

C E N S I S

**Le professioni in Italia: una ricchezza per l’Europa**

**Sintesi dei primi risultati dell’indagine Censis-Adepp sui professionisti italiani**

**Roma, dicembre 2014**

# Indice

[Premessa 1](#_Toc405977324)

[1. Il lavoro professionale, una vocazione sempre più obbligata 3](#_Toc405977325)

[2. Autonomia a tutto tondo: prospettive e limiti di una scelta 6](#_Toc405977326)

[3. Dalla crisi la spinta ad innovarsi 10](#_Toc405977327)

[4. Nuovi mercati e più relazionalità alimentano la fiducia nel futuro 15](#_Toc405977328)

[5. Formazione a misura di professionista 19](#_Toc405977329)

[6. Il welfare da ripensare e costruire 22](#_Toc405977330)

[7. Più rappresentanza a difesa della libera professione 25](#_Toc405977331)

[8. Nota metodologica e profilo degli intervistati 29](#_Toc405977332)

# Premessa

Il testo che segue presenta un’anteprima dei risultati dell’indagine condotta dal Censis e tuttora in via di completamento presso un campione di professionisti italiani iscritti alle Casse di previdenza aderenti all’Adepp. Lo spaccato che emerge, se da un lato conferma la vitalità di un universo che anche negli anni della crisi ha continuato a crescere numericamente, e si è attrezzato per contrastare gli effetti più negativi, dall’altro inizia tuttavia a presentare non poche criticità, soprattutto tra alcune aree professionali e gruppi generazionali. Eppure in pochi sembrano essersene accorti.

Quello libero professionale continua infatti ad essere un sistema sottovalutato, sia in termini di attenzione politica che di sostegno allo sviluppo, e ciò malgrado nella realtà, il contributo che i professionisti danno alla crescita del Paese sia decisivo.

Pesa su ciò oltre il pregiudizio “reputazionale” che ancora in parte condiziona l’immagine che le professioni ordinistiche hanno presso l’opinione pubblica soprattutto la loro difficoltà a promuovere un sistema di rappresentanza funzionale ad aggregare interessi molto diversi tra di loro e a promuoverli presso le stesse sedi istituzionali.

Da questo punto di vista l’Adepp rappresenta il foro ideale in cui far maturare una riflessione che riporti oggi il contributo allo sviluppo del Paese delle libere professioni al centro del dibattito, ma al di fuori degli schemi con cui si è tradizionalmente guardato a questo mondo.

Se le professioni sono una risorsa “economica” oltre che professionale e sociale per il Paese, c’è bisogno che oggi la loro centralità venga non solo riconosciuta ma sostenuta, per accompagnare quei processi di ripresa che si iniziano ad intravvedere, e di cui i liberi professionisti sono importanti players sia diretti, che indiretti.

Da un lato, occorre supportarli a stare in un mercato che negli ultimi anni ha visto rivoluzionare i propri confini, imponendo una sfida in termini di innovazione di competenze, modalità organizzative, capacità relazionali, tecnologie che in molti hanno affrontato positivamente, pur nell’assenza di qualsiasi strategia Paese indirizzata a tal fine.

Dall’altro lato, è importante sostenere una crescita corale del mondo professionale, evitando che la crisi amplifichi i divari interni – generazionali, di genere, geografici – mettendo a repentaglio la sostenibilità non solo previdenziale, ma sociale del sistema.

Da questo punto di vista, l’indagine che il Censis sta completando e di cui il testo che segue presenta un’anteprima parziale dei risultati ha voluto ricostruire un quadro, sintetico ma utile, del mondo libero professionale, mettendo a fuoco i principali elementi, ovvero:

- l’identità dei professionisti italiani, e il particolare i fattori che ancora spingono tanti giovani e adulti ad avviare un’attività proprio, date le criticità attuali del quadro di contesto;

- le caratteristiche organizzative dell’attività professionale, con la messa a fuoco dei fattori di maggiore innovazione nell’approccio ai mercati e nell’erogazione dei servizi;

- l’impatto della crisi sulle attività professionali e le strategie messe in atto dai professionisti per fronteggiarne gli effett;

- il fabbisogno di welfare e di aggiornamento professionale, con particolare attenzione al ruolo delle Casse di previdenza;

- la domanda di rappresentanza e l’orientamento delle politiche a sostegno della libera professione.

# 1. Il lavoro professionale, una vocazione sempre più obbligata

Voglia di autonomia e indipendenza continuano a rappresentare una molla determinante nell’alimentare un settore, quello dei servizi professionali, che malgrado il difficile ciclo economico, costituisce ancora una dei principali motori di crescita del paese.

Per quanto la vocazione al lavoro in proprio registri, da qualche anno a questa parte e soprattutto tra i giovani, una certa crisi a causa soprattutto dei costi amministrativi e finanziari connessi allo start up d’impresa, anche tra questi, resta un modello occupazionale estremamente appetibile. Ben l’80,2% degli intervistati afferma infatti di svolgere un’attività in proprio, mentre la quota di professionisti che esercitano in posizione subordinata si ferma al 16,6%.

Contrariamente all’immagine un po’ stereotipata che ancora prevale presso larga parte dell’opinione pubblica, l’approdo al lavoro professionale avviene autonomamente: “solo” il 4,1% degli intervistati “subentra” nello studio di famiglia, mentre la stragrande maggioranza – l’83,5% - avvia una nuova attività: il 67,3% per conto proprio, il 16,2% assieme ad altri professionisti. Ciò vale soprattutto per le professioni di area tecnica e sanitaria, dove la quota di quanti creano una nuova attività professionale è di gran lunga maggioritaria; vale un po’ meno per le professioni economico sociali, dove ben il 10,6% dichiara di essere subentrato nell’attività di famiglia (tab. 1).

**Tab. 1 - L'approdo al lavoro professionale per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-50 anni | oltre 50 anni | Totale |
| Ho avviato una nuova attività per conto mio, da solo | 60,1 | 65,6 | 74,2 | 67,3 |
| Ho avviato una nuova attività assieme ad altri professionisti | 15,7 | 15,8 | 16,8 | 16,2 |
| Altro | 14,3 | 9,9 | 3,0 | 8,6 |
| Sono subentrato in un’attività di famiglia | 6,3 | 4,4 | 2,3 | 4,1 |
| Ho acquisito/rilevato un’attività già esistente | 3,6 | 4,3 | 3,7 | 3,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

La passione per i contenuti del lavoro rappresenta l’elemento trainante per chi voglia avviare un’attività libero professionale, almeno così la pensa il 53,1% degli intervistati. Ma immediatamente dopo seguono altri elementi decisivi nella scelta: la voglia di autonomia, segnalata dal 33,9%, l’ambizione di realizzare un proprio sogno professionale (29%) ma anche la casualità, il verificarsi di circostanze che hanno condotto su una strada non programmata (25,5%). Nel tempo tuttavia i fattori che spingono verso un lavoro professionale in proprio sono andati cambiando. E se i contenuti del lavoro sono un *driver* per tutti, tra i giovani d’oggi risultano un po’ meno decisivi rispetti ai giovani di un tempo (indica tale item il 47,2% degli under 40), mentre appare più determinante la spinta a “non dipendere da nessuno” (dichiara che il motore principale è stata la voglia di mettersi in proprio il 35,4% degli under 40) e il desiderio di guadagnare (13,2%): segno di come per una fetta di giovani, il lavoro in proprio si configuri spesso come unica alternativa, nell’assenza di altre opportunità occupazionali e reddituali (tab. 2).

**Tab. 2 - Fattori determinanti nell'avvio dell'attività in proprio, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-50 anni | oltre 50 anni | Totale |
| La passione per i contenuti del lavoro | 47,2 | 55,6 | 54,8 | 53,1 |
| La voglia di mettersi in proprio, di essere autonomo | 35,4 | 33,5 | 33,4 | 33,9 |
| La voglia di realizzare un desiderio che avevo da sempre | 31,4 | 27,7 | 28,8 | 29,0 |
| La casualità, il verificarsi di una serie di circostanze positive che mi hanno portato su questa strada | 25,0 | 26,5 | 24,8 | 25,5 |
| La voglia di guadagnare, di svolgere una professione prestigiosa | 13,2 | 10,3 | 8,0 | 10,1 |
| Il desiderio di portare avanti un’attività professionale di famiglia, già ben avviata | 5,0 | 4,3 | 1,0 | 3,2 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Tale carattere in parte residuale della scelta che tende ad emergere, seppur in forma molto limitata tra le giovani generazioni, trova ragione anche nella relativa giovane età in cui approdano al lavoro in proprio. Se la maggioranza, il 53,5% ha avviato la propria attività tra i 26 e 30 anni, ben il 23,7% l’ha fatto prima dei 25 anni, e senza avere alle spalle alcun tipo di esperienza lavorativa anche di carattere autonomo. Ciò significa che l’approdo di molti giovani alla libera professione avviene immediatamente al completamento del ciclo di studi, spesso senza un bagaglio di esperienze e conoscenze adeguato a fronteggiare le sfide che ciò comporta (tabb. 3 e 4).

**Tab. 3 - Esperienza di lavoro dipendente prima di approdare all'attività in proprio, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-50 anni | oltre 50 anni | Totale |
| Sì | 42,8 | 45,8 | 62,4 | 51,4 |
| No | 57,2 | 54,2 | 37,6 | 48,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adeppindagine Censis-Adepp

**Tab. 4 - Anno in cui è stata avviata l'attività in proprio per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-50 anni | oltre 50 anni | Totale |
| fino a 25 anni | 23,7 | 14,1 | 16,1 | 17,5 |
| da 26 a 30 anni | 53,5 | 38,5 | 29,3 | 39,0 |
| da 31 a 40 anni | 22,8 | 42,1 | 29,6 | 32,1 |
| oltre 40 anni | 0,0 | 5,4 | 24,9 | 11,4 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Di contro, tra gli over 50, l’esperienza di lavoro dipendente prima dell’approdo a quello autonomo risulta più diffusa (62,4%), anche perché per il 24,9% l’avvio dell’attività in proprio avviene in età più adulta, dopo i 40 anni.

# 2. Autonomia a tutto tondo, prospettive e limiti di una scelta

La voglia di autonomia che spinge alla libera professione si rispecchia anche nell’attività lavorativa, caratterizzata da una forte impronta individuale. Che sia all’inizio della carriera o alla fine, prevale l’orientamento a lavorare da soli: il che se da un lato rappresenta un valore centrale della scelta professionale fatta, dall’altro è un limite allo sviluppo di un sistema di servizi professionali più strutturato, in grado di presentarsi anche su quei mercati, in particolare esteri, che oggi appaiono poco o nulla presidiati.

Ben l’81,6% dei professionisti italiani svolge infatti la propria professione in forma individuale, e solo il 12,9% è socio di uno studio con più titolari o di una società tra professionisti, anche se tra le professioni di area economico e sociale, la percentuale sale e quasi un quarto (23,5%). Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, tra i giovani si registra una minore propensione all’esercizio in forma associata, mentre è al crescere dell’età che aumenta la voglia di condividere oneri e responsabilità con altri colleghi (tab. 5).

**Tab. 5 - Modalità di esercizio dell'attività professionale per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| In proprio | 81,2 | 78,4 | 84,4 | 81,6 |
| In associazione con altri professionisti | 11,8 | 14,4 | 12,6 | 12,9 |
| Altro | 6,9 | 7,2 | 3,0 | 5,5 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Quando i professionisti si uniscono, prevale una logica di affinità e contiguità più che di differenziazione e complementarietà nell’offerta di servizi: nell’81,4% dei casi infatti, i soci sono individuati all’interno dello stesso gruppo professionale, mentre “solo” nel 18,2% rispecchiano competenze ed ambiti di interesse diversi (tab. 6).

**Tab. 6 - Provenienza professionale dei soci dello studio, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Stesso gruppo professionale | 80,3 | 88,2 | 76,5 | 81,8 |
| Gruppi professionali diversi | 19,7 | 11,8 | 23,5 | 18,2 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Il carattere individuale della professione è confermato anche dalla tendenza a svolgere il lavoro in totale autonomia. Solo il 38,4% dei professionisti interpellati si avvale infatti della collaborazione di altre persone, mentre il 61,6% svolge il lavoro interamente per conto proprio. Il 17,2% ha 1 o 2 addetti, mentre il 21,2% ne ha 3 o più. Sono gli studi che operano in ambito economico e sociale quelli che presentano il maggior livello di organizzazione, visto che quasi il 40% dei professionisti si avvale del supporto di 3 o più collaboratori, mentre sia tra le professioni sanitarie che tecniche, il modello individuale è di gran lunga prevalente (tab. 7).

**Tab. 7 – Numero di addetti (dipendenti e collaboratori) dello studio, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area | | | |
| Economico sociale | Sanitaria | Rete delle professioni tecniche | Totale |
| Nessuno | 37,5 | 66,8 | 66,4 | 61,6 |
| 1-2 addetti | 23,3 | 11,3 | 21,5 | 17,2 |
| 3 o più addetti | 39,2 | 21,9 | 12,1 | 21,2 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Le ridotte dimensioni dell’attività, la forte propensione al lavoro individuale, penalizzano tuttavia la capacità di crescita dei professionisti, che restano confinati in un mercato per lo più locale e dai perimetri ben definiti. L’84,9% degli intervistati dichiara infatti di operare esclusivamente nel contesto cittadino e solo il 15,1% si proietta su un orizzonte più ampio, di tipo nazionale (12,3%) o internazionale (2,8%) (tab. 8).

**Tab. 8 - Caratteristiche del mercato di riferimento, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Locale, lo studio opera prevalentemente nel contesto cittadino locale e regionale | 85,6 | 85,1 | 84,2 | 84,9 |
| Nazionale, lo studio vende servizi professionali su tutto il territorio nazionale provengono da tutta Italia | 11,7 | 12,9 | 12,1 | 12,3 |
| Internazionale, lo studio vende i propri servizi professionali anche all’estero | 2,7 | 1,9 | 3,6 | 2,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Anche l’offerta di servizi ne risente: se il 56,2% ha deciso di puntare sulla specializzazione in una determinata area di competenza e il 39% dal lato opposto, su una consulenza più generica a 360 gradi solo una esigua fetta (4,8%), per lo più gli studi di più grandi dimensioni, presenta un’offerta multispecialistica, in grado di mettere assieme competenze specifiche e differenti (tecniche, legali, economiche, etc) su uno stesso ambito di interesse (tab. 9).

**Tab. 9 - Tipologia di prestazioni professionali offerte dallo studio, per classe d'età**(val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Specialistiche, nell’ambito dei servizi professionali erogabili si è scelto di puntare su alcuni ambiti | 50,3 | 57,3 | 59,0 | 56,2 |
| Prevalentemente generiche, lo studio offre consulenza a 360 gradi | 43,9 | 39,0 | 35,7 | 39,0 |
| Multispecialistiche, lo studio punta a fornire servizi professionali afferenti ad ambiti di competenza diversi | 5,8 | 3,7 | 5,3 | 4,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

L’operare su un mercato per lo più noto, che ha come riferimento principale i confini cittadini o locali, fa sì che anche le modalità di promozione si giochino su una logica molto tradizionale. L’86,1% afferma che è tramite il passaparola che lo studio tende ad ampliare la propria clientela, e ciò vale sia per i più anziani che per i giovani. Ma tra questi ultimi, si vanno affermando nuove logiche promozionali: il 24,8% degli under 40 (contro il 15,1% degli over 50) utilizza come canale di comunicazione il sito web dello studio mentre il 13,1% (contro il 9,1% degli over 50) organizza eventi, seminari, incontri presso lo studio per pubblicizzare la propria attività, sulla base di mailing list mirate di soggetti (tab. 10).

**Tab. 10 - Modalità di promozione dell'attività professionale, per classe d'età** (val.%)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Tramite il passaparola | 86,5 | 84,1 | 88,2 | 86,1 |
| Tramite il sito dello studio | 24,8 | 22,5 | 15,1 | 20,5 |
| Tramite iniziative promozionali ad hoc su mailing list, organizzazioni di seminari/convegni finalizzati a far conoscere lo studio | 13,1 | 11,2 | 9,1 | 11,0 |
| Tramite pubblicità sui giornali, riviste di settore, etc. | 5,4 | 7,6 | 3,2 | 5,3 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

# 3. Dalla crisi la spinta ad innovarsi

Investiti in pieno dalla crisi i professionisti italiani hanno negli ultimi anni fatto di tutto per contrastare l’emergenza, mettendo in campo la loro capacità di resistenza e di adattamento in un mercato divenuto sempre più complesso, inaffidabile e mutevole. La riduzione dei livelli reddituali, non ha infatti impedito agli stessi di investire sull’innovazione, avviando una stagione di riorganizzazione e ripensamento dell’attività professionale destinata a palesare i suoi effetti anche negli anni a venire.

E’ indubbio tuttavia che la crisi abbia colpito pesantemente quest’universo di lavoro, come testimoniano i dati delle Casse, che da anni presentano un andamento dei livelli reddituali decrescente, e come denunciano gli stessi professionisti. Tra 2012 e 2014, solo il 22,8% è riuscito a far crescere il proprio fatturato; e mentre il 33% lo ha tenuto stabile, la maggioranza (il 44,2%) ha subito una diminuzione consistente del proprio volume d’affari (tab. 11).

**Tab. 11 - del fatturato dello studio negli ultimi due anni, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area | | | |
| Economico sociale | Sanitaria | Rete delle professioni tecniche | Totale |
| Aumentato | 22,3 | 31,1 | 12,4 | 22,8 |
| Diminuito | 41,7 | 30,8 | 62,7 | 44,2 |
| Rimasto invariato | 36,1 | 38,1 | 24,9 | 33,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Si tratta peraltro di una crisi che non ha risparmiato nessuno, attraversando l’intero mondo delle libere professioni, sebbene in alcuni ambiti, soprattutto tra quanti lavorano a ridosso del mondo dell’impresa, l’impatto sia stato più rilevante. Se infatti tra le professioni sanitarie la quota di quanti hanno visto aumentare il proprio fatturato (31,1%) negli ultimi due anni supera addirittura quella di chi registra una diminuzione (30,8%), tra le professioni tecniche il contraccolpo è stato durissimo: ben il 62,7% ha registrato un calo del proprio volume d’affari e solo il 24,9% è riuscito a mantenerlo invariato.

Le ragioni di un simile andamento sono evidentemente molteplici, ma non può essere trascurato come la stragrande maggioranza dei professionisti, ben il 62%, denunci al primo posto tra i fattori che più hanno inciso sulle negative *performance* il peso crescente dei costi relativi ad adempimenti amministrativi, normativi e fiscali, il peso insostenibile di oneri burocratici che, in un momento critico come l’attuale, può fare davvero la differenza (tab. 12).

**Tab. 12 - Problemi principali incontrati negli ultimi due anni, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area | | | |
| Economico sociale | Sanitaria | Rete delle professioni tecniche | Totale |
| Peso crescente dei costi per adempimenti normativi, tasse | 54,9 | 64,9 | 61,8 | 62,0 |
| Calo della domanda derivante da fattori collegati alla crisi | 52,4 | 53,2 | 62,9 | 56,5 |
| Ritardo dei pagamenti da parte dei clienti | 70,4 | 29,5 | 53,5 | 45,4 |
| Aumento della concorrenza sleale, da parte di chi lavora in nero, o chi offre prestazioni/servizi professionali pur non avendo le idonee qualifiche | 29,9 | 28,1 | 22,9 | 26,6 |
| Calo della domanda derivanti da difficoltà legate al settore economico di appartenenza | 14,1 | 12,5 | 30,6 | 19,3 |
| Aumento della concorrenza tra professionisti, soprattutto giovani | 13,0 | 20,9 | 13,0 | 16,7 |
| Maggiori difficoltà di accesso al credito | 5,1 | 3,6 | 5,4 | 4,5 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

L’unanimità dei giudizi su questo aspetto, si accompagna alla minore rilevanza che sembrano assumere altri elementi: il calo della domanda di mercato, indicato al secondo posto dal 56,5% e il ritardo nei pagamenti dei clienti, indicato dal 45,4%.

A fronte di ciò tante altre problematiche con cui il professionista italiano si confronta quotidianamente, sembrano quasi sbiadirsi e perdere di rilevanza: la concorrenza sleale dei “falsi” professionisti, di chi offre prestazioni in nero (indica l’item il 26,6%), le difficoltà specifiche dei settori di attività (19,3%), l’aumento della concorrenza giovanile (16,7%), le difficoltà di accesso al credito (4,5%).

Se i professionisti non sono rimasti con le mani in mano, ma hanno fatto di tutto per difendere le proprie posizioni, in molti casi tale atteggiamento si è tradotto nella realizzazione di innovazioni per quanto riguarda l’offerta di servizi e le strategie di mercato.

La risposta più diffusa che questi hanno messo il campo è stato l’ampliamento del portafoglio clienti, o il tentativo di diversificare quello già esistente: ben il 64,4% degli intervistati afferma infatti che negli ultimi due anni lo studio ha puntato all’acquisizione di nuovi incarichi; obiettivo reso possibile anche dallo sforzo fatto nel ripensare la propria offerta di servizi (indica quest’item al secondo posto il 44,6% degli intervistati), puntando soprattutto all’erogazione di nuovi e più articolati. In terza battuta si è cercato di abbattere inefficienze e disfunzionalità, migliorando e razionalizzando l’organizzazione del lavoro (lo ha fatto il 36,3%) ed infine investendo in nuove tecnologie, per migliorare l’offerta di servizi professionali, ma anche comunicare e pubblicizzare l’attività ad una platea di potenziali nuovi clienti molto più estesa (indica l’item il 29,8%) (tab. 13).

La necessità di “battere il vigneto”, presidiando al meglio mercati e clienti, ha anche portato una quota, minoritaria ma importante, di intervistati a sviluppare dimensioni e modalità diverse di relazionalità: il 17% ha modificato il processo stesso di erogazione dei servizi professionali, magari utilizzando maggiormente le tecnologie a disposizione, il 13,3% ha potenziato la funzione commerciale e di marketing, il 16,4% si è attivato per far crescere la propria rete di contatti sul territorio, con università, enti, autonomie funzionali, etc, l’8,3% ha stretto partnership o addirittura costituito società con altri professionisti, mentre il 4,1% ha cercato di vendere i propri servizi sul mercato internazionale.

**Tab. 13 - Innovazioni introdotte dai professionisti negli ultimi due anni, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Acquisizione di nuovi incarichi e clienti | 73,2 | 65,9 | 56,2 | 64,4 |
| Erogazione di nuovi servizi professionali | 56,1 | 41,6 | 38,6 | 44,6 |
| Miglioramento organizzazione del lavoro interna allo studio | 33,1 | 39,7 | 35,0 | 36,3 |
| Miglioramento ed innovazione nelle tecnologie | 33,2 | 27,3 | 28,9 | 29,8 |
| Modifica del processo di erogazione del servizio | 18,3 | 20,7 | 12,1 | 17,0 |
| Potenziamento della rete relazionale sul territorio (istituzioni, università, etc) | 20,0 | 14,8 | 15,1 | 16,4 |
| Potenziamento funzione di marketing e commerciale | 18,8 | 14,0 | 8,7 | 13,3 |
| Costituzione di società con altri professionisti | 12,1 | 9,0 | 4,1 | 8,3 |
| Proiezione su mercato internazionale | 3,6 | 4,1 | 4,7 | 4,1 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Un accenno a parte meritano i giovani professionisti, che hanno mostrato, pur tra mille difficoltà, una capacità di reazione molto più accentuata dei loro colleghi. Tra gli intervistati con meno di 40 anni, infatti, non solo cresce di molto la percentuale di quanti hanno intrapreso iniziative ed investimenti di diverso tipo finalizzati a fronteggiare la congiuntura, ma emergono indicazioni interessanti su quelli che saranno i driver di sviluppo futuri di tante figure professionali: l’attenzione alla relazionalità come elemento chiave dell’esercizio professionale, la tendenza a lavorare in *partnership* con altri professionisti (il 12,1% degli under 40 ha costituito società con altri professionisti), l’intraprendenza che emerge nel rapporto con il mercato (il 56,1% ha innovato l’offerta di servizi e il 18,8% ha investito sulla funzione commerciale e di marketing) rappresentano i punti di forza di un’interpretazione che i giovani danno dell’essere professionisti, del tutto distintiva e destinata a “fare strada”.

Non è un caso se proprio nel segmento giovanile si registra la maggiore capacità di tenuta reddituale, visto che solo il 34,7% degli under 40, contro il 41,1% dei 40-50enni e il 52,7% degli over 50 segnala un calo del fatturato nell’ultimo biennio (tab. 14).

**Tab. 14 - Andamento del fatturato dello studio, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Aumentato | 31,7 | 23,2 | 17,0 | 22,8 |
| Diminuito | 34,7 | 41,1 | 52,7 | 44,2 |
| Rimasto invariato | 33,6 | 35,6 | 30,3 | 33,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

# 4. Nuovi mercati e più relazionalità alimentano la fiducia nel futuro

Malgrado lo sforzo messo in atto per fronteggiare la crisi, la situazione resta per molti professionisti italiani ancora difficile. Se il 35,2% dichiara che la propria condizione è abbastanza critica, caratterizzata da molte difficoltà e l’obiettivo è la sopravvivenza, vi è un 16,9% che percepisce la propria situazione ormai a rischio, vista l’estrema difficoltà a procacciare lavori e clienti (tab. 15).

**Tab. 15 - Il giudizio sulla situazione lavorativa, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area | | | |
| Economico sociale | Sanitaria | Rete delle professioni tecniche | Totale |
| Molto critica, c’è poco lavoro e la situazione professionale è incerta | 17,1 | 9,3 | 28,4 | 16,9 |
| Abbastanza critica, ci sono difficoltà ma si sopravvive | 36,2 | 32,3 | 39,1 | 35,2 |
| Stabile, la mia situazione non è cambiata negli ultimi anni | 28,4 | 34,5 | 20,3 | 28,8 |
| Positiva, malgrado la crisi la mia condizione professionale è migliorata | 18,2 | 23,8 | 12,2 | 19,1 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Per il 28,8% prevale invece la percezione di stabilità, essendo l’attività ormai avviata e rimasta abbastanza immune da grossi cambiamenti negli ultimi anni, mentre il 19,1% considera addirittura migliorata la propria condizione professionale.

Ovviamente non mancano le differenze all’interno dell’universo evidenziandosi ancora una volta maggiori criticità tra le professioni di area tecnica dove è ben il 28,4% (contro il 9,3% delle professioni sanitarie e il 17,1% di quelle economico-sociali) a giudicare la propria condizione molto critica dal punto di vista lavorativo. E anche a livello generazionale è da sottolineare come tra i più giovani risulta più alta la quota di quanti negli ultimi anni sono riusciti a migliorare la propria condizione (indica l’item il 22,4% degli under 40 e il 17,1% degli over 50).

Ma i professionisti non sembrano perdersi d’animo. Per il futuro prevale l’ottimismo e la maggioranza – il 43,9% - non rinuncia a proiettarsi su un orizzonte di fiducia e di crescita. Certo, resta un’ampia area di scetticismo, di quanti pur pensando che le cose non peggioreranno, sono però restii a intravvedere un miglioramento: il 33% pensa di trovarsi tra cinque anni nella stessa condizione attuale. Ma l’area di pessimismo resta contenuta ad un 23,1% che non riesce ad intravvedere altro se non un ulteriore peggioramento della propria situazione (tab. 16).

**Tab. 16 - Il giudizio sulla situazione professionale tra cinque anni, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Migliorata | 54,1 | 45,6 | 36,4 | 43,9 |
| Peggiorata | 17,0 | 23,5 | 25,9 | 23,1 |
| Rimasta uguale | 28,9 | 30,8 | 37,7 | 33,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

L’età conta nel determinare attitudini e proiezioni individuali verso il futuro. Tra i giovani, l’area dell’ottimismo è maggioritaria, interessando il 54,1%; di contro tra gli over 50 scende al 36,4% mentre si rafforza la sensazione di stabilità (il 38,2% pensa che la situazione resterà invariata) e la paura di scivolamento verso il basso.

Il fatto di attraversare una fase particolarmente critica conta relativamente meno: anche tra le professioni di area tecnica, che pure sono state tra le più colpite, prevale un atteggiamento di positività verso il futuro e ben il 42,9% - percentuale simile ai professionisti del comparto salute ed economico sociale - pensa che la propria situazione migliorerà.

Alla base di tale fiducia vi sono ovviamente fattori diversi, di natura razionale ed emotiva, che attengono alla sfera personale degli intervistati. Non si può non sottolineare al proposito come la soddisfazione, la gratificazione intima che un lavoro in proprio può dare, costituisca un motore decisivo nel determinare quel senso di fiducia verso il futuro, ingrediente imprescindibile di qualsiasi impresa. E’ indicativo da questo punto di vista come malgrado le criticità che stanno affrontando, prevalga tra i professionisti italiani un senso di soddisfazione profonda per il percorso professionale intrapreso: se la maggioranza (60% circa) si dichiara soddisfatto, ben il 23,4% lo è “molto”; e la quota di quanti avrebbero voluto fare altro, o pensano di non aver raggiunto i propri obiettivi, è solo del 16,8% (tab. 17).

**Tab. 17 - La soddisfazione per il percorso professionale, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| E' soddisfatto del suo percorso professionale? | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Si molto | 19,3 | 21,5 | 28,4 | 23,4 |
| Si, abbastanza | 62,3 | 60,4 | 57,7 | 59,8 |
| Poco | 17,4 | 15,4 | 10,8 | 14,4 |
| Per nulla | ,9 | 2,8 | 3,2 | 2,4 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Se il *mood* prevalente tra i professionisti è quello di guardare avanti con fiducia e determinazione, ciò si traduce anche nella volontà di proseguire su quel percorso di innovazione e riorganizzazione dell’attività intrapreso negli ultimi tempi. Per i prossimi due anni la metà dei professionisti (49,1%) ha in mente di ampliare la propria clientela di riferimento, il 37% intende allargare la gamma di servizi professionali offerti e il 35,5% migliorare l’organizzazione del lavoro nello studio. Ma tra gli obiettivi dichiarati ne vanno sottolineati altri che, sebbene meno condivisi, appaiono rilevanti alla luce del superamento degli attuali limiti nella strutturazione dell’offerta di servizi professionali.

Emerge la spinta non solo a potenziare la capacità d’attacco e di presidio dei mercati, collaborando con altri professionisti o soggetti, ma anche a presentarsi su quelli nuovi da cui i professionisti italiani sono rimasti troppo lontani: il 21,1% dichiara di voler costruire una società con altri professionisti mentre il 12,6% intende proiettarsi su un orizzonte internazionale. Si tratta di percentuali basse ma significative se rapportate al cambio di logica che impongono ai professionisti, ma destinate a crescere tra le nuove leve, visto che tra gli under 40 si riscontra ancora una volta non solo una maggiore intraprendenza, ma anche una più accentuata voglia di crescere assieme agli altri (tab. 18).

**Tab. 18 - Le innovazioni che i professionisti intendono apportare nei prossimi tre anni, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Acquisizione di nuovi incarichi e clienti | 54,9 | 47,6 | 46,1 | 49,1 |
| Erogazione di nuovi servizi professionali | 34,3 | 38,6 | 37,7 | 37,0 |
| Miglioramento organizzazione del lavoro interna allo studio | 41,6 | 41,2 | 24,9 | 35,5 |
| Miglioramento ed innovazione nelle tecnologie | 27,6 | 30,9 | 29,1 | 29,6 |
| Potenziamento della rete relazionale sul territorio (istituzioni, università, etc) | 32,6 | 29,4 | 22,2 | 28,0 |
| Potenziamento funzione di marketing e commerciale | 38,3 | 25,5 | 16,4 | 25,7 |
| Costituzione di società con altri professionisti | 27,5 | 18,3 | 18,4 | 21,1 |
| Modifica del processo di erogazione del servizio | 15,2 | 16,8 | 12,4 | 15,0 |
| Proiezione su mercato internazionale | 14,8 | 13,6 | 10,3 | 12,9 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

# 5. Formazione a misura di professionista

L’aggiornamento delle competenze rappresenta un tema sempre più centrale, per un universo abituato a proiettarsi su orizzonti di crescita e di concorrenza, ed in cui il mantenimento del sapere costituisce un valore imprescindibile. Da questo punto di vista, a fianco alla preoccupazione di tenere sempre aggiornate le conoscenze teoriche, soprattutto da parte di chi è più giovane e avverte l’esigenza di arricchire il proprio bagaglio professionale (indica l’item il 47,6% dei professionisti) e di cogliere tutte le innovazioni che riguardano il proprio settore (41,1%), le esigenze di aggiornamento segnalate dagli intervistati forniscono indicazioni interessanti (tab. 19).

**Tab. 19 - Ambiti di conoscenza da aggiornare, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Conoscenze teoriche relative alle materie di interesse professionale | 50,0 | 51,7 | 42,9 | 47,6 |
| Conoscenze relative alle innovazioni nei settori di mio interesse | 41,2 | 41,6 | 40,3 | 41,1 |
| Conoscenze tecniche e tecnologiche relative alle materie di interesse professionale | 43,1 | 38,5 | 33,3 | 37,6 |
| Conoscenze linguistiche | 39,7 | 37,3 | 32,1 | 36,0 |
| Competenze di tipo informatico (utilizzo software, accesso ai database, etc) | 20,4 | 23,3 | 27,7 | 24,0 |
| Competenze relazionali, per la migliore gestione del rapporto con il cliente | 24,1 | 22,8 | 15,1 | 20,1 |
| Competenze manageriali, per gestire meglio l’attività | 23,3 | 21,1 | 14,3 | 19,2 |
| Conoscenza dei mercati, dei nuovi prodotti e dei servizi | 22,8 | 16,0 | 14,1 | 17,3 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Innovazione tecnica e tecnologica e abilità linguistica sono infatti immediatamente dopo le aree su cui i professionisti più avvertono l’esigenza di potenziare il proprio sapere (indica rispettivamente l’item il 37,6% e il 36%), con ciò segnalando la voglia, ma al tempo stesso anche la necessità, di attrezzarsi maggiormente per migliorare quella capacità di presidio e allargamento dell’orizzonte di mercato già segnalata. Ed è indicativo peraltro che siano soprattutto i giovani ad avvertire con maggiore urgenza l’esigenza di potenziare tali aspetti per migliorare la propria professionalità.

A seguire, il 24% vorrebbe invece accrescere le proprie competenze informatiche, mentre circa il 20% avverte l’esigenza di potenziare quelle relazionali, ed acquisire tecniche e informazioni per gestire al meglio la relazione con i propri clienti, o per migliorare la capacità di gestione della propria attività; sono soprattutto i più giovani a sentire con più urgenza tale necessità. Infine il 17,3% vorrebbe avere un supporto per arricchire la propria conoscenza dei mercati, dei nuovi prodotti e servizi che i professionisti possono offrire.

Ma l’indicazione più interessante che emerge dalle risposte fornite dai professionisti riguarda la modalità dell’aggiornamento. Se la riforma delle professioni ha definitivamente sancito, tra i doveri dei professionisti, l’obbligatorietà dell’aggiornamento, questi chiedono però di finalizzarlo alle loro effettive esigenze. Al di là dei corsi tradizionali (reputati utili ai fini dell’aggiornamento dal 56,5%) e dei seminari e convegni (55,6%) i professionisti guardano con interesse soprattutto alle occasioni di scambio e confronto con i propri colleghi, giudicate da ben il 66,3% il modo migliore per manutenere le proprie conoscenze e competenze. Più orizzontalità dunque, scambio e confronto tra pari: è questa la richiesta che il mondo professionale oggi rivolge a chi è chiamato a progettare gli interventi formativi, per adempiere al meglio ad una norma che non deve essere percepita come obbligo, ma come un’opportunità effettiva di crescita professionale (tab. 20).

**Tab. 20 - Modalità di aggiornamento reputate più utili, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Confronto con altri colleghi professionisti, sia formalizzato che informale | 73,7 | 67,0 | 61,3 | 66,3 |
| Partecipazione a corsi di formazione | 55,5 | 57,3 | 56,7 | 56,5 |
| Partecipazione a convegni, seminari specifici | 49,0 | 61,4 | 54,7 | 55,6 |
| Lettura di giornali, riviste specializzate di settore | 40,4 | 41,5 | 40,7 | 41,0 |
| Partecipazione a forum e community di apprendimento specialistico | 9,0 | 10,7 | 13,9 | 11,6 |
| Confronto con centri di ricerca universitari/di innovazione e trasferimento tecnologico | 11,8 | 10,6 | 11,8 | 11,5 |
| Confronto con fornitori (di macchinari, software, soluzioni tecnologiche, esperti, etc) | 14,1 | 10,8 | 9,4 | 11,1 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

# 6. Un welfare da ripensare e costruire

Negli ultimi anni, le maggiori difficoltà di mercato affrontate dai professionisti italiani, hanno portato molti di loro anche a fare i conti con i limiti di un sistema di welfare che, centrato su una logica di tipo previdenziale, risulta in larga parte inadeguato a supportare i professionisti nei momenti di maggiore bisogno. Non solo l’assenza di forme di sostegno al reddito, o di strumenti agevolati di accesso al credito per i professionisti, può determinare, soprattutto per alcune categorie e fasce professionali, l’esclusione dal mercato e dalla vita lavorativa, ma anche la carenza degli strumenti volti a supportare i professionisti nel caso di imprevisti, rischi e scelte legate alla sfera personale, famigliare e affettiva, finisce per avere effetti pesanti sul percorso di sviluppo professionale.

E’ indicativo da questo punto di vista che il 23,1% di professionisti tra 2009 e 2014 si è trovato a dover interrompere la propria attività lavorativa per un periodo limitato di tempo, per motivi di salute (9,4%), per maternità (8,2%) o per ragioni famigliari legati ad esempio alla cura di una persona malata (7,3%) (tab. 21).

**Tab. 21 - Eventi che i professionisti hanno affrontato negli ultimi cinque anni, per genere** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | | |  |
| Maschio | Femmina | Totale |  |
| Interruzione del lavoro per problemi di salute | 9,9 | 8,7 | 9,4 |  |
| Maternità | 0,5 | 21,4 | 8,2 |  |
| Interruzione del lavoro per altre ragioni diverse dalla salute personale o dalla maternità (ad esempio assistenza di altra persona) | 6,4 | 9,1 | 7,3 |  |
| Non mi sono trovato in nessuna delle condizioni indicate | 84,1 | 64,2 | 76,9 |  |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |  |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Le donne, in particolare le più giovani, sono quelle su cui ricadono i maggiori rischi d’interruzione dell’attività professionale. Negli ultimi cinque anni il 35,8% si è trovata in condizione di dover interrompere l’attività professionale: per lo più per maternità (21,4%), ma in molti casi per prendersi cura di altri famigliari (9,1%).

Di fronte a tali imprevisti o scelte di vita, che hanno ricadute dirette sulla vita professionale e sul reddito, i professionisti si trovano a dover contare per lo più sulle proprie risorse: ben il 70,4% ha fatto fronte al venire meno o alla diminuzione delle entrate da attività professionale attingendo ai propri risparmi e, a seguire, il 35,7% ha potuto contare sull’aiuto di amici o parenti. Solo nel 21,4% dei casi, legati per lo più alla maternità, la Cassa di previdenza ha supportato il professionista, mentre molto basso risulta l’orientamento alla stipula di assicurazioni visto che solo il 4,5% dei professionisti ha potuto contare su tale strumento (tab. 22).

**Tab. 22 - Modalità con cui si è fatto fronte all'evento, per genere** (val. %)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | | |
|  | Maschio | Femmina | Totale |
| Con propri risparmi | 76,0 | 66,8 | 70,4 |
| Con il contributo della Cassa Previdenziale | 8,3 | 31,9 | 21,4 |
| Grazie ad un'assicurazione stipulata in passato | 7,3 | 2,4 | 4,5 |
| Con l'aiuto di amici e/o parenti | 27,6 | 41,5 | 35,7 |
| Altro | 8,5 | 1,2 | 4,4 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

La previsione di strumenti a sostegno della maternità da parte di molte Casse spiega anche il maggiore supporto ricevuto dalle professioniste dai rispettivi enti di riferimento (il 31,9% delle donne contro l’8,3% degli uomini ha avuto un contributo dalla cassa), sebbene anche tra queste risulti molto alta la percentuale di quante hanno fatto fronte alle difficoltà economiche attingendo ai propri risparmi (66,8% contro il 76% degli uomini) o a quelli di amici e parenti: sono state il 41,5% a chiedere aiuto (contro il 27,6% degli uomini), un dato questo che sottolinea una maggiore debolezza economica della componente femminile che non può essere ignorata nella programmazione degli strumenti di welfare categoriale.

Si sono sondati infine i professionisti su alcune misure che li interessano direttamente tra cui la doppia tassazione cui sono sottoposti i contributi versati agli Enti di Previdenza. La maggioranza degli intervistati, il 92,5%, pensa che tale misura non sia corretta: il 34,9% ritiene infatti che tali risorse dovrebbero essere destinate alla crescita del montante contributivo di ciascun iscritto, il 28,6% ritiene invece che le stesse dovrebbero essere utilizzate per potenziare i servizi di welfare delle casse; infine un altro 29% pensa che tale doppia tassazione sia del tutto ingiusta, e rappresenti un misura di ulteriore penalizzazione del lavoro autonomo rispetto a quello dipendente (tab. 23).

**Tab. 23 – Il giudizio sul regime di tassazione dei contributi previdenziali dei professionisti, per classe d’età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-50 anni | oltre 50 anni | Totale |
| È giusto che anche le casse partecipino allo sforzo per risanare le finanze pubbliche del Paese | 7,2 | 7,6 | 7,7 | 7,5 |
| Non è giusto si tratta di enti finanziati esclusivamente dai contributi e pertanto dette misure si rivelano come forme di tassazione indiretta | 34,1 | 28,1 | 25,8 | 29,0 |
| Non è giusto queste risorse dovrebbe aumentare i montanti contributivi e pertanto la prestazione previdenziale | 28,8 | 35,8 | 38,1 | 34,9 |
| Non è giusto, tali risorse dovrebbero aumentare i servizi di welfare delle casse | 30,0 | 28,5 | 28,5 | 28,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Sono in particolare i più giovani, ancora lontani dal godere dei benefici del sistema, a guardare come ad un vero e proprio sopruso la doppia tassazione dei contributi introdotta negli ultimi anni (indica tale item al primo posto il 34,1%): un carico aggiuntivo che pesa eccessivamente sulle tasche di tanti giovani professionisti che con molta difficoltà stanno cercando di affermarsi sul mercato.

# 7. Più rappresentanza a difesa della libera professione

Malgrado il lavoro autonomo sia stata la componente occupazionale più penalizzata dalla crisi, l’orientamento delle politiche di questi ultimi anni sembra ancora guardare a questa parte del mondo del lavoro come ad un universo a se stante ed autosufficiente.

Eppure le criticità che stanno investendo quella che da sempre rappresenta la componente più vitale del nostro universo occupazionale appaiono sotto gli occhi di tutti. Si pensi alle ricadute in termini reddituali prodotte dalla difficile fase, agli effetti derivanti dall’assenza di un sistema di ammortizzatori sociali in grado di sostenere i lavoratori nei momenti di maggiore criticità, alle difficoltà crescenti che incontrano non solo i giovani nell’avvio di un’attività in proprio, ai non risolti nodi di sempre, fisco e burocrazia *in primis*.

Questo senso di “estraneità” rispetto al pubblico, alle politiche e al circuito in cui maturano decisioni che hanno impatto sulla vita del Paese, se un tempo poteva anche essere considerato un elemento distintivo e virtuoso, oggi viene avvertito con preoccupazione dai professionisti. Anche perché in gioco oggi c’è per molti di loro la sopravvivenza della stessa attività professionale.

Da questo punto di vista emerge da parte dell’universo degli intervistati una domanda ampia di rappresentanza, che oggi non trova adeguata risposta nel circuito tradizionale. Solo il 4,9% considera ben rappresentati gli interessi dei professionisti e se la maggioranza – il 57,4% - reputa che ci siano ampi spazi di miglioramento della funzione di rappresentanza (afferma che sono “poco rappresentati”), il 37,7% (ma tra i giovani la percentuale sale al 43,7%) da un giudizio del tutto negativo, reputando per nulla rappresentati i propri interessi (tab. 24).

L’estrema articolazione e frammentazioni di interessi all’interno del mondo professionale non aiuta a veicolare un’identità ed una rappresentazione chiara e altrettanto “visibile” degli interessi comuni: circa un terzo degli intervistati (32%) pensa che la difficoltà di fare rappresentanza sia per certi versi congenita alle caratteristiche di questo mondo. Ma la maggioranza chiama in causa altri fattori, e in primo luogo la debolezza degli organi di governo delle categorie (indica tale item un altro 32%) incapaci di costruire una visione unitaria e di futuro per le professioni italiane. A seguire, quasi il 20% pensa che l’ostacolo principale sia rappresentato dall’immagine ancora troppo stereotipata che tende a prevalere presso l’opinione pubblica o che i professionisti italiani danno di se stessi, mentre il 12,3% lamenta la totale invisibilità dei professionisti presso gli organi di governo, così sintetizzando la pluralità dei problemi – di governo, rappresentazione, comunicazione – che incontra la rappresentanza professionale in Italia  
(tab. 25).

**Tab. 24 - Il giudizio sulla rappresentanza degli interessi dei professionisti, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Lei reputa che gli interessi dei professionisti oggi in Italia siano: | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Adeguatamente rappresentati | 3,0 | 5,2 | 6,2 | 4,9 |
| Poco rappresentati | 53,3 | 55,1 | 62,7 | 57,4 |
| Per nulla rappresentati | 43,7 | 39,7 | 31,1 | 37,7 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

**Tab. 25 - Fattori che ostacolano la rappresentanza dei professionisti, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-50 anni | oltre 50 anni | Totale |
| La debolezza degli organi di governo delle categorie | 29,4 | 34,7 | 30,6 | 32,0 |
| La frammentazione interna, la differenza e molteplicità dei gruppi professionali | 30,7 | 31,3 | 34,4 | 32,0 |
| L'immagine ancora troppo stereotipata di un mondo professionale | 22,1 | 19,4 | 18,6 | 19,9 |
| La mancanza di visibilità presso l'opinione pubblica e politica | 12,7 | 10,1 | 14,0 | 12,3 |
| Altro | 5,0 | 4,5 | 2,4 | 3,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Quel che è certo è che, a prescindere dalle cause, oggi la gran parte degli intervistati avverte l’esigenza di un rafforzamento di tale funzione, che vada in direzione di una decisa quanto urgente difesa del lavoro autonomo in tutte le sue forme. Alla richiesta infatti di indicare in che modo oggi i soggetti di rappresentanza possono aiutare i professionisti italiani, più della metà degli intervistati, il 52,5%, indica al primo posto l’esigenza di supportare e difendere il lavoro autonomo a tutti i livelli, segnalando con tale indicazione, l’esigenza di intervenire contro la precarizzazione crescente del lavoro professionale (tab. 26).

**Tab. 26 - Politiche da attuare per supportare i professionisti, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-50 anni | Oltre 50 anni | Totale |
| Supportare a tutti i livelli il lavoro autonomo | 52,3 | 54,8 | 50,2 | 52,5 |
| Favorire il ricambio generazionale | 49,7 | 27,9 | 23,0 | 31,7 |
| Potenziare la logica di multidisciplinarietà dell’organizzazione del lavoro professionale | 19,4 | 29,5 | 30,2 | 27,4 |
| Attrezzare di più i professionisti a lavorare in un mercato concorrenziale | 18,6 | 19,4 | 22,8 | 20,5 |
| Creare occasioni di integrazione con il mondo dell’Università, anche per fasare il sistema formativo rispetto alle esigenze del mercato | 12,8 | 16,0 | 20,2 | 16,6 |
| Aprirsi di più all’estero, e ampliare i mercati di riferimento | 10,2 | 12,7 | 14,2 | 12,6 |
| Favorire la crescita dimensionale delle strutture, per presidiare meglio il mercato | 13,1 | 11,7 | 11,1 | 11,7 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

A seguire il 31,7% (ma tra i giovani la percentuale sale al 49,7%) segnala l’esigenza di favorire il ricambio generazionale all’interno delle diverse categorie, mentre il 27,4% spera in strumenti nuovi che possano potenziare la capacità di presidio dei mercati, puntando su una logica di multidisciplinarietà nell’organizzazione del lavoro. Ancora il 20,5% pensa che compito dei soggetti di rappresentanza sia oggi quello di aiutare i professionisti ad attrezzarsi meglio per lavorare in un mercato sempre più concorrenziale mentre il 16,6% (ma tra gli *over 50* la percentuale cresce), segnala l’esigenza di una maggiore “fasatura” tra mondo universitario e mondo del lavoro, finalizzando il primo rispetto alle esigenze del secondo.

Infine è il 12% a richiedere ai soggetti di rappresentanza più supporto, da un lato, per aprirsi ai mercati internazionali, dall’altro per far crescere le dimensioni dell’attività. Due indicazioni, differenti e complementari, che segnalano la voglia dei professionisti italiani di continuare a svilupparsi, crescere, creare valore, ma al tempo stesso l’esigenza, forse ancora più urgente che nel passato, di non essere lasciati soli a farlo.

# 8. Nota metodologica e profilo degli intervistati

I risultati presentati sono stati raccolti attraverso la somministrazione di un questionario con metodo cawi a cui hanno risposto 1.494 professionisti. L’indagine, ancora in corso, è stata avviata nel mese di luglio, ed è stata realizzata tramite il contributo delle Casse di Previdenza aderenti all’Adepp. I risultati di questa prima fase del lavoro non comprendono le risposte di avvocati e consulenti del lavoro, che rientrano tra le professioni per cui l’indagine è ancora in corso. I risultati raccolti sono stati riponderati sulla base dell’ effettiva distribuzione degli iscritti agli Enti appartenenti all’AdEPP per area professionale di attività risultando pertanto rappresentativi per appartenenza professionale.

Il campione è risultato composto per il 34,5% da professionisti dell’area economico sociale, per il 35,1% da quelli di area sanitaria e il 30,3% di area tecnica. La rilevazione è stata condotta sull’intero territorio nazionale: il 31,7% degli intervistati esercita la propria attività al nord ovest, il 28,7% al nord est, il 17,1% al centro e il 22,5% al sud. La maggioranza degli intervistati (50,3%) ha un’età compresa tra i 41 e 55 anni; il 26,9% ha meno di 40 anni mentre il 22,8% più di 50. Le donne rappresentano il 37,1% dei rispondenti, ma tra le professioni sanitarie la quota sale al 55,9%.

Per quanto riguarda il titolo di studio è da segnalare che ben il 25% del campione ha un dottorato di ricerca o una specializzazione post laurea: percentuale che risulta particolarmente alta tra le professioni sanitarie, arrivando al 46,4%. Il 43,6% ha invece una laurea lunga, mentre solo il 6% una breve. Infine il 25,9% possiede un titolo di studio inferiore alla laurea (tab. 27).

**Tab. 27 - Il profilo degli intervistati per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area | | | |
| Economico sociale | Sanitaria | Rete professioni tecniche | Totale |
| ***Area geografica*** |  |  |  |  |
| Nord Ovest | 32,7 | 30,6 | 32,9 | 31,7 |
| Nord Est | 23,9 | 31,4 | 27,3 | 28,7 |
| Centro | 20,6 | 17,1 | 15,1 | 17,1 |
| Sud e Isole | 22,8 | 20,9 | 24,8 | 22,5 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| ***Genere*** |  |  |  |  |
| Donne | 31,4 | 55,9 | 12,5 | 37,1 |
| Uomini | 68,6 | 44,1 | 87,5 | 62,9 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| ***Classe d'età*** |  |  |  |  |
| fino a 40 anni | 24,7 | 25,2 | 30,8 | 26,9 |
| da 41 a 55 anni | 54,5 | 53,6 | 42,9 | 50,3 |
| 56 anni e oltre | 20,8 | 21,3 | 26,4 | 22,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| ***Titolo di studio*** |  |  |  |  |
| Diploma di scuola media superiore | 39,5 | 3,6 | 52,4 | 25,9 |
| Diploma universitario, laurea breve vecchio ordinamento | 2,2 | 2,8 | 2,4 | 2,6 |
| Laurea di 3 anni di I livello (nuovo ordinamento) | 5,0 | 2,2 | 2,7 | 2,9 |
| Laurea specialistica di 2 anni di II livello (nuovo ordinamento) | 5,9 | 1,4 | 4,1 | 3,1 |
| Laurea di 4 anni o più (vecchio ordinamento o nuova laurea specialistica a ciclo unico) | 42,1 | 43,5 | 34,9 | 40,5 |
| Dottorato di ricerca o specializzazione post-laurea | 5,2 | 46,4 | 3,4 | 25,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp