

FLEET MANAGER ACADEMY

Verona, 21 ottobre 2014

**IL DOTTORE COMMERCIALISTA
COME UTILIZZATORE DI AUTO AZIENDALI E COME CONSULENTE**

**Inchiesta realizzata da
Econometrica e LeasePlan**

INDICE

- METODOLOGIA
- COMPORTAMENTO E GIUDIZI SULL'UTILIZZO DELL'AUTO AZIENDALE DEI COMMERCIALISTI
- COME UTILIZZANO L'AUTO I COMMERCIALISTI
- I MOTIVI PER CUI I COMMERCIALISTI NON HANNO UN'AUTO AZIENDALE
- I COMMERCIALISTI COME CONSULENTI SULL'AUTO AZIENDALE

METODOLOGIA

Interviste telefoniche metodo CATI

Campione casuale stratificato per grandi aree (nord, centro e sud) di 200 dottori commercialisti

Composizione del campione per dimensione dello Studio:

numero di Dottori Commercialisti

1 Dottore Commercialista	27%
2 Dottori Commercialisti	21%
3 Dottori Commercialisti	20%
Oltre 3 Dottori Commercialisti	32%

numero di clienti

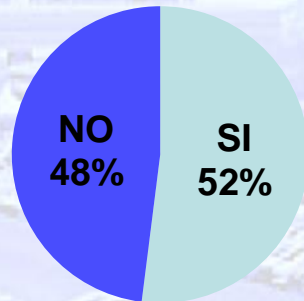
Da 0 a 100	73%
Da 101 a 200	11%
Da 201 a 300	7%
Oltre 300	9%

The background of the slide is a photograph of a vast parking lot filled with hundreds of cars, mostly white and silver, arranged in neat rows. In the distance, an industrial facility with several tall chimneys and buildings is visible under a clear sky. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter.

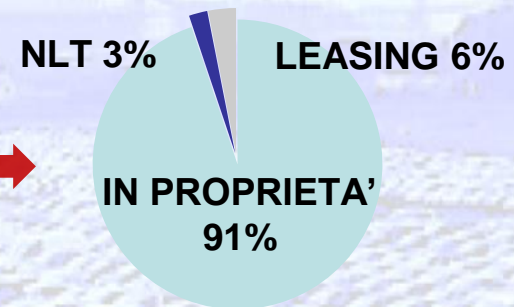
COMPORTAMENTO E GIUDIZI SULL'UTILIZZO DELL'AUTO AZIENDALE DEI COMMERCIALISTI

COMMERCIALISTI CHE DISPONGONO DI UN'AUTO AZIENDALE E MODALITA' DI ACQUISIZIONE

Hanno un'auto aziendale

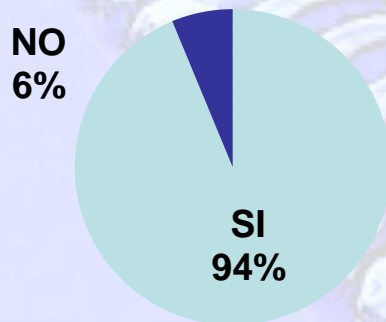


Modalità di acquisizione

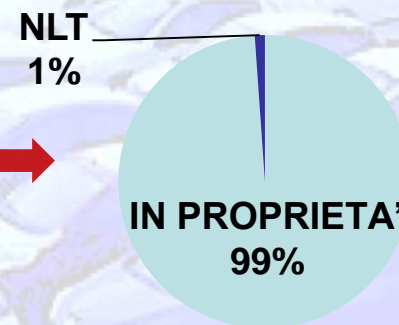


COMMERCIALISTI CHE **NON** DISPONGONO DI UN'AUTO AZIENDALE E MODALITA' DI ACQUISIZIONE

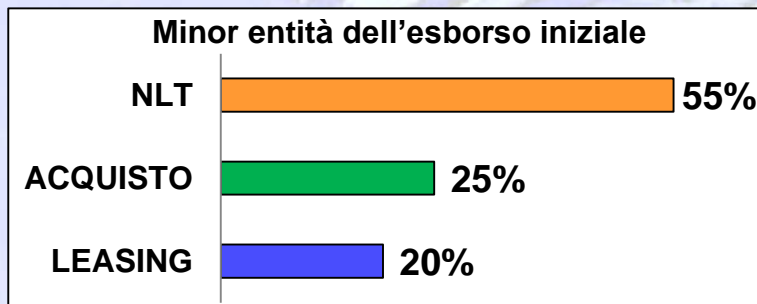
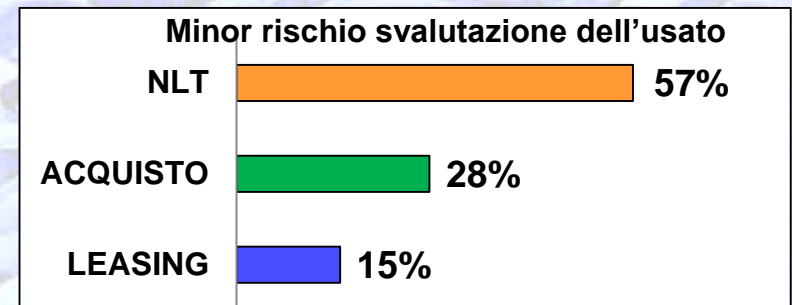
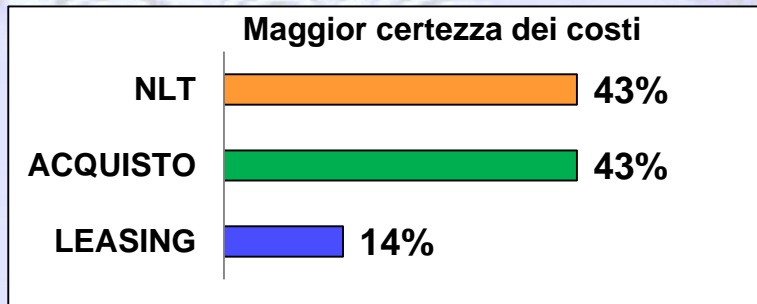
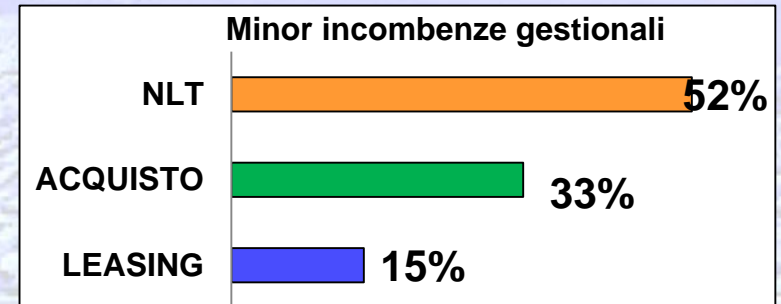
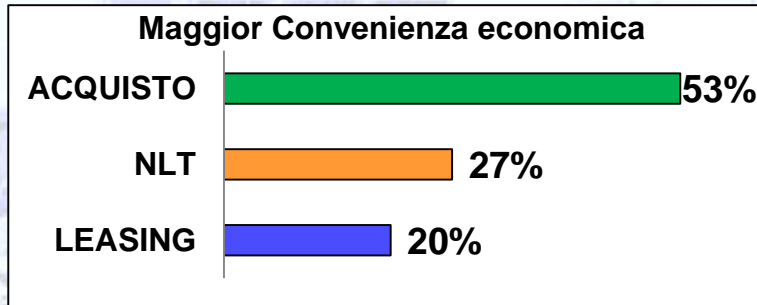
Dispongono di un'auto privata



Modalità di acquisizione



QUAL E' LA SOLUZIONE MIGLIORE TRA ACQUISTO, NLT E LEASING PER I DIVERSI ASPETTI SECONDO I COMMERCIALISTI



MIGLIORE MODALITA' DI ACQUISIZIONE PER CIASCUN ASPETTO RILEVANTE

CONVENIENZA ECONOMICA	ACQUISTO
CERTEZZA DEI COSTI	ACQUISTO e NLT
ENTITÀ DELL'ESBORSO INIZIALE	NLT
INCOMBENZE GESTIONALI	NLT
RISCHIO SVALUTAZIONE DELL'USATO	NLT

A large parking lot filled with many cars, with an industrial building in the background. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter.

COME UTILIZZANO L'AUTO I COMMERCIALISTI

PERCORRENZA ANNUA, TEMPO DI POSSESSO, USO

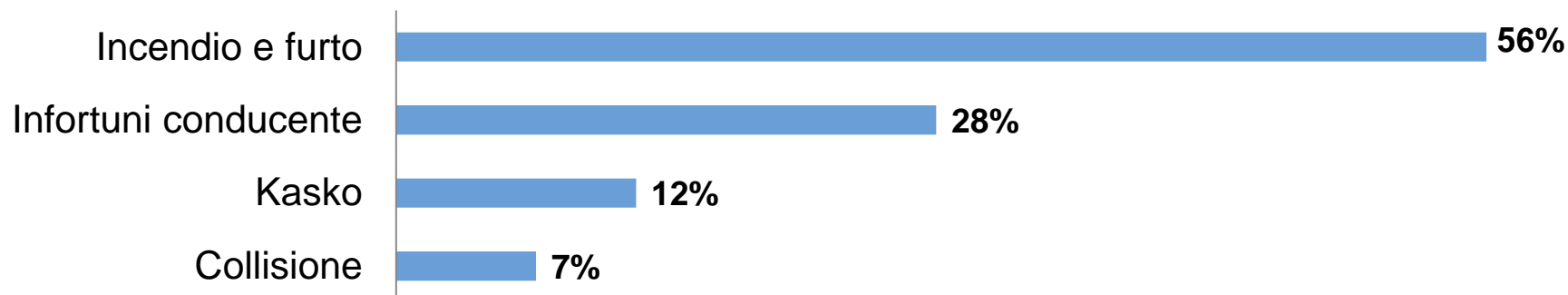
PERCORRENZA MEDIA ANNUA (tutti i commercialisti)	19.800 Km
Commercialisti con un'auto aziendale	20.570 Km
Commercialisti senza auto aziendale	18.944 Km

TEMPO DI POSSESSO (tutti i commercialisti)	5 anni e 6 mesi
Commercialisti con un'auto aziendale	4 anni e 0 mesi
Commercialisti senza auto aziendale	7 anni e 0 mesi

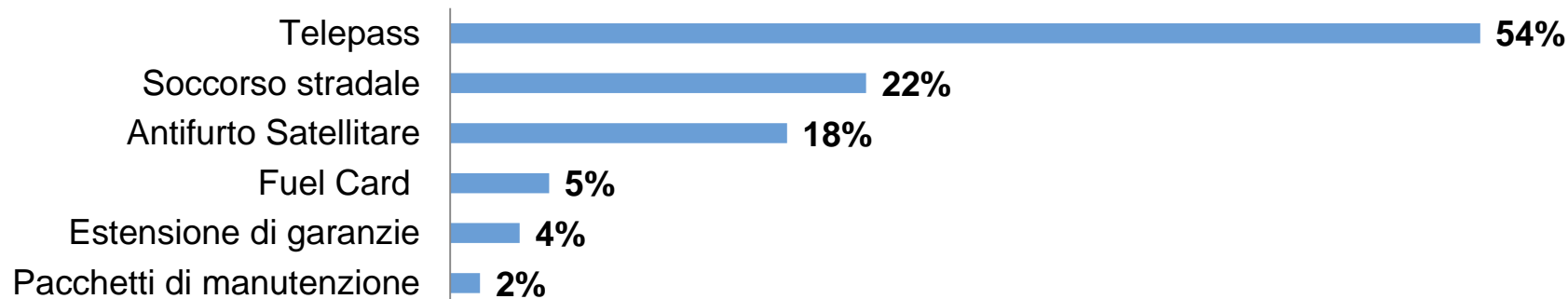
QUOTA DI USO PROFESSIONALE	60%
-----------------------------------	------------

QUOTA DI COMMERCIALISTI CHE DISPONGONO DI PARTICOLARI **COPERTURE ASSICURATIVE, DISPOSITIVI E SERVIZI**

Coperture assicurative



Dispositivi e servizi



A large parking lot filled with many cars, with an industrial building in the background. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter.

I MOTIVI PER CUI I COMMERCIALISTI NON HANNO UN'AUTO AZIENDALE

Perché non hanno un'auto aziendale?

Risposte spontanee (domanda aperta) – Quota sul totale dei rispondenti

Non conviene	66%
Utilizza poco l'auto per lavoro	9%
Si sposta con i colleghi	5%
Incide su studi di settore	3%
Non era iscritto all'albo al momento dell'acquisto	3%
Auto intestata al coniuge	2%
Altro	12%

A large parking lot filled with many cars, with an industrial building in the background. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter.

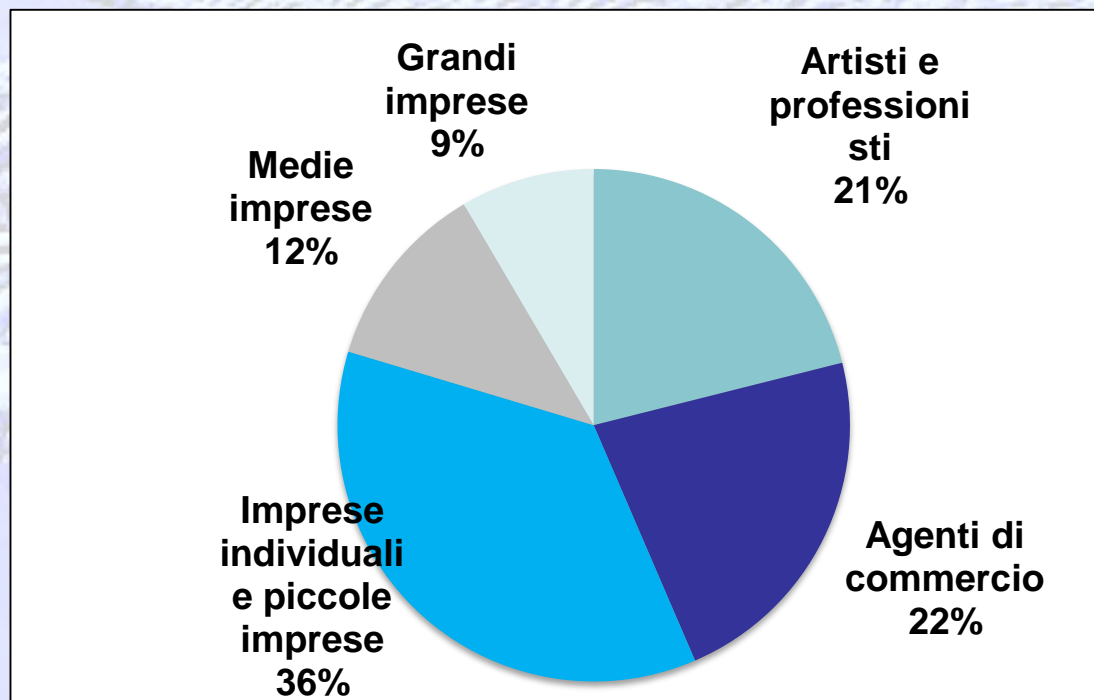
I COMMERCIALISTI COME CONSULENTI SULL'AUTO AZIENDALE

ATTIVITA' DI CONSULENZA SULL'AUTO AZIENDALE

Commercialisti che ricevono richieste di consulenza sull'auto aziendale

77%

Composizione per categorie dei clienti che richiedono consulenza sull'auto aziendale

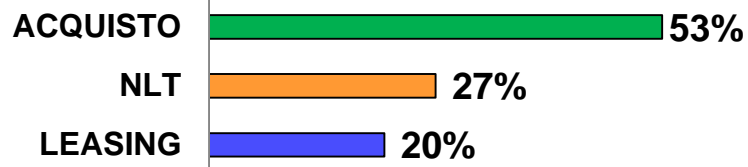


TIPO DI CONSULENZA RICHIESTA **(quota sui clienti che richiedono consulenza sull'auto aziendale)**

TRATTAMENTO FISCALE	92%
SOLUZIONE PIU' CONVENIENTE PER DISPORRE DELL'AUTO (ACQUISTO, NLT, LEASING)	41%
SCELTA DELL'AUTO DA ACQUISTARE	4%
ESAME DI PREVENTIVI E DI CONTRATTI	3%
TIPO DI ALIMENTAZIONE DELL'AUTO	1%

MODALITA' DI ACQUISIZIONE MIGLIORE PER CIASCUNA CATEGORIA DI CLIENTI

Artisti e professionisti



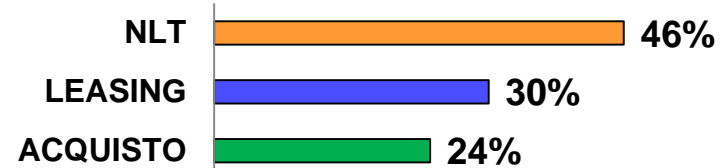
medie imprese



agenti di commercio



grandi imprese



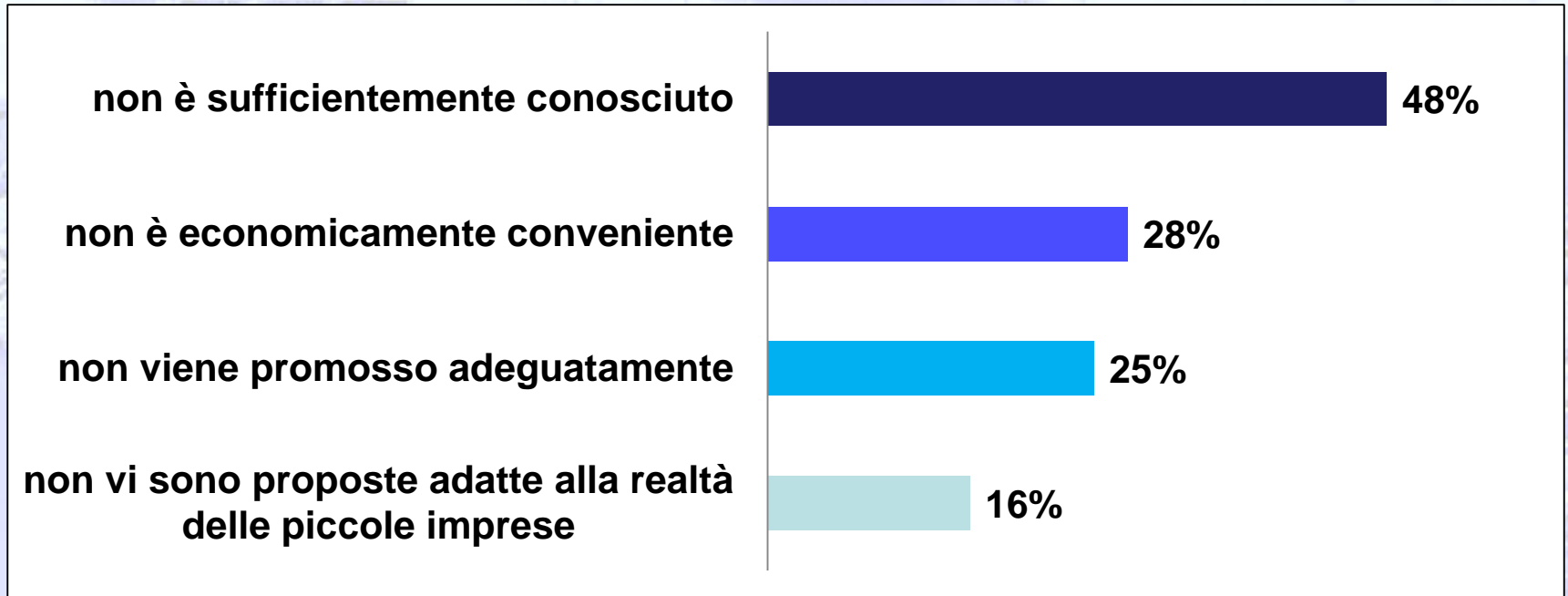
imprese individuali e piccole imprese



MODALITA' DI ACQUISIZIONE MIGLIORE PER CIASCUNA CATEGORIA DI CLIENTI

ARTISTI E PROFESSIONISTI	ACQUISTO
AGENTI DI COMMERCIO	NLT
IMPRESE INDIVIDUALI E PICCOLE IMPRESE	ACQUISTO
MEDIE IMPRESE	NLT
GRANDI IMPRESE	NLT

MOTIVAZIONI DELLA NON UTILIZZAZIONE DEL NLT DA PARTE DELLE PMI



Commercialisti che hanno clienti che rinunciano alle deduzioni fiscali perché poco consistenti e molto farraginose	67%
Commercialisti che ritengono che la rinuncia alla deduzione fiscale stimoli l'evasione fiscale nell'acquisto di beni e servizi per l'auto	46%
Commercialisti che ritengono utili corsi per commercialisti sugli aspetti gestionali di un'auto aziendale e sulla scelta delle soluzioni di acquisizioni	58%



FLEET MANAGER ACADEMY

Verona, 21 ottobre 2014

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

FLEET MANAGER ACADEMY

Verona, 21 ottobre 2014

**IL DOTTORE COMMERCIALISTA
COME UTILIZZATORE DI AUTO AZIENDALI E COME CONSULENTE**

**Inchiesta realizzata da
Econometrica e LeasePlan**