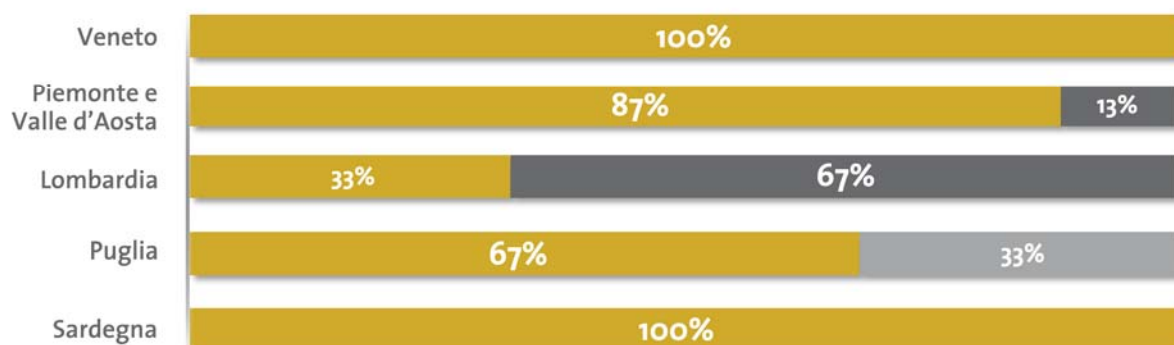


Grafico 22

Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?

Si **No**

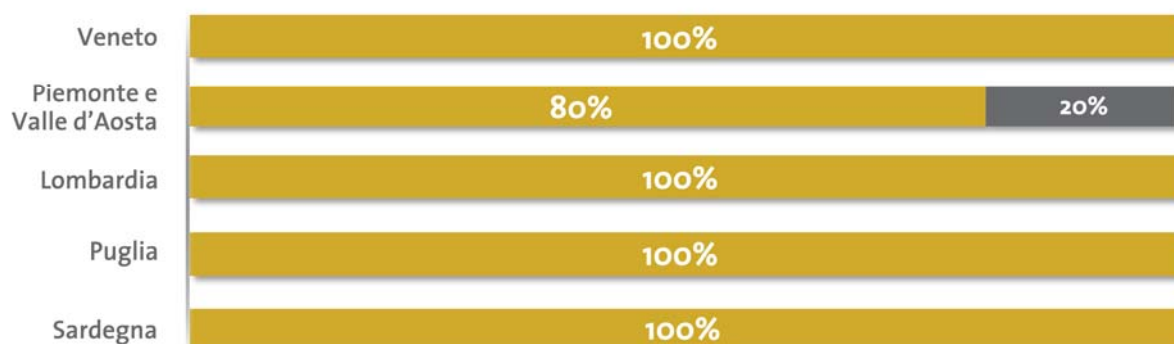


Grafico 23

Popolo del NO



Grafico 24

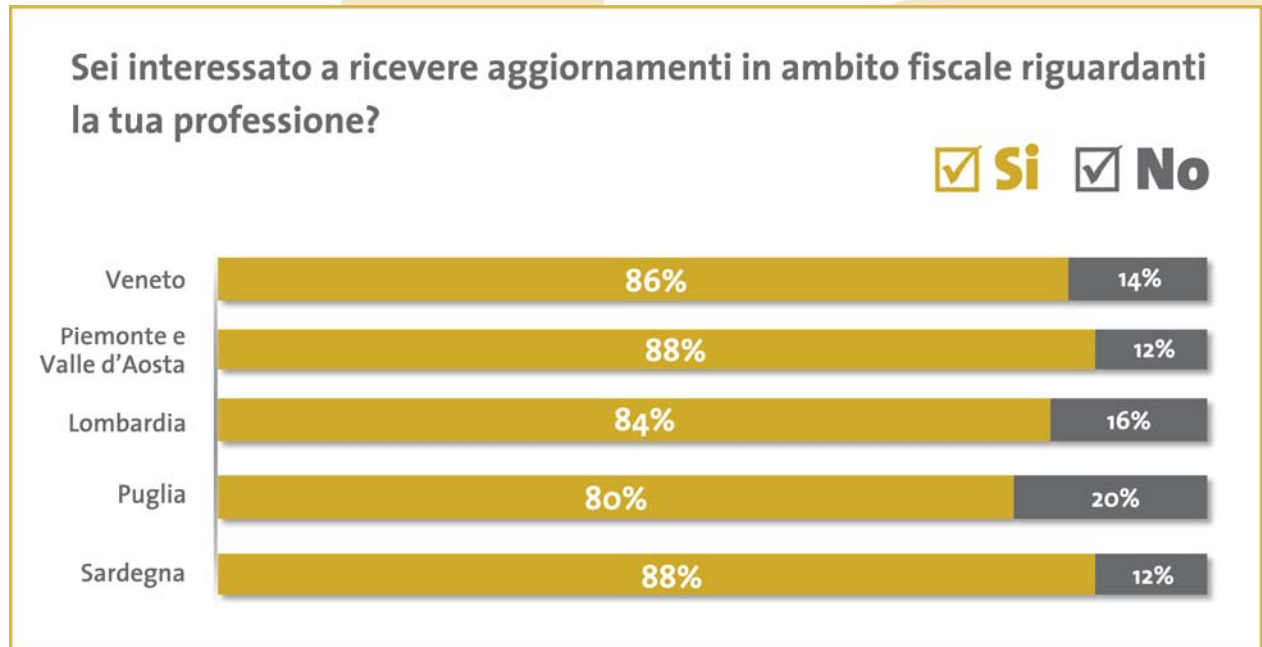


Grafico 25

Ritieni utile la creazione di un'associazione di categoria che eroghi servizi in ambito fiscale?

Si **No**

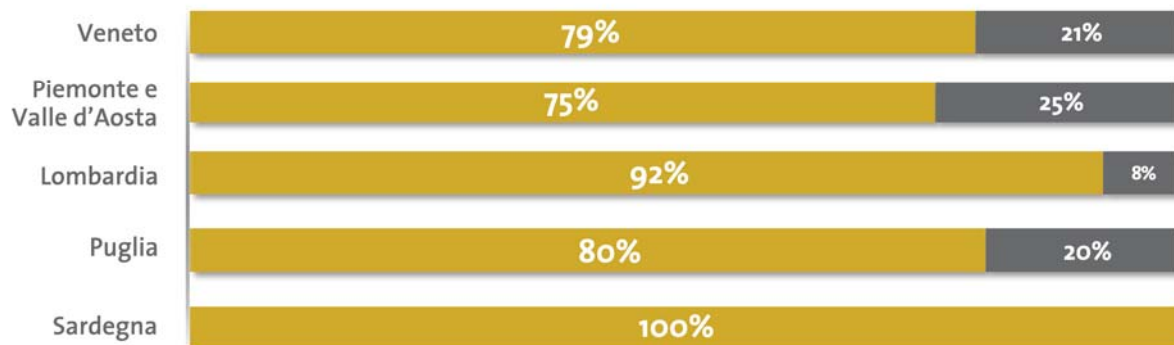


Grafico 26