

C E N S I S

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

**Indagine Censis-Adepp sui professionisti italiani**

**Roma, 27 ottobre 2015**

# Indice

[Premessa 1](#_Toc425871076)

[1. Il lavoro professionale, una vocazione sempre più obbligata 3](#_Toc425871077)

[2. Autonomia a tutto tondo, prospettive e limiti di una scelta 14](#_Toc425871078)

[3. Dalla crisi la spinta ad innovarsi 27](#_Toc425871079)

[4. Nuovi mercati e più relazionalità alimentano la fiducia nel futuro 40](#_Toc425871080)

[5. Formazione a misura di professionista 51](#_Toc425871081)

[6. Un welfare da ripensare e costruire 59](#_Toc425871082)

[7. Più rappresentanza a difesa della libera professione 65](#_Toc425871083)

[8. Nota metodologica e profilo degli intervistati 73](#_Toc425871084)

# Premessa

Il testo che segue presenta i risultati dell’indagine condotta dal Censis 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 contrastarne gli effetti più negativi, dall’altro lato inizia, tuttavia, a confrontarsi con non poche criticità, che si fanno più marcate soprattutto tra alcune aree professionali e gruppi generazionali. Eppure in pochi sembrano essersene accorti.

Quello che ruota intorno alle professioni 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.

A pesare, oltre al pregiudizio “reputazionale” che ancora in parte condiziona l’immagine delle professioni ordinistiche presso l’opinione pubblica, è soprattutto la loro difficoltà a promuovere un sistema di rappresentanza funzionale ad aggregare interessi molto diversi tra loro e a promuoverli in maniera efficace presso le sedi istituzionali.

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

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

Da un lato, occorre supportarli sotto svariati profili per 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 e nuove tecnologie, e che in molti hanno affrontato positivamente, pur nell’assenza di qualsiasi strategia di 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, di categoria – e metta a repentaglio la sostenibilità non solo previdenziale, ma anche la tenuta sociale ed economica del sistema delle professioni.

Da questo punto di vista, l’indagine svolta congiuntamente da Adepp e Censis ha voluto ricostruire un quadro del mondo libero professionale, mettendone a fuoco i principali elementi, ovvero:

- l’identità dei professionisti italiani e i fattori che ancora spingono tanti giovani e adulti ad avviare un’attività professionale autonoma, nonostante le criticità mostrate dal contesto attuale;

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

- l’impatto della crisi sul mondo delle professioni e le strategie messe in atto dai lavoratori autonomi per fronteggiarne gli effetti;

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

- la domanda di rappresentanza e le criticità che emergono rispetto al quadro attuale e, infine, 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 uno dei principali motori di crescita del Paese oltreché un attraente sbocco per i progetti professionali delle nuove leve che entrano nel mercato del lavoro.

Per quanto la vocazione al lavoro in proprio registri da qualche anno a questa parte, e soprattutto tra i giovani, una certa crisi, specialmente a causa dei costi amministrativi ed economici connessi allo *start-up* d’impresa, quello indipendente resta il modello occupazionale di riferimento per l’universo dei professionisti. Ben l’85,6% dei partecipanti all’indagine afferma, infatti, di svolgere un’attività lavorativa libero professionale (85,3%) o imprenditoriale, mentre resta del tutto residuale per il mondo dei professionisti l’opzione del lavoro subordinato (13,3%) o di forme ad esso assimilate.

Ciascuna famiglia professionale, ovviamente, in base al mercato di riferimento e alle proprie specificità presenta modelli organizzativi peculiari, che influiscono sulle condizioni del lavoro: ad esempio, tra le professioni di area economico-sociale e sanitaria in qualche caso in più il lavoro si svolge alle dipendenze, pur restando quella libero professionale la modalità prevalente (lo è rispettivamente per il 79,5% e il 78,2% degli intervistati), mentre è praticamente la sola contemplata tra quelle di area giuridica e tecnica, nelle quali rispettivamente il 99,4% e l’89,5% degli intervistati svolge la libera professione (tab. 1).

**Tab. 1 - Condizione di lavoro principale, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Dipendente temporaneo (contratto a tempo determinato, collaboratore, ecc.) | 7,9 | 0,6 | 4,2 | 3,8 | 4,0 |
| Dipendente a tempo indeterminato | 11,4 | 0,0 | 14,6 | 6,5 | 9,3 |
| Altro assimilabile a dipendente (stage, tirocinio, socio cooperativa, ecc.) | 0,5 | 0,0 | 2,5 | 0,0 | 1,1 |
| Libero professionista | 79,5 | 99,4 | 78,2 | 89,5 | 85,3 |
| Imprenditore | 0,7 | 0,0 | 0,4 | 0,3 | 0,3 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Anche i giovani professionisti vivono a stretto contatto con il mercato, con il quale decidono di confrontarsi direttamente, senza alcuna intermediazione, come conferma la forte propensione a lavorare in proprio che si evidenzia anche all’interno di questa componente: l’86,3% degli *under* 40 lavora come libero professionista o imprenditore. Se per un verso è il mercato che non presenta alternative, anche in considerazione della forte regressione del lavoro dipendente a tempo indeterminato, ben visibile anche nel mondo delle libere professioni (appena il 4% si trova in questa condizione a fronte del 13,3% tra gli *over* 55), a vantaggio di quello temporaneo (in cui si rilevano percentuali rispettivamente del 7,4% e dell’1,4%), per altro verso è anche innegabile un netto recupero del desiderio di autonomia e indipendenza sul lavoro, che si affianca ai nuovi trend del mercato del lavoro, e che a conti fatti rappresenta uno dei tratti più caratterizzanti il mondo delle professioni (tab. 2).

**Tab. 2 - Condizione di lavoro principale, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-55 anni | più di 55 anni | Totale |
| Dipendente temporaneo (contratto a tempo determinato, collaboratore, ecc.) | 7,4 | 3,8 | 1,4 | 4,0 |
| Dipendente a tempo indeterminato | 4,0 | 9,2 | 13,3 | 9,3 |
| Altro assimilabile a dipendente (stage, tirocinio, socio cooperativa, ecc.) | 2,3 | 0,8 | 0,5 | 1,1 |
| Libero professionista | 86,2 | 85,8 | 84,5 | 85,3 |
| Imprenditore | 0,2 | 0,5 | 0,3 | 0,3 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Di pari passo con la proiezione del mercato verso forme di lavoro sempre più flessibili, a tratti precarie, emerge la disponibilità dei giovani, ma non solo, ad accettare le sfide del mercato, che anche se più complicato, non fiacca la determinazione di quanti desiderano seguire la strada indicata dalla passione per il lavoro svolto e le aspirazioni coltivate.

Quello tra passione e libera professione, del resto, è un binomio che si conferma indissolubile, una invariante per questo universo che prevede percorsi di accesso ardui e talvolta anche lenti, che difficilmente potrebbero essere affrontati senza forti motivazioni, voglia di arrivare e spiccato interesse verso una settore. Per oltre la metà dei professionisti intervistati, infatti, è stata proprio la passione per i contenuti del lavoro a rappresentare l’elemento trainante per raggiungere l’attuale condizione professionale (52,3%), e che fa il paio con l’aspirazione ad essere autonomi (35,6%) e la determinazione a realizzare un desiderio coltivato da sempre (27,6%).

Nelle prime tre risposte indicate si condensano i caratteri fondanti la libera professione e il suo peculiare approccio, che segue indirizzi ben precisi, presuppone scelte ben studiate e maturate nel tempo (solo uno su quattro ritiene il proprio approccio alla professione sostanzialmente casuale), e assume un carattere più intimo e profondo di quanto si possa immaginare (appena l’11,7% ha intrapreso questa strada per il desiderio di guadagnare e di svolgere una professione prestigiosa).

Questa lettura si attaglia particolarmente all’universo rosa, i cui percorsi di accesso alle professioni in molti più casi sono stati animati da passione e determinazione, elementi necessari per affermarsi e permanere in un mercato che per questa componente tende ad essere ancora più sfidante. Il 58,9% delle professioniste, infatti, ha dato sbocco all’interesse, alla passione e alle competenze acquisite verso i contenuti propri del lavoro che oggi svolge, e un altro 33,9% ha realizzato ciò che da sempre si era prefissato di fare. Questi aspetti le differenziano sensibilmente dall’universo maschile, per il quale invece la dimensione puramente riferita al lavoro, e ai suoi contenuti, pur preminente nell’indirizzare le scelte risulta meno accentuata (48,3%), mentre cresce sensibilmente il valore attribuito all’autonomia, al far da sé, che coagula un interesse più forte per le professioni (40,3%) (tab. 3).

**Tab. 3 - Fattori determinanti nell'avvio dell'attività in proprio, per genere** (val. %)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | | |
| Maschio | Femmina | Totale |
| La passione per i contenuti del lavoro | 48,3 | 58,9 | 52,3 |
| La voglia di mettersi in proprio, di essere autonomo | 40,3 | 27,9 | 35,6 |
| La voglia di realizzare un desiderio che avevo da sempre | 23,9 | 33,9 | 27,6 |
| La casualità, il verificarsi di una serie di circostanze positive che mi hanno portato su questa strada | 26,8 | 22,1 | 24,9 |
| La voglia di guadagnare, di svolgere una professione prestigiosa | 13,7 | 8,2 | 11,7 |
| Il desiderio di portare avanti un’attività professionale di famiglia, già ben avviata | 4,4 | 2,7 | 3,8 |
| Altro | 1,9 | 2,9 | 2,2 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

Nel tempo, tuttavia, i fattori che fanno propendere per il lavoro in proprio sono andati lentamente cambiando, influenzati da una cultura del lavoro e modelli di riferimento che tendono a mutare, come del resto il mercato, che appare profondamente diverso rispetto a quello cui hanno approcciato i professionisti oggi meno giovani. Se i contenuti del lavoro si confermano un *driver* di riferimento per le scelte professionali, questi risultano un po’ meno decisivi per i giovani d’oggi (indica tale *item* il 45,2% degli *under* 40 a fronte di circa il 54,9% dei 41-55enni e il 53,8% degli *over* 55), per i quali invece il desiderio di guadagnare cresce d’importanza (16,6%).

È un elemento sintomatico 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, e tale dimensione rappresenta un tratto distintivo proprio delle nuove leve, che sono state investite da un mutamento radicale intervenuto nel mercato (tab. 4).

**Tab. 4 - Fattori determinanti nell'avvio dell'attività in proprio, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-55 anni | più di 55 anni | Totale |
| La passione per i contenuti del lavoro | 45,2 | 54,9 | 53,8 | 52,3 |
| La voglia di mettersi in proprio, di essere autonomo | 36,4 | 36,2 | 34,1 | 35,6 |
| La voglia di realizzare un desiderio che avevo da sempre | 30,8 | 27,2 | 26,3 | 27,6 |
| La casualità, il verificarsi di una serie di circostanze positive che mi hanno portato su questa strada | 23,4 | 24,7 | 26,1 | 24,9 |
| La voglia di guadagnare, di svolgere una professione prestigiosa | 16,6 | 10,5 | 9,5 | 11,7 |
| Il desiderio di portare avanti un’attività professionale di famiglia, già ben avviata | 5,1 | 4,1 | 2,0 | 3,8 |
| Altro | 4,2 | 1,4 | 2,1 | 2,2 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

Tale carattere, in parte residuale, della scelta per il lavoro autonomo che tende ad emergere - seppure in forma molto limitata - tra le giovani generazioni, trova ragione anche nella relativa giovane età in cui avviene l’approdo al lavoro in proprio. Ben il 74% ha avviato la propria attività autonoma entro i 30 anni: se per un verso questo può rappresentare il naturale sbocco per giovani animati da forte passione per il proprio lavoro e dallo spiccato desiderio di mettersi in proprio, il più forte interesse economico che ha condotto a tale scelta e la circostanza di non avere alle spalle una precedente esperienza di lavoro dipendente (il 65,5% degli *under* 40 non l’ha maturata) evidenziano come anche l’assenza di altre possibilità possa produrre un così ampio interesse verso la libera professione, oltre alle valutazioni che rimandano alla passione e all’interesse.

L’approdo di molti giovani alla libera professione immediatamente al completamento del ciclo di studi, spesso senza un bagaglio di esperienze e conoscenze adeguato a fronteggiare le sfide che esso comporta, rappresentano inoltre un elemento che li espone maggiormente alle turbolenze del mercato e ne diminuisce il potere contrattuale nei confronti di *partner* e collaboratori, e clienti.

Di contro, tra gli *over* 55 l’esperienza di lavoro dipendente prima dell’approdo a quello autonomo risulta più diffusa (57,7%), anche perché per il 25,1% l’avvio dell’attività in proprio è avvenuta in età più adulta, dopo i 40 anni. La schiera più anziana delle libere professioni mostra, dunque, percorsi più graduali e strutturati, che possono derivare da scelte compiute in piena autonomia ma anche da strategie di riconversione professionale avviate autonomamente o obbligate. Ad ogni modo, un bagaglio di esperienza lavorativa più solido e percorsi più diversificati possono aiutare a conoscersi, ad orientarsi e a dotarsi di strumenti per affrontare al meglio il mercato del lavoro, anche se l’affermazione professionale e la piena indipendenza nel proprio ambito di specializzazione possono arrivare più tardi (tabb. 5 e 6).

**Tab. 5 - Età in cui è stata avviata l'attività in proprio, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-55 anni | più di 55 anni | Totale |
| Fino a 25 anni | 18,6 | 14,9 | 14,5 | 15,6 |
| Da 26 a 30 anni | 55,4 | 37,2 | 30,5 | 39,8 |
| Da 31 a 40 anni | 26,0 | 39,6 | 29,9 | 33,9 |
| Più di 40 anni | 0,0 | 8,3 | 25,1 | 10,7 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

**Tab. 6 - Esperienza di lavoro dipendente prima di approdare all'attività in proprio, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| fino a 40 anni | 41-55 anni | più di 55 anni | Totale |
| Sì | 34,5 | 42,9 | 57,7 | 44,7 |
| No | 65,5 | 57,1 | 42,3 | 55,3 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Un andamento peculiare è mostrato dalle donne, che tendono a mettersi in proprio mediamente più tardi rispetto agli uomini (solo il 7,5% lo ha fatto entro i 25 anni e il 39% tra 31-40 anni a fronte rispettivamente del 20,7% e del 31% degli uomini) e, al tempo stesso, in molti più casi non hanno un’esperienza professionale pregressa (il 39,1% ha alle spalle un’altra esperienza di lavoro contro il 47,9% degli uomini). Sono i più alti livelli di istruzione raggiunti dalle libere professioniste e la più forte incidenza di questa compente all’interno delle professioni sanitarie – che prevedono percorsi formativi più lunghi e livelli di specializzazione più elevati – a tenerle a distanza dal lavoro, più di quanto si possa osservare tra i colleghi. Se per un verso ciò consente loro di presentarsi sul mercato con un livello di competenze molto elevato, per altro verso non sempre le professioniste hanno modo di metterlo pienamente a frutto nel mondo del lavoro, a causa non soltanto del *gap* di esperienza, ma anche di dinamiche professionali e oneri famigliari che tendono a penalizzarle (tab. 7).

**Tab. 7 -** **Età in cui è stata avviata l'attività in proprio, per genere** (val. %)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | | |
| Maschio | Femmina | Totale |
| Fino a 25 anni | 20,7 | 7,5 | 15,6 |
| Da 26 a 30 anni | 37,5 | 42,7 | 39,8 |
| Da 31 a 40 anni | 31,0 | 39,0 | 33,9 |
| Più di 40 anni | 10,8 | 10,8 | 10,7 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Un’altra dimensione caratterizzante il mondo delle professioni concerne il suo essere tendenzialmente scevro da condizionamenti familiari e valutazioni che non attengono strettamente alla sfera più individuale. Solo il 3,8% dei professionisti, infatti, ha indicato tra i fattori determinanti nella scelta di mettersi in proprio il desiderio di portare avanti un’attività familiare già ben avviata. La percentuale si fa poco più ampia in corrispondenza delle professioni di stampo giuridico (7,1%) ed economico-sociale (6,4%), per le quali uno studio professionale già avviato e la rete di relazioni col mercato costituiscono un fattore di competitività più importante e che in termini di scelte professionali rappresentano un aspetto non trascurabile, anche se ampiamente secondario rispetto ad altri.

Molti dei professionisti oggi sul mercato, del resto, si configurano a tutti gli effetti come dei *newcomers*, che sono in tutto e per tutto artefici unici del percorso professionale intrapreso. Contrariamente all’immagine un po’ stereotipata che ancora prevale presso larga parte dell’opinione pubblica, l’approdo al lavoro professionale avviene autonomamente e “solo” il 5,6% degli intervistati è “subentrato” nello studio di famiglia, mentre la stragrande maggioranza – l’88,6% – ha avviato una nuova attività professionale, creando da sé il proprio lavoro: il 71,7% per conto proprio, il 16,9% assieme ad altri professionisti.

Rispetto a questo tema due aspetti appaiono dirimenti per comprendere le trasformazioni che stanno investendo l’esercizio dell’attività libero professionale da una parte, e le peculiarità delle sue singole anime dall’altra.

Il primo concerne la vitalità del tessuto professionale. Tra le professioni autonome della salute e dell’area tecnica si osserva una più forte incidenza di nuove attività avviate (rispettivamente l’89,8% e il 92,9% degli intervistati ha avviato una nuova attività autonoma), un fiorire di iniziative professionali, per proprio conto o in associazione, che rimescola il mercato e le posizioni in esso acquisite. Maggiori sono gli spazi potenziali di attività e più forte è la competizione in queste branche, in cui le nuove professioni che si sono sviluppate e le trasformazioni apportate a livello di regolamentazione e di assetto organizzativo hanno indotto un più vivace germogliare di nuove attività libero professionali, che invece sul fronte economico e giuridico sono state in parte attenuate dall’esistenza di attività di famiglia consolidate che si “tramandano”, e nelle quali sono stati in più casi assorbiti i professionisti (rispettivamente il 10,2% e il 12% sono “subentrati”) (tab. 8).

**Tab. 8 - L'approdo al lavoro professionale, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Ha avviato una nuova attività per conto mio, da solo | 59,1 | 67,1 | 75,7 | 75,4 | 71,7 |
| Ha avviato una nuova attività assieme ad altri professionisti | 22,2 | 17,4 | 14,0 | 17,5 | 16,9 |
| E' subentrato in un’attività di famiglia | 10,2 | 12,0 | 0,8 | 5,4 | 5,6 |
| Ha acquisito/rilevato un’attività già esistente | 5,5 | 1,8 | 6,7 | 1,1 | 3,9 |
| Altro | 3,1 | 1,8 | 2,7 | 0,6 | 1,9 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Il secondo concerne le nuove forme che assume il lavoro libero professionale. Se per un verso esso si mantiene vitale e senz’altro “aperto” a chi, in possesso di solide competenze e mosso da forte passione, intende affermarsi in essa, per un altro verso sembra essersi consolidato un certo slancio a collaborare tra professionisti, un impulso a condividere competenze, esperienze e responsabilità nell’esercizio della libera professione, e che connota le generazioni più giovani. Il 18,1% dei professionisti *under* 40 e il 17,9% di quelli di 41-55 anni hanno, infatti, avviato una nuova attività professionale insieme ad altri professionisti, mentre ha fatto altrettanto il 13,4% della schiera di *over* 55. È questo un mutamento non di poco conto, dettato dall’evoluzione del mercato dei servizi professionali in un senso più complesso e specialistico, che richiede la messa a sistema di “saperi” e specializzazioni variegate, ma soprattutto la necessità condividere i costi dell’organizzazione e fare massa critica per affrontare il mercato e accrescere le *chance* di presidiarlo con successo (tab. 9).

**Tab. 9 - L'approdo al lavoro professionale, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-55 anni | Più di 55 anni | Totale |
| Ha avviato una nuova attività per conto mio, da solo | 68,0 | 70,7 | 77,7 | 71,7 |
| Ha avviato una nuova attività assieme ad altri professionisti | 18,1 | 17,9 | 13,4 | 16,9 |
| E' subentrato in un’attività di famiglia | 5,7 | 6,2 | 4,1 | 5,6 |
| Ha acquisito/rilevato un’attività già esistente | 4,8 | 3,8 | 3,2 | 3,9 |
| Altro | 3,5 | 1,4 | 1,5 | 1,9 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Poco a poco muta, dunque, l’immagine del professionista: ad una che lo vede ancora tendenzialmente solo nel sostenere oneri e responsabilità della propria attività, mosso dal tenace desiderio di autonomia e indipendenza, tipico della libera professione, e che lo conduce molto spesso ad essere l’unico titolare dell’attività avviata, oggi si associa un’immagine che sempre più per necessità, ma anche per scelta, non può che apparire tendenzialmente più collaborativa, in linea con una concezione della libera professione più aperta, nella quale si affermano lo scambio e la condivisione di strategie e responsabilità tra i professionisti con i quali si è intrapresa la sfida della nuova attività.

È una nuova versione di lavorare in autonomia che si va affermando, meno “pura”, ma in questa fase forse la più efficace per rilanciare la sfida al mercato.

# 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, che resta caratterizzata da una forte impronta individuale, nonostante i segnali in controtendenza evidenziati da alcuni segmenti professionali e soprattutto dalle fasce più giovani.

Che sia all’inizio della carriera o alla fine, tuttora l’orientamento a lavorare da soli resta di gran lunga prevalente per quest’anima del terziario. E se da un lato, una simile vocazione rappresenta un valore centrale della scelta professionale fatta, dall’altro lato, costituisce 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 per nulla presidiati.

Ben il 75,9% dei professionisti italiani svolge la propria attività in forma individuale, nella maggior parte dei casi come unico titolare dello studio professionale (53,5%), e solo il 17,7% è socio di uno studio con più titolari o di una società tra professionisti (fig. 1).

Questa spiccata atomizzazione del mondo professionale italiano, la cui spina dorsale è fatta di tanti professionisti che si presentano sul mercato contando solo sulle proprie forze o sul supporto di collaboratori e dipendenti, e in molti meno casi di *partner*, assume un rilievo ancora più marcato se si considera la quota di consulenti (lo è il 20,2% dei professionisti), alta soprattutto tra i giovani (29,6%), che rappresenta una delle modalità più frequenti attraverso le quali si esercita la professione.

È questa la forma più snella per svolgere l’attività professionale, in forma di mono-committenza (6,4%) – in questo caso avvicinandosi molto allo schema tipico del lavoro subordinato, ma senza le relative tutele – o in più casi presso vari clienti (13,9%). Quest’ultima condizione è frequente soprattutto tra le professioni sanitarie (il 22,6% dei professionisti in quest’area è consulente presso più clienti, l’8,5% presso uno solo) e rappresenta la forma più *basic* di esercizio dell’attività professionale: sostanzialmente non c’è struttura organizzativa alle spalle, i costi di gestione sono neutralizzati e il confronto con il mercato è quotidiano e immediato, in termini di opportunità, competenze richieste, volume d’affari generato. Pur con tutte le difficoltà che può presentare, resta la forma di lavoro autonomo che permette di entrare nel mercato rapidamente e senza troppi fronzoli, acquisire quell’esperienza ed affinare quelle competenze che saranno un bagaglio importante nel prosieguo dell’attività professionale.

**Fig. 1 - Modalità di esercizio dell'attività professionale** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

Accanto a questo universo, che rappresenta l’anima più flessibile e meno strutturata del lavoro autonomo, consistente soprattutto tra i più giovani professionisti, è interessante rilevare come proprio tra questi ultimi quasi una buona quota (43,87%) sia già titolare di un proprio studio professionale, assumendo pienamente su di sé, e fin dalle prime battute della carriera, la responsabilità del proprio successo professionale, confrontandosi senza mediazioni né con il mercato né con altri colleghi.

Una tale condizione è ancora più radicata tra i professionisti più navigati (64,8%), e si conferma lo sbocco naturale del percorso di maturazione delle ambizioni professionali dei lavoratori autonomi, per i quali oltre alla soddisfazione professionale ed economica, l’aspetto dell’autonomia sul lavoro conta parecchio.

In parziale controtendenza è quanto si osserva in corrispondenza dei professionisti di 40-50 anni, che dimostrano una maggiore disposizione a condividere oneri e responsabilità professionali con altri colleghi, come conferma la più ampia la quota di quanti hanno deciso di lavorare in forma associata (19,8%), a fronte di percentuali ben più contenute tra gli altri, e comprese tra il 14% dei più giovani e il 16,5% dei più anziani (tab. 10).

**Tab. 10 - Condizione professionale dei professionisti che svolgono attività libero professionale o imprenditoriale, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | |  | Età in classe | | | |
|  | Uomini | Donne |  | fino a 40 anni | 41-55 anni | più di 55 anni | Totale |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| FORMA INDIVIDUALE | 79,4 | 84,2 |  | 84,4 | 78,8 | 83,0 | 81,1 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Consulente presso un solo cliente/struttura | 5,8 | 8,8 |  | 10,8 | 6,0 | 5,0 | 6,8 |
| Consulente presso più clienti/strutture | 12,0 | 20,0 |  | 22,3 | 14,4 | 9,4 | 14,8 |
| Titolare unico di studio professionale | 58,9 | 54,1 |  | 48,8 | 56,0 | 66,6 | 57,1 |
| Imprenditore, titolare unico | 2,6 | 1,3 |  | 2,6 | 2,4 | 2,1 | 2,4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| FORMA ASSOCIATA | 20,6 | 15,8 |  | 15,6 | 21,2 | 17,0 | 18,9 |
| Titolare/socio di studio associato | 16,3 | 12,5 |  | 12,3 | 17,0 | 12,8 | 15,0 |
| Titolare/socio di società tra professionisti | 2,9 | 2,0 |  | 1,8 | 2,6 | 3,7 | 2,7 |
| Imprenditore, con altri titolari | 1,3 | 1,2 |  | 1,5 | 1,6 | ,5 | 1,3 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Totale | 100,0 | 100,0 |  | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Solo per tutti coloro che svolgono attività libero professionale o imprenditoriale

Fonte: indagine Censis-Adepp

Ogni classe di età manifesta, dunque, una propria vocazione e delle peculiarità nell’organizzazione del lavoro autonomo, che si possono ricondurre a strategie professionali ben precise. Al netto dei tanti che fin da subito dimostrano di avere il coraggio e la possibilità di mettersi in proprio a tutti gli effetti, avviando il proprio studio professionale, vi sono, infatti, dei percorsi ben consolidati per i professionisti che compiono tutti gli *step* della “gavetta”. Le prime fasi da consulente sono quasi una tappa obbligata per i professionisti più giovani, per conoscere il mercato e irrobustire il bagaglio di competenze. A queste sembra far seguito, in un buon numero di casi, l’avvio di attività in associazione con altri professionisti, che tocca il suo apice proprio in corrispondenza di quanti possono vantare una certa esperienza professionale. E per molti di questi, lo studio associato potrebbe essere soltanto una fase di passaggio, propedeutica all’avvio del proprio studio, e mettere in pratica quello che a tutt’oggi si caratterizza come il compimento del percorso per molti dei lavoratori autonomi.

Quando i professionisti si uniscono e decidono di mettere in comune le rispettive attività, a prevalere è solitamente una logica di affinità e contiguità, più che di differenziazione e complementarietà nell’offerta di servizi. Nell’85% dei casi i soci sono individuati all’interno dello stesso gruppo professionale, mentre “solo” nel 15% rispecchiano competenze ed ambiti di interesse diversi.

L’area di attività gioca in questa scelta un ruolo preponderante: le professioni tecniche, che in più casi rispondono ad un mercato più interrelato, in cui è forte la commistione tra competenze diverse e afferenti a branche di sapere multispecialistico, mostrano una più forte disponibilità a mettere a sistema profili differenti, che però sappiano compenetrarsi e integrarsi vicendevolmente (23,6%). E lo stesso si avverte tra i più giovani (19,9%), abituati a ragionare e interpretare il proprio ruolo in un’ottica di sistema, ben consapevoli del valore aggiunto ottenuto offrendo al mercato servizi di alta qualità e “chiavi in mano”, potendo gestire a 360 gradi tutte le fasi dei progetti loro affidati dai committenti (tabb. 11 e 12).

**Tab. 11 - Provenienza professionale dei soci dello studio, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Prevalentemente dallo stesso gruppo professionale | 81,9 | 95,0 | 86,3 | 76,4 | 85,0 |
| Da diversi gruppi professionali | 18,1 | 5,0 | 13,7 | 23,6 | 15,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

**Tab. 12 - Provenienza professionale dei soci dello studio, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-55 anni | Più di 55 anni | Totale |
| Prevalentemente dallo stesso gruppo professionale | 80,1 | 84,9 | 88,3 | 85,0 |
| Da diversi gruppi professionali | 19,9 | 15,1 | 11,7 | 15,0 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Ma se i professionisti mostrano in un numero crescente di casi di considerare l’ipotesi di associarsi, e attraverso essa inizia ad affermarsi una ricerca di arricchimento professionale, di progressiva commistione tra saperi, competenze e mercati diversi, per giungere ad un *know how* che possa differenziarsi sul mercato e soddisfare le peculiari richieste dei clienti, a risentirne è inevitabilmente anche l’assetto delle prestazioni professionali offerte. Queste, poco a poco, si fanno sempre più eterogenee al loro interno, proprio in virtù di questi processi che seguono due direttrici opposte: la progressiva specializzazione di settore e la contaminazione tra settori ed ambiti diversi. Ne discende un assetto che è tendenzialmente diviso tra quei professionisti che erogano servizi specialistici - un *core* ben definito all’interno di alcuni ambiti tematici settoriali (55,1%) - e altri che invece spaziano trasversalmente all’interno di un nucleo più ampio di materie di competenza della professione (40,4%).

E accanto a questi due filoni principali, è interessante notare come una esigua fetta delle libere professioni (4,6%), per lo più gli studi associati (6,9%) ed i professionisti più giovani (6,5%), presentino, invece, un’offerta multispecialistica, in grado di mettere assieme competenze specifiche e sfaccettature differenti (tecniche, legali, economiche, ecc.) su uno stesso ambito di interesse, che attraversa la rigida ripartizione delle competenze tra le varie professioni individuate, dando vita a professioni e ad un coagulo di saperi “ibridi” per il mercato attuale.

È interessante notare, peraltro, come gli studi associati grazie alla struttura più ampia e alle risorse più numerose possano presidiare il mercato in maniera trasversale, spaziando a 360 gradi entro le competenze attribuite ad una determinata professione (49,8%), mentre i professionisti che esercitano in proprio si posizionano verticalmente (57,4%), entro ben precisi temi verso i quali hanno maturato la maggiore esperienza e specializzazione e proprio su questi tendono a concentrare la loro offerta di servizi (tab 13).

**Tab. 13 - Tipologia di prestazioni professionali offerte dallo studio, per modalità di esercizio dell'attività professionale** (val. %)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Modalità di esercizio | | |
|  | Singolo | Associato | Totale |
| Specialistiche: nell’ambito dei servizi professionali erogabili si è scelto di puntare su alcuni ambiti/tematiche, e su queste fornire prestazioni estremamente professionalizzate | 57,4 | 43,3 | 55,1 |
| Prevalentemente generiche: lo studio punta ad offrire servizi di consulenza a 360 gradi, coprendo gran parte delle materie di competenza della professione | 38,6 | 49,8 | 40,4 |
| Multispecialistiche: lo studio/società punta a fornire servizi professionali afferenti ad ambiti diversi, ma lavorando su tematiche specifiche | 3,9 | 6,9 | 4,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Rispetto alle varie aree professionali, è l’offerta di servizi di tipo sanitario che tende a concentrarsi maggiormente intorno ad un nucleo di competenze ben individuato (65,3%), secondo un mercato che richiede ai professionisti servizi puntuali, molto specialistici e percorsi formativi e professionali che assumono un indirizzo ben preciso sin dalle battute iniziali. Di segno completamente opposto, invece, è lo spaccato offerto dalle professioni di carattere economico-sociale, che tendono a concentrarsi su prestazioni prevalentemente generiche che ruotano intorno alla professione e i servizi erogati dipendono più dalle richieste del cliente che non da una selezione operata a monte del professionista  
(tab. 14).

**Tab. 14 - Tipologia di prestazioni professionali offerte dallo studio, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Specialistiche: nell’ambito dei servizi professionali erogabili si è scelto di puntare su alcuni ambiti/tematiche, e su queste fornire prestazioni estremamente professionalizzate | 33,2 | 53,6 | 65,3 | 53,7 | 55,1 |
| Prevalentemente generiche: lo studio punta ad offrire servizi di consulenza a 360 gradi, coprendo gran parte delle materie di competenza della professione | 63,0 | 43,4 | 32,0 | 38,4 | 40,4 |
| Multispecialistiche: lo studio/società punta a fornire servizi professionali afferenti ad ambiti diversi, ma lavorando su tematiche specifiche | 3,8 | 3,0 | 2,8 | 7,9 | 4,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Ma gli approcci sin qui evidenziati, soprattutto nell’ambito dell’esercizio in forma associata delle professioni e delle conseguenze che da esso scaturiscono sul mercato, seppure interessanti restano tuttora residuali. E si collocano, peraltro, all’interno di un assetto delle attività professionali che mantiene contorni tutto sommato circoscritti, forse fin troppo per un mercato dei servizi professionali che richiede oggi un cambio di passo, in direzione di una maggiore strutturazione, cui corrispondono più ampie risorse economiche e competenze per competere.

Circa la metà dei professionisti che svolgono la propria attività in forma associata ha, infatti, solo un altro socio (50,5%); all’interno dell’altra metà dei professionisti associati, la stragrande maggioranza ha tra 3 e 5 soci complessivi (40%), mentre solo il 9,5% opera all’interno di studi più strutturati, che contano più di 5 *partner*.

Stentano ad avviarsi compiutamente quei vitali processi di consolidamento delle strutture, che a tutt’oggi risultano confinate entro assetti per un verso estremamente atomizzati (tanti professionisti singoli), e per altro assai minuti e parcellizzati (laddove si mettono insieme, i professionisti danno vita a studi associati *micro*). A comporre un simile quadro è in primo luogo la ritrosia a mettere da parte una quota dell’autonomia gelosamente preservata dai professionisti da un lato, non sempre ben disposti a condividere strategie e mercati con eventuali *partner*, e in seconda battuta, non si può trascendere dal mercato di riferimento, costituito anch’esso da un *target* *micro* (famiglie e piccole imprese), che può ben essere presidiato da strutture piccole e flessibili.

Queste dinamiche, ed in particolare l’ultima, sembrano valere in particolare al Centro (il 60,5% degli studi associati ha fino a due soci) e al Sud (55,6%), dove se anche è più radicata la tendenza dei professionisti ad associarsi con colleghi (lo fa rispettivamente il 22% e il 19,4% degli intervistati), manca un vivace tessuto di imprese ed è più rarefatta la presenza di grandi distretti industriali che coagulano una domanda sufficientemente ampia di servizi specialistici, che soltanto le strutture più complesse sono in grado di soddisfare. Una peculiarità, questa, che invece si rileva in particolare al Nord Ovest, dove cresce la quota di studi associati con un numero di *partner* più esteso (15,6%), funzionale a rispondere ad un mercato con caratteri sostanzialmente differenti dal Centro-Sud (fig. 2).

**Fig. 2 - Numero di soci dello studio associato, per area geografica** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

Le ridotte dimensioni dell’attività e la forte propensione al lavoro individuale - pur all’interno di un quadro dinamico, che per alcuni segmenti si va adeguando agli sviluppi più recenti del mercato - 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 o al massimo regionale, e solo il 15,1% si proietta stabilmente su un orizzonte più ampio, di tipo nazionale (12,6%) o internazionale (2,5%).

Quello prettamente locale è ormai un bacino che non è più in grado di garantire una domanda di mercato soddisfacente, soprattutto in questa fase di recessione, in cui all’inevitabile calo delle commesse fa da contraltare un presidio sempre più capillare da parte dei *competitor*.

È al Sud che le attività professionali mostrano un radicamento più forte rispetto al territorio locale: ben il 90,9% dei liberi professionisti opera nel solo mercato locale, a fronte di percentuali che si mantengono entro l’83% nelle altre aree del Paese. Scelte ben precise inerenti la qualità della vita, e probabilmente livelli di competizione più contenuti sembrano consentire ai professionisti del Meridione di poter trovare il giusto appagamento economico, professionale e umano “battendo” il solo mercato locale. E se per un verso, da tale situazione discende una perfetta conoscenza della locale domanda di servizi ed in generale della realtà in cui si opera, una maggiore facilità nel tessere le relazioni e sicuramente una specializzazione dell’offerta di servizi in base alle peculiarità locali, per altro verso quelle meridionali, in più casi rispetto al resto del Paese, si dimostrano esperienze non del tutto “compiute”, che probabilmente hanno rinunciato troppo presto a percorrere quelle vitali prospettive di crescita necessarie per innalzare la quantità e la qualità dei servizi offerti.

Un *trend* analogo si rinviene anche per le donne, che in più casi tendono a concentrarsi sul mercato locale (per l’89,2% è quello prevalente, mentre il 9,4% opera principalmente su quello nazionale e l’1,5% su quello internazionale), chiamandosi fuori dalla sfida competitiva più aspra che si gioca su bacini più allargati e vede coinvolti in più casi gli uomini, il 14,4% dei quali opera prevalentemente sul mercato nazionale e il 3,2% su quello internazionale. Il presidio di questi mercati richiede maggiore sforzo e investimenti, e probabilmente anche competenze più alte - che le donne hanno dimostrato di possedere, a partire dei titoli di studio più elevati – e in cambio regalano soddisfazioni maggiori in tutti i campi.

Un cambio di passo culturale che porti una più ampia apertura verso il mercato e una crescita strutturale dei *player*, per avere più competenze e risorse a disposizione, sono i due passaggi propedeutici per accedere a mercati più ampi e incrementare i volumi d’affari generati in seno alle attività professionali. Per proiettarsi sul mercato nazionale, prima ancora che su quelli internazionali, infatti, è necessario irrobustire le attività professionali, dotarle di strutture di supporto, competenze più ampie e risorse economiche più rilevanti, e al contempo ampliare la gamma di servizi da queste offerti: soltanto una più consolidata compagine societaria può assicurare un simile consolidamento.

Sono i professionisti che operano attraverso forme associate più robuste che, infatti, riescono a presidiare mercati di sbocco più ampi, suscettibili di stimolare processi di sviluppo ulteriori e rilanciare continuamente la sfida al mercato: il 24,2% degli studi con 3-5 soci opera prevalentemente sul mercato nazionale e ben l’11,9% di quelli con oltre 5 *partner* prevalentemente su quello internazionale, a fronte di quote ben più ridotte all’interno delle strutture meno articolate (rispettivamente il 6,2% e il 3,1% degli studi associati fino a 2 soci operano prevalentemente sul mercato nazionale o internazionale) (tab. 15).

**Tab. 15 - Caratteristiche del mercato di riferimento, per genere e numero di soci dello studio associato** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | | |  | Numero di soci dello studio associato | | | |
|  | Maschio | Femmina | Totale |  | Fino a 2 | 3-5 soci | Più di 5 | Totale |
| Locale, lo studio opera prevalentemente nel contesto cittadino, locale e regionale | 82,4 | 89,2 | 84,9 |  | 90,7 | 68,0 | 68,0 | 79,5 |
| Nazionale, lo studio vende servizi professionali su tutto il territorio nazionale ed ha clienti che provengono da tutta Italia | 14,4 | 9,4 | 12,6 |  | 6,2 | 24,2 | 20,2 | 14,7 |
| Internazionale, lo studio vende i propri servizi professionali anche all’estero e a clienti stranieri | 3,2 | 1,5 | 2,5 |  | 3,1 | 7,8 | 11,9 | 5,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |  | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

A fronte di una quota così limitata di professionisti che operano prevalentemente sui mercati internazionali, cui se ne aggiunge un’altra che intrattiene qualche tipo di rapporto con l’estero (il 10,1%), peraltro attraverso modalità non stabili (il 3,4% vende i propri servizi anche all’estero, il 2,6% si avvale di consulenti, collaboratori e fornitori presenti all’estero), la collocazione su di 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 e informale.

Il 61% afferma che è tramite il passaparola che tende ad ampliare la propria clientela, e ciò vale trasversalmente sia per i più anziani che per i giovani, che solitamente dimostrano di curare di più l’aspetto comunicativo e la relazione col mercato. Nuove e più strutturate logiche promozionali, invece, si vanno affermando all’interno delle professioni sanitarie, tra le quali la maggiore competizione e le dimensioni mediamente più ampie degli studi associati (il 18% ha più di 5 soci, seguito dal 10% di quelli legali), spingono i professionisti ad adottare modelli innovativi e più complessi per differenziarsi sul mercato, oltre ad una maggiore vivacità. Alla minore quota di quanti non fanno nulla nello specifico (24%), infatti, si aggiunge un 19% che utilizza come canale di comunicazione il sito *web* dello studio, mentre un 12,1% organizza eventi, seminari e incontri a scopo promozionale sulla base di *mailing list* mirate, e un 5,2% acquista spazi pubblicitari su giornali e riviste di settore (tab. 16).

**Tab. 16 - Modalità di promozione dell'attività professionale, per area professionale** (val.%)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Tramite il passaparola | 60,1 | 62,4 | 63,1 | 58,2 | 61,0 |
| Tramite il sito dello studio | 10,9 | 8,5 | 19,0 | 10,7 | 13,3 |
| Tramite iniziative promozionali ad hoc su mailing list, organizzazioni di seminari/convegni | 5,6 | 3,0 | 12,1 | 3,1 | 6,7 |
| Altro | 2,2 | 0,6 | 6,1 | 5,1 | 4,2 |
| Tramite pubblicità sui giornali, riviste di settore, ecc. | 1,9 | 0,6 | 5,2 | 2,8 | 3,1 |
|  |  |  |  |  |  |
| In nessun modo specifico | 32,4 | 34,5 | 24,0 | 35,0 | 30,6 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

In base ai canali promozionali utilizzati, variano il *budget* e le competenze da dedicare alla funzione *marketing* e commerciale, che possono essere interne allo studio o da acquistare all’esterno. Non è un caso, a tal proposito, che sono gli studi che possono contare su un numero di soci più corposo a distinguersi dagli altri per gli strumenti promozionali adottati, e che si focalizzano in misura più frequente verso forme più complesse e innovative. Se gli studi con strutture societarie più contenute mantengono un’attività promozionale baricentrata sul passaparola (70,8%) e sul sito *web* (19,9%), quelli con più soci pur vedendo ridimensionare il ruolo del passaparola (35,2%), mentre in più casi ricorrono al *web* (35,2%), organizzano eventi e conferenze il tratto differenziale (17,7%) e acquistano pubblicità su giornali e riviste di settore (5%) (tab. 17).

**Tab. 17 - Modalità di promozione dell'attività professionale, per numero di soci dello studio associato** (val.%)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Numero di soci | | | |
| Fino a 2 | 3-5 soci | Più di 5 | Totale |
| Tramite il passaparola | 70,8 | 65,3 | 35,2 | 65,3 |
| Tramite il sito dello studio | 19,9 | 24,7 | 35,2 | 23,3 |
| Tramite iniziative promozionali ad hoc su mailing list, organizzazioni di seminari/convegni | 6,2 | 9,4 | 17,7 | 8,6 |
| Altro | 2,0 | 2,6 | 5,0 | 2,5 |
| Tramite pubblicità sui giornali, riviste di settore, ecc. | 1,3 | 3,4 | 5,0 | 2,5 |
|  |  |  |  |  |
| In nessun modo specifico | 24,1 | 22,9 | 33,7 | 24,5 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

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 e mutevole. La generale 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. onere

E’ indubbio 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 2013 e 2014 solo il 21,8% è riuscito a far crescere il proprio fatturato, e mentre il 32,7% lo ha tenuto stabile, la quota più numerosa di professionisti (il 45,6%) ha subito una diminuzione consistente del proprio volume d’affari.

Gli ultimi due sono stati anni particolarmente complicati per il mondo delle professioni, che hanno prolungato una fase di sofferenza che si protrae ormai senza soluzione di continuità. Già provati dal cattivo andamento del mercato, i professionisti appaiono ancora più vulnerabili rispetto alle altre anime del lavoro proprio perché non possono contare su livelli reddituali garantiti o forme di sostegno, e coloro che si sono dotati di una struttura più organizzata fanno fronte a costi fissi che spesso sono indipendenti dall’andamento del mercato.

Le riserve accumulate e tutta la flessibilità di cui sono dotati appaiono le strategie difensive che oggi i professionisti possono mettere in campo a propria tutela, oltre alla possibilità di rilanciare la sfida al mercato, come si vedrà in seguito.

Ed in effetti, quella attuale appare come una sfida di fronte alla quale oltre al mero tentativo di tenere botta, in attesa di tempi migliori, non sembrano potersi immaginare altre strategie plausibili. Si tratta, infatti, di una crisi che non ha risparmiato nessuno, attraversando l’intero mondo delle libere professioni, e si è abbattuta soprattutto su quanti lavorano a ridosso del mondo dell’impresa.

I pochi segnali di reazione rilevati sono ascrivibili ad una più solida capacità di limitare i danni dimostrata da alcuni ambiti, specialmente quello delle professioni sanitarie, tra le quali la quota di quanti hanno visto aumentare il proprio fatturato (31,3%) negli ultimi due anni supera addirittura quella di chi registra una diminuzione (30,7%). Quest’universo, in particolare, ha tratto vantaggio dalla spesso improrogabile spesa che concerne le prestazioni sanitarie e dal progressivo arretramento del pubblico rispetto a una fetta di prestazioni sanitarie che vengono progressivamente assorbite dal *no* *profit* o dal privato.

Un dato tenue, ma che assume portata di assoluto rilievo nel panorama di crisi generalizzata che si è rilevato.

Durissimo è stato, invece, il contraccolpo subito dalle professioni tecniche, penalizzate dalla crisi dell’edilizia, dal crollo dei consumi delle famiglie per i servizi, e infine dal blocco degli investimenti pubblici per la manutenzione degli spazi pubblici e delle infrastrutture, dai quali i tecnici traevano una buona fetta del proprio volume d’affari. Ben il 62,7% all’interno di questo universo ha registrato un calo del proprio fatturato e solo il 24,9% è riuscito a mantenerlo invariato (tab. 18).

**Tab. 18 - Andamento del fatturato dell'attività professionale negli ultimi due anni, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Aumentato | 20,9 | 20,0 | 31,3 | 12,4 | 21,8 |
| Invariato | 39,6 | 30,9 | 38,0 | 24,9 | 32,7 |
| Diminuito | 39,6 | 49,1 | 30,7 | 62,7 | 45,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

È l’anima più giovane delle professioni che, invece, riesce a manifestare un segnale di riscatto: tra le nuove leve la quota di quanti hanno visto incrementare il proprio fatturato (33,1%) ha quanto meno compensato quella di chi ha avvertito un calo (33,1%), e il quadro sembra sostanzialmente all’insegna della stabilità. Tuttavia, bisogna anche considerare che all’inizio della carriera il volume di affari è generalmente ben più contenuto e la progressione reddituale è tale da consentire un rapido passaggio dai bassi livelli d’ingresso verso soglie ben più elevate.

È tra i professionisti con più esperienza, invece, che si sono osservate le dinamiche più preoccupanti, che probabilmente hanno prodotto contraccolpi psicologici più visibili. Abituati a confrontarsi con un mercato in continua crescita, hanno avuto la prontezza di riprendersi ad ogni fase di contrazione ciclica che li ha colpiti, mentre con la crisi attuale hanno pagato un prezzo elevato in termini di riduzione di fatturato. Solo per il 14,6% è cresciuto, al cospetto del 54,5% che lo ha visto ridurre, nonostante gli investimenti effettuati e l’aspettativa, dopo anni di lavoro e di esperienza, di poter gestire la situazione e guardare al futuro con fiducia.

In questo scenario, tuttavia, la limitatezza del mercato di riferimento ha giocato un ruolo determinante per le *performance*, come dimostra la tenuta sostanzialmente migliore di quelle attività che si collocano su mercati più ampi rispetto a quelle che invece operano solo a livello locale, che solo nel 20,7% ha riscontrato una crescita del fatturato negli ultimi due anni, contro il 45,9% che l’ha visto calare (fig. 3).

**Fig. 3 - Andamento del fatturato dell'attività professionale negli ultimi due anni, per caratteristiche del mercato di riferimento** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

Anche il Sud, infine, ha sofferto particolarmente negli ultimi due anni (per il 56,2% dei professionisti il fatturato è diminuito), in linea con un quadro economico generale che lo ha visto particolarmente penalizzato, mentre il Nord Ovest ha ancora la forza di resistere e in qualche caso in più rispetto al resto del Paese di avvantaggiarsi pure in questa situazione di crisi (il 28% ha aumentato il fatturato), anche se il quadro resta difficile anche in questa area (tabb. 19 e 20).

**Tab. 19 - Andamento del fatturato dell'attività professionale negli ultimi due anni, per area geografica** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area geografica | | | | |
| Nord Ovest | Nord Est | Centro | Sud e Isole | Totale |
| Aumentato | 28,0 | 22,0 | 22,1 | 14,4 | 21,8 |
| Invariato | 34,2 | 34,6 | 32,3 | 29,4 | 32,7 |
| Diminuito | 37,8 | 43,4 | 45,6 | 56,2 | 45,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

**Tab. 20 - Andamento del fatturato dello studio negli ultimi due anni, per classe d'età e genere** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | |  | Genere | | |
|  | fino a 40 anni | 41-55 anni | più di 55 anni |  | Uomini | Donne | Totale |
| Aumentato | 33,1 | 20,2 | 14,6 |  | 19,5 | 25,7 | 21,8 |
| Diminuito | 33,1 | 46,4 | 54,5 |  | 49,6 | 38,6 | 45,6 |
| Rimasto invariato | 33,8 | 33,3 | 30,8 |  | 30,8 | 35,7 | 32,7 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |  | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Le ragioni di un simile andamento sono evidentemente molteplici, tra le quali anche l’estrema limitatezza dei mercati di sbocco dei servizi professionali, ma non può essere trascurato come la stragrande maggioranza dei professionisti, ben il 61,3%, denunci al primo posto tra i fattori che più hanno inciso sulle negative *performance* il peso crescente dei costi relativi ad adempimenti amministrativi e fiscali, l’onere insostenibile dei gravami burocratici e delle tasse che, in un momento critico come l’attuale, possono fare davvero la differenza.

L’unanimità dei giudizi su questo aspetto si accompagna alla minore rilevanza che assumono altri elementi: il calo della domanda di mercato, indicato al secondo posto dal 56,1%, e il ritardo nei pagamenti dei clienti, indicato dal 50,3%.

Il mercato si è contratto, la domanda di servizi ha subito un rallentamento nei confronti di molti professionisti, ma tale dinamica si reputa meno impattante del quadro di riferimento nel quale essi operano. Il calo della domanda, peraltro, rientra nel naturale andamento del mercato, al quale i professionisti sembrano abituati: per la maggiore parte degli interpellati, peraltro, essa non assume una portata così dirompente, ma è ricondotta più ad andamenti congiunturali che non a difficoltà strutturali legate al settore economico di appartenenza (solo il 18,2% lo indica).

Non è tanto il mercato in sé, dunque, a presentarsi critico, quanto piuttosto i lacci e lacciuoli che ne impediscono il pieno sviluppo e, in una fase come questa, amplificano le conseguenze negative della cattiva congiuntura. Bisognerà intraprendere quanto prima la sfida della semplificazione e dell’efficientamento della macchina burocratica, operazione tutt’altro che semplice, per rimettere in moto un settore che nonostante tutto ha in sé la forza per sopravvivere ed è in grado di andare oltre la crisi.

Anche nei casi in cui la domanda e l’offerta si incrociano, subentra con una certa frequenza la difficoltà per il professionista a ricevere il compenso per la prestazione erogata (50,3%), un problema questo, che stringe come una morsa i professionisti.

È questo un aspetto particolarmente avvertito al Centro e al Sud (rispettivamente il 52,6% e il 53,1% affronta questa criticità), dove il peso del mercato pubblico e delle famiglie – i segmenti in maggiore difficoltà – è più consistente, anche se al Sud l’emorragia delle commesse è stata forte (63%), mentre al Nord, dove l’attività d’impresa risulta più dinamica, sono i costi della burocrazia e del fisco ad essere avvertiti con maggiore peso (il 62,5% al Nord Est e il 64,6% al Nord Ovest) (tab. 21).

**Tab. 21 - Problemi principali incontrati negli ultimi due anni, per area geografica** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Nord Ovest | Nord Est | Centro | Sud e Isole | Totale |
| Peso crescente dei costi per adempimenti normativi, tasse, ecc. | 64,6 | 62,5 | 58,7 | 58,3 | 61,3 |
| Calo della domanda derivante da fattori collegati alla crisi | 52,0 | 54,0 | 55,8 | 63,0 | 56,1 |
| Ritardo dei pagamenti da parte dei clienti | 49,8 | 46,9 | 52,6 | 53,1 | 50,3 |
| Aumento della concorrenza sleale, da parte di chi lavora in nero, o chi offre prestazioni/servizi professionali pur non avendo le idonee qualifiche | 25,9 | 25,7 | 24,0 | 23,2 | 24,8 |
| Aumento della concorrenza tra professionisti, soprattutto giovani | 19,8 | 20,5 | 13,3 | 18,2 | 18,5 |
| Calo della domanda derivanti da difficoltà legate al settore economico di appartenenza | 17,5 | 19,3 | 17,5 | 18,1 | 18,2 |
| Maggiori difficoltà di accesso al credito | 3,1 | 4,0 | 5,8 | 4,4 | 4,1 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

Un discorso a parte meritano alcune anime del mercato dei servizi professionali, alle prese con processi di ristrutturazione interni o meccanismi di reazione alla crisi che si riverberano sull’attuale condizione di mercato. Nel primo caso il riferimento è alle professioni tecniche, che oltre a soffrire più delle altre l’impatto della crisi sulla domanda di prestazioni (62,9%), scontano un calo della domanda derivante da difficoltà strutturali legate al settore economico di appartenenza, che riscuote una diffusione più che doppia rispetto alla media (30,6%) (tab. 22).

**Tab. 22 - Problemi principali incontrati negli ultimi due anni, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
|  |  |  |  |  |  |
| Peso crescente dei costi per adempimenti normativi, tasse, ecc. | 55,5 | 58,1 | 64,9 | 61,8 | 61,3 |
| Calo della domanda derivante da fattori collegati alla crisi | 50,8 | 53,9 | 53,2 | 62,9 | 56,1 |
| Ritardo dei pagamenti da parte dei clienti | 72,9 | 67,1 | 29,5 | 53,5 | 50,3 |
| Aumento della concorrenza sleale, da parte di chi lavora in nero, o chi offre prestazioni/servizi professionali pur non avendo le idonee qualifiche | 31,5 | 16,8 | 28,1 | 22,9 | 24,8 |
| Aumento della concorrenza tra professionisti, soprattutto giovani | 14,3 | 25,7 | 20,9 | 13,0 | 18,5 |
| Calo della domanda derivanti da difficoltà legate al settore economico di appartenenza | 12,1 | 12,6 | 12,5 | 30,6 | 18,2 |
| Maggiori difficoltà di accesso al credito | 4,0 | 3,0 | 3,6 | 5,4 | 4,1 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

La crisi di alcuni comparti economici impatta direttamente sulla collegata domanda di servizi professionali, che lavorano a stretto contatto con i comparti oggi in maggiore difficoltà. È questa una situazione particolarmente delicata che pone interrogativi non soltanto sulla capacità di tenuta, ma anche in un’ottica più lunga, sulla necessità di ripensarsi e riconvertire l’offerta di servizi o la propria organizzazione, di fronte ai profondi mutamenti in atto.

Nel secondo caso il riferimento è ai professionisti over 55 che in più casi, oltre al calo della domanda (62,8%), lamentano una più forte incidenza del fattore “concorrenza” tra professionisti, soprattutto più giovani (indicata dal 21,4% rispetto al 16,9% dei 41-55enni), che dotati di strutture più snelle e flessibili e propensi ad utilizzare la leva economica come fattore di competitività - laddove possibile - possono puntare ad erodere quote di mercato ai professionisti più affermati.

Se i professionisti non sono rimasti con le mani in mano, ma hanno fatto di tutto per difendere le proprie posizioni e alimentare aspettative positive per il futuro, 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 in campo è stato l’ampliamento del portafoglio clienti, o il tentativo di diversificare quello già esistente: ben il 65,5% degli intervistati afferma infatti che negli ultimi due anni 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 41,2% degli intervistati), puntando soprattutto all’erogazione di nuovi e più articolati.

Nello stesso solco si collocano anche gli altri interventi adottati dai professionisti, che hanno mantenuto ben saldo lo sguardo sul mercato, nel tentativo di recuperare commesse e clienti per far tornare il fatturato a livelli accettabili, ma al tempo stesso non hanno perso l’occasione di guardare al proprio interno, cercando di supportare le strategie adottate attraverso un ripensamento dell’organizzazione interna e degli strumenti per competere.

In svariati casi, infatti, si è cercato di abbattere inefficienze e disfunzionalità, migliorando e razionalizzando l’organizzazione interna del lavoro (lo ha fatto il 37,7%), 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 31,6%).

Non tutto l’universo delle professioni ha avuto la possibilità di allineare il proprio assetto interno all’evolvere del mercato, ma soltanto quelle realtà più strutturate e che hanno potuto investire risorse a tale scopo: non è un caso, quindi, che siano stati i professionisti che svolgono attività in forma associata a razionalizzare l’organizzazione interna (44,7% rispetto al 36,1% dei professionisti singoli) e a investire in tecnologie (40,8% rispetto al 29,3%) (tab. 23).

**Tab. 23 - Innovazioni introdotte dai professionisti negli ultimi due anni, per modalità di esercizo della professione** (val. %)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Modalità di esercizio della professione | | |
|  | Singolo | Associato | Totale |
| Acquisizione di nuovi incarichi e clienti | 66,4 | 60,1 | 65,5 |
| Erogazione di nuovi servizi professionali | 41,1 | 41,3 | 41,2 |
| Miglioramento organizzazione del lavoro interna allo studio | 36,1 | 44,7 | 37,7 |
| Miglioramento ed innovazione nelle tecnologie | 29,3 | 40,8 | 31,6 |
| Modifica del processo di erogazione del servizio | 15,8 | 18,2 | 16,0 |
| Potenziamento della rete relazionale sul territorio (istituzioni, università, ecc.) | 16,6 | 10,1 | 15,2 |
| Potenziamento funzione di marketing e commerciale | 10,4 | 13,5 | 11,2 |
| Costituzione di società con altri professionisti | 6,1 | 10,5 | 6,9 |
| Proiezione su mercato internazionale | 3,9 | 5,6 | 4,2 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

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 16% ha modificato il processo stesso di erogazione dei servizi professionali, magari utilizzando maggiormente le tecnologie a disposizione; il 15,2% si è attivato per far crescere la propria rete di contatti sul territorio, con università, enti e autonomie funzionali, l’11,2% ha potenziato la funzione commerciale e di marketing, il 6,9% ha stretto *partnership* o costituito società con altri professionisti, mentre il 4,2% ha cercato di vendere i propri servizi sul mercato internazionale.

In particolare, la coltivazione di relazioni sul territorio e l’attivazione di *partnership* con altri soggetti *competitor* o no, rappresentano un aspetto che per quanto non sempre immediatamente visibile dimostra un elevato potenziale. È importante rilevare, infatti, come tra i professionisti che si trovano ad affrontare oggi una situazione lavorativa migliore, negli ultimi due anni sia stato più forte l’interesse verso questi aspetti, che anche se meno visibili, evidentemente dimostrano l’esistenza a monte di strategie di più ampio respiro ad essi collegate.

Se si analizzano i processi avviati negli ultimi due anni da chi definisce positiva la propria situazione lavorativa, infatti, si rilevano una maggiore vitalità degli interventi effettuati, ma anche una più forte enfasi su aspetti “*soft*”, come il potenziamento della rete relazionale sul territorio (21,5%) e la cura dell’organizzazione interna (46,4%). Tali dimensioni, dal canto loro, non solo hanno permesso ai professionisti di difendersi meglio di fronte alla crisi, ma hanno preparato il terreno per il futuro consolidamento dell’attività e la creazione di un ambiente di lavoro sostanzialmente più stabile e sereno al suo interno (tab. 24).

**Tab. 24 - Innovazioni introdotte dai professionisti negli ultimi due anni, per condizione lavorativa in questo momento** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Condizione lavorativa in questo momento | | | |
|  | Critica | Stabile | Positiva | Totale |
| Acquisizione di nuovi incarichi e clienti | 63,0 | 64,5 | 71,2 | 65,5 |
| Erogazione di nuovi servizi professionali | 40,5 | 34,7 | 49,1 | 41,2 |
| Miglioramento organizzazione del lavoro interna allo studio | 32,5 | 40,1 | 46,6 | 37,7 |
| Miglioramento ed innovazione nelle tecnologie | 25,8 | 35,2 | 40,4 | 31,6 |
| Modifica del processo di erogazione del servizio | 14,6 | 15,6 | 19,6 | 16,0 |
| Potenziamento della rete relazionale sul territorio (istituzioni, università, etc) | 13,4 | 13,3 | 21,5 | 15,2 |
| Potenziamento funzione di marketing e commerciale | 10,5 | 8,4 | 15,8 | 11,2 |
| Costituzione di società con altri professionisti | 7,2 | 7,4 | 5,9 | 6,9 |
| Proiezione su mercato internazionale | 3,6 | 5,3 | 3,9 | 4,2 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

È in particolare all’interno delle professioni sanitarie (26,1%) e nell’universo femminile (19,7%) che si evidenzia un più robusto investimento nelle relazioni col territorio, mentre gli uomini e l’area delle professioni legali denotano approcci più tradizionali, di immediato impatto e di natura *hard*, che si traduce in investimenti in tecnologie (rispettivamente il 35,7% e il 39,2% ha avviato processi di investimento in questo ambito) e sull’organizzazione del lavoro (rispettivamente il 39,5% e il 45%).

Un accenno a parte meritano, infine, 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: oltre al più forte dinamismo nel mercato (il 76,8% ha investito nella ricerca di nuovi incarichi e clienti), l’attenzione al processo di erogazione del servizio come elemento chiave dell’esercizio professionale (il 17,7% ha potenziato questo aspetto), la tendenza a lavorare in *partnership* con altri professionisti (il 10,4% degli under 40 ha costituito società con altri professionisti), l’intraprendenza che emerge nel rapporto con il mercato (il 52,1% ha innovato l’offerta di servizi e il 16,6% 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” (fig. 4).

**Fig. 4 - Innovazioni introdotte dai professionisti negli ultimi due anni, per under 40 e over 55** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

**Tab. 25 - Innovazioni introdotte dai professionisti per area professionale e genere** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area di appartenenza | | | |  | Genere | | |
| Economico sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche |  | Maschio | Femmina | Totale |
| Acquisizione di nuovi incarichi e clienti | 71,6 | 68,3 | 57,4 | 70,3 |  | 64,6 | 66,3 | 65,5 |
| Erogazione di nuovi servizi professionali | 35,4 | 25,8 | 48,2 | 44,9 |  | 41,2 | 42,1 | 41,2 |
| Miglioramento organizzazione del lavoro interna allo studio | 40,7 | 45,0 | 38,2 | 31,6 |  | 39,5 | 35,1 | 37,7 |
| Miglioramento ed innovazione nelle tecnologie | 35,8 | 39,2 | 29,8 | 27,4 |  | 35,7 | 22,6 | 31,6 |
| Modifica del processo di erogazione del servizio | 18,1 | 12,5 | 17,3 | 15,6 |  | 17,6 | 13,5 | 16,0 |
| Potenziamento della rete relazionale sul territorio (istituzioni, università, etc) | 8,6 | 12,5 | 26,1 | 7,2 |  | 13,0 | 19,7 | 15,2 |
| Potenziamento funzione di marketing e commerciale | 7,0 | 5,8 | 19,5 | 6,8 |  | 10,4 | 13,2 | 11,2 |
| Costituzione di società con altri professionisti | 7,4 | 1,7 | 9,2 | 7,2 |  | 6,3 | 8,3 | 6,9 |
| Proiezione su mercato internazionale | 4,5 | 3,3 | 2,6 | 6,5 |  | 5,1 | 2,2 | 4,2 |

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 35,3% dichiara che la propria condizione è abbastanza critica, caratterizzata da molte difficoltà e l’obiettivo per il prossimo periodo non può che essere quello della sopravvivenza, vi è un 18,2% che si percepisce ormai a rischio, vista l’estrema difficoltà a procacciare lavori e clienti che arriva a minacciare la tenuta stessa dell’attività.

Questa condizione di grave difficoltà contraddistingue soprattutto i professionisti del Sud, dove oltre un quarto degli intervistati affronta con forte inquietudine la fase attuale (26,5%), e se a questi si sommano quanti sopravvivono pur affrontando delle difficoltà (36,5%), quasi un terzo dei professionisti si scopre in condizioni critiche (63%). Anche le professioni tecniche, seguite a stretto giro da quelle legali, evidenziano le maggiori difficoltà (il 28,4% dei primi e il 22,5% dei secondi definisce “molto critica” la propria condizione) e l’incapacità a trovare adeguate contromisure sino ad ora. Il mercato dei servizi sanitari, invece, si conferma quello più in salute: il 34,7% dei professionisti non ha avvertito particolari difficoltà negli ultimi due anni e il 23,8% l’ha vista persino migliorare (tab. 26).

Ancora una volta i crescenti spazi offerti dalla sanità e dall’assistenza, un tempo erogate direttamente dal pubblico, ed oggi per buona parte affidate al privato, creano condizioni assai interessanti a questa fetta del lavoro autonomo, che riesce a crescere nonostante la crisi.

**Tab. 26 - Il giudizio sulla situazione lavorativa, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Molto critica, c’è poco lavoro e la situazione professionale è incerta | 17,2 | 22,5 | 9,3 | 28,4 | 18,2 |
| Abbastanza critica, ci sono difficoltà ma si sopravvive | 35,4 | 35,8 | 32,3 | 39,1 | 35,3 |
| Stabile, la mia situazione non è cambiata negli ultimi anni | 29,9 | 21,4 | 34,7 | 20,3 | 27,6 |
| Positiva, malgrado la crisi la mia condizione professionale è migliorata | 16,0 | 18,5 | 21,8 | 12,0 | 17,5 |
| Molto positiva, negli ultimi anni la mia situazione è molto migliorata | 1,4 | 1,7 | 2,0 | 0,2 | 1,4 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

È polarizzata, invece, la situazione riferita ai professionisti più giovani, i quali varcate le soglie del mercato del lavoro si trovano proiettati in uno scenario fortemente competitivo e condizioni di lavoro assai sfidanti. La libera professione, specie nelle sue fasi inziali, lavoro, richiede grande impegno e il superamento di difficoltà, ma al tempo stesso offre grandi soddisfazioni e percorsi di crescita e affermazione professionale di tale rapidità che difficilmente si possono cogliere in altri segmenti del lavoro. È per questa ragione che in corrispondenza dei professionisti *under* 40 si osservano le frequenze minime di quanti definiscono stabile la propria posizione (20,8%), mentre sono più numerosi coloro che la definiscono abbastanza/molto critica (56,9%) o positiva/molto positiva (22,3%). Da un lato, si pone l’esigenza di familiarizzare con professioni che non concedono una seconda *chance*, offrono minori tutele ed espongono in pieno alle turbolenze del mercato, ma dall’altro lato, riconoscono e premiano chi si distingue, è capace ed investe sul proprio lavoro (tab. 27).

**Tab. 27 - Il giudizio sulla situazione lavorativa, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | |  | Genere | | |
|  | fino a 40 anni | 41-55 anni | più di 55 anni |  | Uomini | Donne | Totale |
| Molto critica, c’è poco lavoro e la situazione professionale è incerta | 19,0 | 17,4 | 19,2 |  | 17,9 | 18,8 | 18,2 |
| Abbastanza critica, ci sono difficoltà ma si sopravvive | 37,9 | 35,9 | 31,4 |  | 34,8 | 35,9 | 35,3 |
| Stabile, la mia situazione non è cambiata negli ultimi anni | 20,8 | 28,2 | 32,3 |  | 29,4 | 24,9 | 27,6 |
| Positiva, malgrado la crisi la mia condizione professionale è migliorata | 20,9 | 17,1 | 15,6 |  | 16,7 | 18,8 | 17,5 |
| Molto positiva, negli ultimi anni la mia situazione è molto migliorata | 1,4 | 1,4 | 1,4 |  | 1,2 | 1,6 | 1,4 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |  | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Ma nonostante siano una esigua minoranza coloro che vivono una situazione di lavoro positiva, essendo l’attività ormai ben avviata e rimasta abbastanza immune dai grossi contraccolpi degli ultimi anni, i giovani professionisti non sembrano perdersi d’animo.

Per il futuro, anzi, prevale un atteggiamento ottimistico ed è maggioritaria la fetta di professionisti (il 44,9%) – ancora più ampia tra gli *under* 40 (57,6%) – che 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 32,6% pensa di trovarsi tra cinque anni nella stessa condizione attuale, ed è questa una sensazione che si rafforza soprattutto tra gli *over* 55 (40,3%), che manifestano anche una più diffusa paura di scivolamento verso il basso (28%), un atteggiamento pessimistico di chi non riesce ad intravvedere altro se non un ulteriore peggioramento della propria situazione (fig. 5).

**Fig. 5 - Il giudizio sulla situazione professionale tra cinque anni, per classe d'età** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

Ma del resto sono i giovani che nutrono le più grandi speranze per il futuro, potendo contare sull’entusiasmo e il desiderio di affermarsi tipici di chi è entrato da poco sul mercato, nonostante la grave situazione di crisi.

Il fatto di attraversare una fase particolarmente critica, peraltro, conta in maniera contenuta rispetto alle aspettative per il futuro. Se infatti il 62,3% di chi non ripone grosse aspettative nel futuro ha visto un calo del fatturato negli ultimi anni, vi è anche un 30,4%, tra quanti si aspettano un miglioramento della propria situazione di lavoro, che ha visto aumentare il proprio fatturato negli ultimi due anni, e soprattutto un 41% di quanti non rinunciano a pensare in positivo, nonostante le recenti difficoltà affrontate. (fig. 6).

**Fig. 6 - Il giudizio sulla situazione professionale tra cinque anni, per andamento del fatturato dell'attività professionale negli ultimi due anni** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

Un più spiccato ottimismo si coglie anche tra le donne (per il 48,9% la propria condizione migliorerà nei prossimi 5 anni a fronte del 42,4% degli uomini), che non soltanto nutrono intrinsecamente una fiducia più solida verso la ripresa sia economica che del proprio ambito professionale, ma probabilmente si aspettano un avanzamento culturale del mondo del lavoro, attraverso l’introduzione di sistemi di *welfare* più avanzati e meccanismi che non precludano la carriera a chi punta sul merito, e proprio per questo decide di mettersi in proprio giocandosi le proprie carte sul mercato dei servizi professionali.

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, a prescindere dalla condizione lavorativa attuale, e che rinforza ancora una volta quanto la soddisfazione professionale e personale siano due aspetti strettamente correlati alla scelta di intraprendere una libera professione. Se la maggioranza (60% circa) si dichiara soddisfatto, ben il 22,2% lo è “molto”; e la quota di quanti avrebbero voluto fare altro, o pensano di non aver raggiunto i propri obiettivi, è solo del 17,8%, molti dei quali si dimostrano piuttosto freddi per via delle difficoltà di inserimento o per l’attuale situazione. Avviarsi al mondo professionale, del resto, è una scelta difficile, ma fortemente motivante; nonostante gli incidenti di percorso e le difficoltà ad avviare una carriera, specialmente in questa fase, non lasciano scorie e a prevalere è la soddisfazione per la scelta intrapresa.

Peraltro, le soddisfazione eleva le aspettative per il futuro, innescando un processo di appagamento incrementale che si alimenta delle positive condizioni di lavoro, dei successi professionali e della passione per il proprio lavoro. Il 54,8% di chi si dichiara molto soddisfatto del proprio percorso professionale, pensa che tra 5 anni la sua condizione è destinata a migliorare, ma è vero anche il contrario, ovvero chi si ritiene insoddisfatto, non ripone grandi aspettative per il futuro, e nel 41,2% dei casi pensa che la propria condizione sia destinata a peggiorare (tab. 28).

**Tab. 28 - Il giudizio sulla situazione professionale tra cinque anni, per soddisfazione per il percorso professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Soddisfazione per il percorso professionale | | | |
| Molto soddisfatto | Abbastanza soddisfatto | Poco o per nulla soddisfatto | Totale |
| Migliorata | 54,8 | 46,5 | 26,6 | 44,8 |
| Rimasta uguale | 30,0 | 33,7 | 32,2 | 32,6 |
| Peggiorata | 15,3 | 19,9 | 41,2 | 22,6 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Tra i più soddisfatti del proprio percorso professionale sono i professionisti più anziani: il 29,1% è “molto soddisfatto” della propria condizione, cui si aggiunge un 57,7% che si dichiara “abbastanza soddisfatto”. È questo l’universo di chi si è affermato, ha raggiunto l’apice della carriera professionale e valuta con maggiore serenità il proprio percorso, riconfermando ampiamente le scelte adottate. Dall’altra parte, anche i professionisti più giovani, nonostante le maggiori difficoltà avvertite, propendono per l’ottimismo e nell’80,4% dei casi non arretrano rispetto alle scelta formative e professionali compiute, e non attendono altro che migliorare la propria situazione (tabb. 29 e 30).

**Tab. 29 - La soddisfazione per il percorso professionale, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-55 anni | Più di 55 anni | Totale |
| Molto soddisfatto | 16,9 | 21,6 | 29,1 | 22,2 |
| Abbastanza soddisfatto | 63,5 | 59,6 | 57,7 | 60,0 |
| Poco soddisfatto | 17,9 | 16,2 | 10,6 | 15,4 |
| Per nulla soddisfatto | 1,7 | 2,6 | 2,6 | 2,4 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

**Tab. 30 - La soddisfazione per il percorso professionale per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area di appartenenza | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Molto soddisfatto | 18,1 | 17,5 | 25,7 | 22,0 | 22,2 |
| Abbastanza soddisfatto | 65,6 | 59,6 | 58,8 | 59,2 | 60,0 |
| Poco soddisfatto | 14,0 | 21,1 | 13,7 | 15,4 | 15,4 |
| Per nulla soddisfatto | 2,4 | 1,8 | 1,8 | 3,4 | 2,4 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Se al Sud la più critica situazione del mercato si riverbera anche sul livello di soddisfazione verso i percorsi professionali intrapresi dagli intervistati (solo il 16,5% si dichiara “molto soddisfatto”, rispetto al Nord dove si registrano percentuali comprese entro il 24,4% del Nord Ovest e il 28,6% del Nord Est), quanto dichiarano i professionisti dell’area tecnica conferma ancora una volta la forte e indissolubile passione che anima quanti scelgono queste professioni: oltre l’80% è soddisfatto del proprio percorso professionale e tra questi ben il 22% lo è molto, nonostante i più duri contraccolpi subiti in questi ultimi anni.

A incrementare la soddisfazione per la propria vita professionale intervengono anche variabili che ad un primo sguardo potrebbero apparire poco correlate. Nonostante abbiano dimostrato una tenuta nel corso della crisi tutto sommato analoga all’universo di riferimento, i professionisti che prestano la propria opera in associazione con altri professionisti si dimostrano mediamente più soddisfatti rispetto a quanti lavorano totalmente in proprio (il 92,1% rispetto all’82,9%). Se non è per mere ragioni economiche, è alla rete di relazioni che si instaurano e al modo di organizzare il lavoro all’interno dello studio che va ascritto questo valore aggiunto del lavoro in associazione (fig. 7).

**Fig. 7 - La soddisfazione per il percorso professionale, per condizione di esercizio della professione** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

Se dunque 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, che a sua volta alimenta speranze e nuove soddisfazioni. Per i prossimi due anni la metà dei professionisti (48,6%) ha in mente di ampliare la propria clientela di riferimento, data la necessità di riequilibrare il calo di fatturato o acquisire nuove quote di mercato laddove esso è in crescita. Seguono per il 36,6% l’intenzione di migliorare l’organizzazione del lavoro nello studio - soprattutto tra gli studi associati per i quali rappresenta una leva competitiva di non poco conto (43,6%) - e per il 35,5% di allargare la gamma di servizi professionali offerti.

Si tratta pressappoco delle medesime strategie implementate fino ad ora come risposta alla crisi, anche se le frequenze appaiono più numerose in corrispondenza di tutti gli *item*. Come se l’universo di riferimento avesse maturato la consapevolezza di dover intervenire in maniera più decisa di quanto non abbia fatto sino ad ora, quando ormai è chiaro che il mercato non tornerà, almeno nel breve periodo, ai livelli pre-crisi e avverte oggi con forza la necessità di adottare misure strutturali o accorgimenti di tipo *soft* in attesa della ripresa.

Tra gli obiettivi dichiarati ne vanno sottolineati anche 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 19,9% 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 imposto ai professionisti, e destinato 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 (28,9%) e razionalizzare al contempo l’organizzazione interna dello studio (42,5%) (tab. 31).

**Tab. 31 - Le innovazioni che i professionisti intendono apportare nei prossimi due anni, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
|  | Fino a 40 anni | 41-55 anni | Più di 55 anni | Totale |
| Acquisizione di nuovi incarichi e clienti | 50,9 | 50,0 | 43,5 | 48,6 |
| Miglioramento organizzazione del lavoro interna allo studio | 42,5 | 38,6 | 26,2 | 36,6 |
| Erogazione di nuovi servizi professionali | 34,6 | 34,2 | 39,5 | 35,5 |
| Miglioramento ed innovazione nelle tecnologie | 26,8 | 30,0 | 28,4 | 29,0 |
| Potenziamento della rete relazionale sul territorio (istituzioni, università, ecc.) | 29,7 | 24,5 | 23,3 | 25,5 |
| Potenziamento funzione di marketing e commerciale | 35,2 | 22,2 | 15,7 | 24,0 |
| Costituzione di società con altri professionisti | 28,9 | 16,4 | 17,9 | 19,9 |
| Modifica del processo di erogazione del servizio | 12,6 | 15,8 | 12,3 | 14,2 |
| Proiezione su mercato internazionale | 14,5 | 13,8 | 7,8 | 12,6 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

Soltanto il versante professionale che oggi soffre di più sembra non pienamente consapevole delle opportunità offerte da alcune innovazioni che, come si è visto, hanno contribuito a consolidare le realtà professionali che hanno reagito meglio di fronte alla crisi. I professionisti che affrontano le maggiori criticità, infatti, continuano a trascurare il valore dell’associazione con altri professionisti (17,8%), la rete di alleanze e relazioni sul territorio (24,5%), e al tempo stesso il ruolo della tecnologia (26,2%) e dell’organizzazione del lavoro interna allo studio (32,1%), che riscuotono una minore attenzione all’interno dei processi di riorganizzazione da avviare nei prossimi due anni. Questi appaiono fortemente sbilanciati, invece, sull’incremento delle commesse e dei clienti (51,7%), a causa dell’esigenza impellente di accrescere il fatturato, che tuttavia preclude l’elaborazione di strategie più raffinate e di ampio respiro (tab. 32).

**Tab. 32 - Le innovazioni che i professionisti intendono apportare nei prossimi due anni, per giudizio sulla situazione lavorativa attuale** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Situazione lavorativa attuale | | | |
|  | Critica | Stabile | Positiva | Totale |
| Acquisizione di nuovi incarichi e clienti | 51,7 | 50,2 | 39,6 | 48,6 |
| Miglioramento organizzazione del lavoro interna allo studio | 32,1 | 41,7 | 43,2 | 36,6 |
| Erogazione di nuovi servizi professionali | 34,1 | 39,0 | 35,1 | 35,5 |
| Miglioramento ed innovazione nelle tecnologie | 26,2 | 31,6 | 33,6 | 29,0 |
| Potenziamento della rete relazionale sul territorio (istituzioni, università, ecc.) | 24,5 | 22,0 | 31,2 | 25,5 |
| Potenziamento funzione di marketing e commerciale | 23,9 | 19,4 | 28,6 | 24,0 |
| Costituzione di società con altri professionisti | 17,8 | 18,8 | 26,5 | 19,9 |
| Modifica del processo di erogazione del servizio | 15,0 | 12,4 | 14,5 | 14,2 |
| Proiezione su mercato internazionale | 13,3 | 9,7 | 13,6 | 12,6 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

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, e per il quale il mantenimento del sapere costituisce un valore imprescindibile.

La conoscenza è per il professionista l’*asset* di riferimento per presentarsi sul mercato, la condizione necessaria, ma oggi non più sufficiente, per affermarsi in esso. Oltre ad essa acquisiscono importanza crescente anche altre dimensioni, come la sensibilità verso il mercato, la rete di collaboratori efficiente ed affidabile, la collocazione in quelle branche professionali che offrono le maggiori *chance* di crescita.

Sono fattori competitivi, questi, che non si acquisiscono tanto negli anni della formazione, ma piuttosto si acquisiscono nel corso dell’esercizio della professione, attraverso l’esperienza, il confronto con colleghi, committenti e associazioni di rappresentanza della categoria, e mantenendo uno sguardo al mercato e l’altro, ben fisso, sul sapere, che muta, si approfondisce, si specializza con costanza.

Se in passato, quando le condizioni erano totalmente differenti, l’essere un “buon professionista” garantiva la sopravvivenza sul mercato, oggi tale figura si va progressivamente arricchendo di nuove sfaccettature: il “buon professionista” odierno oltre ad avere una solida preparazione deve aggiornarsi costantemente, e deve altresì acquisire le doti del “buon imprenditore”, dotato di capacità manageriali, fiuto per il mercato e visione del futuro.

L’aggiornamento professionale, oggi normativamente obbligatorio - per avere idea di quanto sia mutata l’immagine - si arricchisce di nuovi contenuti, in linea con il cambiamento di ruolo del professionista. Se, infatti, la preoccupazione di tenere sempre aggiornate le conoscenze teoriche (indica l’item il 47,8% dei professionisti), soprattutto da parte di chi è più giovane e avverte l’esigenza di arricchire il proprio bagaglio professionale (52,1%), resta centrale per il professionista odierno, emergono anche altri ambiti cui esso dedica tempo, risorse e attenzioni.

Tra queste, che fino a qualche tempo fa potevano apparire collaterali alle libere professioni, la necessità di cogliere le principali innovazioni che riguardano il proprio settore (39,1%) e le conoscenze tecniche e tecnologiche relative alle materie di proprio interesse (35,6%), seguite dal miglioramento delle abilità linguistiche (32,5%), sono le aree su cui i professionisti più avvertono l’esigenza di potenziare il proprio sapere, mostrando la disponibilità, ma al tempo stesso la necessità, di attrezzarsi in maniera tendenzialmente differente rispetto al passato per accrescere quella capacità di presidio e allargamento dell’orizzonte di mercato già segnalata.

È indicativo che siano soprattutto i giovani ad avvertire con maggiore urgenza l’esigenza di potenziare tali aspetti, come peraltro quelli prettamente teorici, proprio perché mossi dall’esigenza di migliorare la propria professionalità. Uno slancio a migliorarsi che è connaturato alla consapevolezza di essere gli ultimi arrivati e di dover competere su di un mercato oggi molto difficile da presidiare, e sempre di più in futuro. E che rispetto ai colleghi più esperti si manifesta praticamente in tutti i campi del sapere, ad eccezione dell’area delle competenze informatiche, che il 21,6% dei professionisti più giovani sente di doverle aggiornare contro il 32,7% degli *over* 55.

È interessante notare, peraltro, come le conoscenze teoriche restino la priorità di aggiornamento anche per i professionisti più anziani (43,1%), a riprova di come il sapere richiesto ai professionisti progredisca costantemente, al punto che anche le fasce tradizionalmente più restie ad aggiornarsi mostrino in questo ambito del lavoro caratteri a sé stanti.

Il 21,4% degli intervistati avverte, invece, l’esigenza di arricchire le competenze relazionali, acquisendo tecniche ed strategie per gestire al meglio il rapporto con i propri clienti, un altro 18,6% quelle di carattere manageriale per migliorare la capacità di gestione della propria attività e infine, il 17% vorrebbe un supporto metodologico per arricchire la conoscenza dei mercati, e dei nuovi prodotti e servizi che i professionisti possono offrire (tab. 33).

Se le conoscenze informatiche e linguistiche sono aspetti trasversali da sempre presenti nel *menu* dell’aggiornamento dei professionisti, con queste ultime che sembrano recuperare spazio alla luce del crescente interesse verso i mercati esteri, analogamente cresce l’attenzione verso ambiti ancora più trasversali alle libere professioni, come la conoscenza del mercato, la relazione col cliente e le capacità manageriali, a riprova del mutato approccio di quella che è la fascia più dinamica del mercato del lavoro.

**Tab. 33 - Ambiti di conoscenza da aggiornare, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
|  | Fino a 40 anni | 41-55 anni | Più di 55 anni | Totale |
| Conoscenze teoriche relative alle materie di interesse professionale | 52,1 | 48,6 | 43,1 | 47,8 |
| Conoscenze relative alle innovazioni nei settori di mio interesse | 39,4 | 39,6 | 37,6 | 39,1 |
| Conoscenze tecniche e tecnologiche relative alle materie di interesse professionale | 42,8 | 34,3 | 31,3 | 35,6 |
| Conoscenze linguistiche | 36,9 | 32,0 | 29,4 | 32,5 |
| Competenze di tipo informatico | 21,6 | 26,1 | 32,7 | 26,5 |
| Competenze relazionali, per la migliore gestione del rapporto con il cliente | 25,4 | 21,9 | 16,5 | 21,4 |
| Competenze manageriali, per gestire meglio l’attività | 21,4 | 19,8 | 12,9 | 18,6 |
| Conoscenza dei mercati, dei nuovi prodotti e dei servizi | 20,0 | 17,5 | 14,2 | 17,2 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

Non ci si può accontentare più del sapere fine a se stesso, ma è fondamentale condire questo aspetto con l’acquisizione di doti e conoscenze *soft* e trasversali, strategiche in questa fase. Sono proprio questi, infatti, gli spazi in cui si gioca oggi la partita della competitività, i fattori di differenziazione dei professionisti, che conferiscono quel valore aggiunto per avere successo.

Sono soprattutto i professionisti associati, che possono gestire probabilmente meglio il lavoro quotidiano e si arricchiscono degli stimoli provenienti dai *partner*, a riuscire a cogliere l’importanza di questi aspetti: se questi tendono in più casi ad acquisire nozioni manageriali per migliorare la gestione dell’attività professionale (34,1%) e a curare maggiormente la gestione della relazione col cliente (31,2%), chi esercita da sé appare meno propenso a distogliere troppo lo sguardo dall’evoluzione dei contenuti propri della materia di interesse (50,5%).

Una dinamica simile si coglie tra le donne, e sugli ambiti che ritengono più funzionali per sviluppare la loro professionalità: a prevalere in questa fetta del lavoro autonomo è la spinta a conoscere quanto più possibile della propria materia di specializzazione (55%), nel tentativo ampliare il sapere, approfondirlo e utilizzarlo come leva principale per competere con i colleghi (tra i quali il 43,5% ritiene di dover aggiornare le conoscenze teoriche); questi ultimi, invece, tendono a orientarsi anche verso altri contenuti, come lo sviluppo delle competenze tecniche e tecnologiche (41,5% contro il 25,7% delle donne), e l’acquisizione di nozioni di *marketing* (20,6% contro l’11,3% delle donne).

La domanda di aggiornamento rispetto ai contenuti varia sensibilmente in base all’area di attività, e riflette le peculiarità di ciascun settore e il modo di lavorare che si è consolidato al suo interno.

Probabilmente anche per la fase critica che stanno attraversando, i professionisti dell’area tecnica denotano una domanda potenziale di aggiornamento che è ben più vitale, e a tratti interessante, degli altri. La strategia è chiara: investire sull’aggiornamento per “fasarsi” col mercato, che forse ha anticipato l’adeguamento dell’offerta di servizi da parte dei professionisti, chiamati oggi a riposizionarsi. I tecnici, dal canto loro, non sentono di dovere consolidare i fondamenti teorici della professione (33,7%), a differenza degli altri, ma piuttosto quelle tecniche e tecnologiche (53,3%).

Il “saper fare” prima del “sapere”: l’uno è mutato, sulla scorta delle innovazioni tecnologiche, delle strumentazioni utilizzate e degli sviluppi della ricerca ascientifica, l’altro ha mantenuto invariati i principi. E proprio per il suo essere un settore ad alto gradiente di innovazione, la necessità di padroneggiare le novità del comparto (49,4%) si conferma un fattore cruciale per potersi proporre sul mercato, come avviene anche per l’area sanitaria (42,4%).

Accanto al “saper fare”, a caratterizzare il fabbisogno di aggiornamento dei tecnici c’è anche una maggiore conoscenza del mercato, i suoi caratteri, cosa esso domanda e dove si direziona (24,3%): domande cui non sempre questi professionisti hanno saputo rispondere, o sulle quali semplicemente non ci si è interrogati abbastanza, e la recente crisi lo ha dimostrato.

All’interno delle professioni legali ed economico-sociali emerge, invece, un’esigenza di aggiornamento che si orienta decisa verso l’ambito informatico (indicata rispettivamente dal 39,8% e dal 31,6% degli intervistati): per colmare le eventuali lacune rispetto alle altre aree professionali e per il sempre più diffuso utilizzo di *database* e gestionali che si riscontra anche in questi campi.

Una profonda differenziazione è invece rappresentata dalla domanda di aggiornamento riferita alle lingue straniere: se tra i professionisti di area tecnica ed economico-sociale riscuote grande interesse (è la seconda area di aggiornamento più richiesta, indicata dal 38% dei professionisti di quest’ultima area e dal 40% della prima) per la proiezione internazionale di queste realtà e del tessuto d’imprese con le quali esse si relazionano, appare fortemente ridimensionata all’interno delle professioni legali (15,7%) (tab. 34).

**Tab. 34 - Ambiti di conoscenza da aggiornare, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
|  | Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Conoscenze teoriche relative alle materie di interesse professionale | 50,5 | 50,6 | 56,2 | 33,7 | 47,8 |
| Conoscenze relative alle innovazioni nei settori di mio interesse | 20,1 | 28,9 | 42,4 | 49,4 | 39,1 |
| Conoscenze tecniche e tecnologiche relative alle materie di interesse professionale | 22,5 | 21,1 | 32,9 | 53,3 | 35,6 |
| Conoscenze linguistiche | 38,0 | 15,7 | 31,4 | 40,0 | 32,5 |
| Competenze di tipo informatico | 31,6 | 39,8 | 19,9 | 26,0 | 26,5 |
| Competenze relazionali, per la migliore gestione del rapporto con il cliente | 26,8 | 27,1 | 15,8 | 23,1 | 21,4 |
| Competenze manageriali, per gestire meglio l’attività | 17,0 | 16,3 | 20,5 | 17,9 | 18,6 |
| Conoscenza dei mercati, dei nuovi prodotti e dei servizi | 16,7 | 16,9 | 12,2 | 24,3 | 17,2 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

Ulteriori indicazioni interessanti emergono da quelle che i professionisti ritengono le modalità di aggiornamento più utili. 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, selezionando quei comportamenti che massimizzino l’efficacia dell’investimento e siano effettivamente di stimolo, suscitando interesse e curiosità.

Al di là dei seminari e convegni (reputati utili ai fini dell’aggiornamento dal 55,2% degli intervistati) e dei tradizionali corsi di formazione (52,8%), che si confermano tra le iniziative verso le quali si nutrono le maggiori aspettative - ed in particolare per l’area medica, che ha consolidato una tradizionale vocazione verso questa tipologia di aggiornamento - i professionisti guardano con interesse soprattutto alle occasioni di scambio e confronto con i propri colleghi, giudicate dal 65,6% il modo migliore per manutenere le proprie conoscenze e competenze. Più orizzontalità, dunque, e più scambio e confronto tra pari, siano essi all’interno di occasioni formalizzate o meno, via web o di persona: 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.

Il valore riconosciuto a questo nuovo modo di concepire l’aggiornamento professionale, che va affermandosi specialmente all’interno delle componenti femminile e giovanile (è indicata rispettivamente dal 71% e dal 72,7% degli intervistati), vi è l’arricchimento pratico, immediatamente spendibile e veicolato non da meri addetti ai lavori, ma da chi quotidianamente offre servizi professionali, si confronta con il mercato e riscontra le medesime situazioni dell’interlocutore.

Si va progressivamente affermando una domanda di aggiornamento che se per un verso tende si colloca nel solco dell’informalità, per altro verso tende a presentare dinamiche interattive e non intermediate o preconfezionate; il confronto, che sia con colleghi, ma anche con fornitori, centri di ricerca o con *community* – indicati da una minoranza di intervistati (tra il 10-12%), ma in costante crescita – ha carattere del tutto opposto rispetto alle modalità che possono definirsi “fredde” e tendenzialmente unilaterali, come la lettura di un rivista specialistica o la partecipazione ad un corso di formazione o seminario, e risulta effettivamente tarato sul fabbisogno di aggiornamento espresso e continuamente si ritara su di esso.

Ma anche l’approccio dei diretti interessati muta sensibilmente, e forse proprio per questo sembra attrarre e soddisfare di più il fabbisogno di aggiornamento, soprattutto quando il confronto è diretto con altri colleghi. Questa modalità, infatti, presuppone un investimento che ha riscontri immediati sul lavoro, ma al tempo stesso non si limita a nozioni, a contenuti “freddi”, bensì concerne esperienze pratiche, letture critiche del modo di interpretare la professione e delle soluzioni apportate ad una specifica situazione. Un arricchimento, questo, suscettibile di influenzare forse più profondamente il lavoro, grazie agli aneddoti utilizzati, i confronti e i racconti, e che al tempo stesso richiede un investimento anche più sostanzioso da parte del professionista, chiamato ad interagire, scambiare, analizzare, alimentare il confronto.

Sorprende come la generazione di professionisti oggi 40-50enni non abbia modificato le modalità di aggiornamento, perdendo le occasioni di arricchimento più efficaci e meglio spendibili. In questa fascia delle libere professioni, infatti, si osserva una domanda di aggiornamento che segue le direttrici più tradizionali, e in corrispondenza di seminari e convegni (58,3%), corsi di formazione (54,4%) e lettura di giornali e riviste di settore (46,2%) fa rilevare le frequenze più elevate rispetto alle altre classi di età (tab. 35).

Fortemente ancorate alla tradizione sono anche le decisioni relative all’aggiornamento elaborate da quanti prestano servizi professionali di tipo legale ed economico, che continuano ad accordare ai giornali e alle riviste specializzate di settore le massime aspettative (rispettivamente il 64,2% e il 70,4% degli intervistati). Evidentemente i carichi di lavoro mediamente più sostenuti, la maggiore concorrenza e le modalità di lavoro che si affermano creano meno occasioni di confronto tra colleghi e ridimensionano le occasioni di aggiornamento tra pari.

**Tab. 35 - Modalità di aggiornamento reputate più utili, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
|  | Fino a 40 anni | 41-55 anni | Più di 55 anni | Totale |
| Confronto con altri colleghi professionisti, sia formalizzato che informale | 72,7 | 65,1 | 60,5 | 65,6 |
| Partecipazione a convegni, seminari specifici | 48,5 | 58,3 | 55,4 | 55,2 |
| Partecipazione a corsi di formazione | 53,1 | 54,4 | 49,2 | 52,8 |
| Lettura di giornali, riviste specializzate di settore | 42,2 | 46,2 | 44,7 | 44,8 |
| Partecipazione a forum e community di apprendimento specialistico | 10,3 | 11,4 | 14,3 | 11,9 |
| Confronto con centri di ricerca universitari/di innovazione e trasferimento tecnologico | 10,2 | 10,3 | 11,8 | 10,7 |
| Confronto con fornitori (di macchinari, software, soluzioni tecnologiche, esperti, ecc.) | 12,5 | 9,3 | 8,7 | 10,0 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

# 6. Un welfare da ripensare e costruire

Negli ultimi anni le maggiori difficoltà di mercato affrontate dai professionisti 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 essenzialmente previdenziale, risulta in larga parte inadeguato a supportare i professionisti nei momenti di maggiore bisogno nel corso della vita lavorativa.

Non solo l’assenza di forme di sostegno al reddito e di strumenti agevolati di accesso al credito, può determinare, soprattutto per alcune categorie e fasce professionali, l’esclusione dal mercato e dalla vita lavorativa o l’impossibilità di sviluppare la propria attività; anche la carenza di 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 24,7% dei professionisti tra 2010 e 2014 si è trovato a gestire degli eventi particolari, come problemi di salute di una certa importanza (10,6%), la nascita di un figlio (8,7%), o altre situazioni famigliari (7,4%), come la cura di una persona malata. E nella maggior parte dei casi - per l’81,7% - tali situazioni hanno avuto impatti considerevoli sulla vita professionale.

Le donne, in particolare le più giovani, sono quelle su cui ricadono i maggiori rischi d’interruzione dell’attività professionale al verificarsi di determinate situazioni personali o famigliari. Negli ultimi cinque anni la percentuale di quante si sono trovate nella condizione di dover modulare il proprio impegno professionale in base a fattori esterni al lavoro sale al 37,8%, rispetto al 16,8% dei colleghi: per lo più per maternità (22,4%), problemi di salute (10,8%) e in svariati casi per prendersi cura di altri famigliari (8,5%), anche in questo caso in misura più accentuata di quanto non si sia riscontrato tra gli uomini (6,9%)(tab. 36).

Quella che è la peculiarità del lavoro autonomo, dunque, a determinate condizioni e in assenza di politiche di supporto adeguate rischia di ripercuotersi come un *boomerang* sulla vita professionale e privata del libero professionista. Se, infatti, l’autonomia di gestire il proprio impegno lavorativo, organizzarsi da sé e in maniera flessibile hanno rappresentato, per molti professionisti, fattori determinanti per intraprendere la libera professione, i casi citati rappresentano il risvolto della medaglia, che produce effetti assai penalizzanti in un Paese, come l’Italia, in cui una parte del lavoro appare nettamente più garantita rispetto ad un’altra (quella autonoma), e gli strumenti di *welfare* a sostegno di quest’ultima sono per ampi tratti carenti, lasciando in capo al singolo lavoratore l’onere di individuare di volta in volta le soluzioni a questioni importanti.

**Tab. 36 - Eventi che i professionisti hanno affrontato negli ultimi cinque anni, per genere** (val. %)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | | |
| Maschio | Femmina | Totale |
| *Almeno una delle condizioni* | *16,8* | *37,8* | *24,7* |
| Problemi di salute | 10,5 | 10,8 | 10,6 |
| Maternità | 0,5 | 22,4 | 8,7 |
| Ragioni diverse dalla salute personale o dalla maternità (ad esempio assistenza di altra persona) | 6,9 | 8,5 | 7,4 |
|  |  |  |  |
| *Non si è trovato in nessuna delle condizioni indicate* | *83,2* | *62,2* | *75,3* |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Il 43,3% dei professionisti che si sono trovati ad affrontare una delle citate situazioni si è visto costretto a ridurre l’attività di lavoro (tra questi, il 42,7% per problemi di salute) e il 17,4% l’ha interrotta, in particolare per chi è andato in maternità (il 38,3% di chi ha interrotto l’attività professionale è andato in maternità). Avvenimenti, siano essi negativi o positivi, che dovrebbero poter essere vissuti con la massima serenità, si trasformano per il professionista in un fase alquanto complicata, sia sul piano lavorativo che personale (fig. 8).

**Fig. 8 - Impatti sulla vita professionale degli eventi personali e famigliari, per tipo di evento affrontato negli ultimi cinque anni** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

Al netto di chi non ha avuto impatti sulla vita professionale (18,4%), vi è un altro 20,9% di intervistati che è riuscito a non interrompere né a ridurre l’attività professionale, ma ha comunque pagato alto il prezzo di questa ostinazione o necessità, affrontando problemi con clienti o altre persone. Soprattutto nell’area centro-meridionale del Paese (il 24,6% degli intervistati al Centro e il 23,9% al Sud) non ha interrotto il lavoro, ma ha avuto problemi con clienti e altre persone, e lo stesso vale per quanti lavorano nell’area delle professioni legali (30,8%) ed economiche (28,9%), la nascita di un figlio, la malattia propria o di un famigliare hanno comportato un carico di tensione ulteriore rispetto all’evento in sé, aggravando lo stress fisico ed emotivo, gestito nel proprio intimo o nella cerchia di relazioni più ristretta (tab. 37).

È interessante rilevare come l’attività professionale prestata all’interno di uno studio associato riesca ad attutire gli impatti sulla vita professionale prodotti da taluni eventi: per il 29,4% di quanti lavorano in associazione l’attività professionale si è ridotta (contro il 48% di chi esercita in proprio) e il 10% ha dovuto interromperla (contro il 18,6%), cui si aggiunge un 28,2% che non ha riscontrato impatti di sorta sulla propria vita professionale al verificarsi di eventi come la malattia, il bisogno di cura di un famigliare o la maternità (contro il 15,9% dei lavoratori in proprio).

**Tab. 37 - Impatti sulla vita professionale degli eventi affrontati negli ultimi cinque anni, per genere** (val. %)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | | |
| Maschio | Femmina | Totale |
| Ha ridotto l’attività professionale | 45,0 | 42,7 | 43,3 |
| Anche se non ha ridotto l’attività professionale ha avuto problemi con clienti/altre persone | 20,8 | 20,0 | 20,9 |
| Ha dovuto interrompere l’attività professionale | 15,7 | 18,8 | 17,4 |
|  |  |  |  |
| *Non ha avuto impatti sulla vita professionale* | *18,5* | *18,6* | *18,4* |
|  |  |  |  |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Il supporto delle più ampie strutture e il sostegno reciproco che i professionisti riescono a fornirsi, che appaiono in grado di compensare le ricadute sul lavoro, non riescono tuttavia ad ammortizzare i problemi che sorgono con clienti o altre persone, e che invece appaiono anche più diffusi tra chi lavora in associazione: il 32,4%, infatti, ha avuto problemi relazionali, pur non dovendo ridurre l’attività lavorativa, mentre nella stessa situazione si è trovato il 15,9% dei lavoratori singoli. Se dunque la forma di lavoro associata sembra porre i professionisti al riparo dai contraccolpi di situazioni personali delicate, nella sostanza essi si presentano sotto altre forme, e tendono in più casi ad essere risolti nella sfera personale del singolo lavoratore, pur nel corso dell’attività lavorativa (fig. 9).

Per quanti hanno riscontrato degli impatti sull’attività professionale a seguito di talune situazioni personali, le conseguenze si sono avvertite anche sul piano economico. Di fronte a tali imprevisti o scelte di vita, che hanno ricadute dirette sulla vita professionale e inevitabilmente anche sul reddito, i professionisti si trovano a dover contare per lo più sulle proprie risorse: ben il 70,3% ha fatto fronte al venire meno o alla diminuzione delle entrate da attività professionale attingendo ai propri risparmi e, a seguire, il 32,9% ha potuto contare sull’aiuto di amici o parenti.

**Fig. 9 - Impatti sulla vita professionale degli eventi affrontati negli ultimi cinque anni, per modalità di esercizio della professione** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

In mancanza del sostegno famigliare o dei risparmi accumulati nel corso della vita al verificarsi di tali eventi i professionisti rischiano dunque di trovarsi spiazzati, in balia delle situazioni, o laddove possibile, sono costretti a rimandare in maniera indeterminata talune scelte, come quella della maternità.

Solo nel 19,5% dei casi, legati per lo più alla maternità, la Cassa di previdenza ha supportato il professionista, e ad essa si è fatto ricorso soprattutto al Nord (il 24,4% al Nord Ovest e il 20,8% al Nord Est) e nell’area delle professioni sanitarie (28,2%).

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 28,9% delle donne contro il 7,1% degli uomini ha avuto un contributo dalla cassa), sebbene anche tra queste risulti molto alta la percentuale di quante hanno fatto fronte alle difficoltà prodotte da eventi personali o legati alla salute attingendo ai propri risparmi (66,4%) o a quelli di amici e parenti (35,6%). Un dato, questo, che letto anche in relazione alla situazione degli uomini che in più casi hanno potuto fare affidamento ai risparmi propri (75,8%) sottolinea una debolezza economica della componente femminile ancora più evidente, e che non può essere ignorata nella programmazione degli strumenti di *welfare* di categoria.

Molto basso, invece, risulta in generale l’orientamento alla stipula di assicurazioni, se si considera che solo il 4,3% dei professionisti ha potuto contare su tale strumento (tab. 38).

**Tab. 38 - Modalità con cui si è fatto fronte all'evento, per genere** (val. %)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Genere | | |
| Maschio | Femmina | Totale |
| Attingendo ai propri risparmi | 75,8 | 66,4 | 70,3 |
| Con l'aiuto di amici e/o parenti | 29,1 | 35,6 | 32,9 |
| Con il contributo della Cassa Previdenziale | 7,1 | 28,9 | 19,5 |
| Altro | 10,1 | 3,8 | 6,4 |
| Grazie ad un'assicurazione stipulata in passato | 6,4 | 2,8 | 4,3 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

Le carenze nell’impianto complessivo del sistema di *welfare* sia pubblico che professionale, che le sole Casse di previdenza non sono in grado di compensare, se non a rischio di compromettere la tenuta dei bilanci, si inseriscono, pertanto, in un quadro in cui il ruolo delle assicurazioni potrebbe venire incontro e coprire alcune delle fattispecie che vedono il mondo libero professionale particolarmente esposto, ma che per ragioni culturali e per l’impatto della crisi non sono state neutralizzate per tempo.

Per un numero troppo ampio di professionisti, dunque, gli eventi legati alla salute, alla famiglia o alla maternità restano confinati entro i fin troppo ambigui spazi dei risparmi personali e della rete di assistenza economica e non della famiglia, compromettendo in maniera incisiva i percorsi professionali e le scelte personali dei professionisti, specialmente nella componente femminile.

# 7. Più rappresentanza a difesa della libera professione

Malgrado il lavoro autonomo sia stato 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 e nel potenziare quelle esistenti, fino ad arrivare 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 le decisioni che hanno impatto sulla vita del Paese, se un tempo poteva anche essere considerato un elemento distintivo e virtuoso, di fronte al quale gli stessi professionisti erano in grado di adottare al loro interno le necessarie contromisure, oggi viene avvertito con preoccupazione. Anche perché, per molti di loro, è in gioco la sopravvivenza della stessa attività professionale, nelle more di un robusto programma di interventi ad essi rivolto e che si sostanzi nei più svariati ambiti, dal *welfare* al carico di adempimenti amministrativi richiesti, solo per citarne alcuni.

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 5,7%, infatti, considera ben rappresentati gli interessi dei professionisti, e se la maggioranza – il 56,2% – reputa che ci siano ampi spazi di miglioramento della funzione di rappresentanza (afferma che sono “poco rappresentati”), per il 38,1% (ma tra i giovani la percentuale sale al 44,1%) prevale un giudizio del tutto negativo, reputando per nulla rappresentati i propri interessi (fig. 10).

**Fig. 10 - Il giudizio sulla rappresentanza degli interessi dei professionisti** (val. %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

Oltre ai professionisti più giovani, anche la componente femminile ritiene che l’universo delle libere professioni non abbia un peso adeguato nei circuiti della rappresentanza sociale, economica e politica del Paese (appena il 3,9% lo ritiene adeguato e il 41,3% “per nulla”), particolarmente penalizzata dalla debolezza degli strumenti di *welfare* e di tutela del lavoro a loro disposizione.

E se anche il Sud - che spicca per un’insoddisfazione più netta verso i risultati a livello di rappresentanza professionale (il 42,4% reputa per nulla rappresentati i propri interessi) - sembra confermare una correlazione forte tra livello di soddisfazione verso gli organi della rappresentanza della professione e la difficile situazione del mercato attuale, quasi a voler imputare anche al lavoro svolto dalle associazioni e dagli ordini professionali le difficoltà del momento, dall’analisi delle risposte fornite per area professionale il quadro muta sostanzialmente, evidenziando come in realtà il quadro sia più complesso.

**Tab. 39 - Il giudizio sulla rappresentanza degli interessi dei professionisti, per area professionale**  
(val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area di appartenenza | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| Adeguatamente rappresentati | 5,8 | 9,4 | 5,3 | 4,2 | 5,7 |
| Poco rappresentati | 45,3 | 51,8 | 63,2 | 54,4 | 56,2 |
| Per nulla rappresentati | 48,9 | 38,8 | 31,5 | 41,4 | 38,1 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Il mondo delle professioni economiche e sociali esprime una marcata insoddisfazione (il 48,9% sente per nulla rappresentati i propri interessi), che si trasforma in una forte richiesta di maggiori sforzi da parte dei propri rappresentanti e maggiore efficacia nella rappresentanza degli interessi, a tratti anche indipendente dall’attuale situazione del mercato, che non vede l’area delle professioni economiche tra quelle in maggiore affanno. Non è, pertanto, la sola situazione economica a slegare il mondo delle professioni dai propri rappresentati, e alimentare un certo malcontento, ma c’è anche dell’altro (tab. 40).

**Tab. 40 - Il giudizio sulla rappresentanza degli interessi dei professionisti, per classe di età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-55 anni | Più di 55 anni | Totale |
| Adeguatamente rappresentati | 4,8 | 5,0 | 8,1 | 5,7 |
| Poco rappresentati | 51,1 | 57,6 | 58,3 | 56,2 |
| Per nulla rappresentati | 44,1 | 37,4 | 33,7 | 38,1 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

Nuovi processi di concertazione con le istituzioni e nuovi meccanismi di relazione con l’universo rappresentato, ma anche strumenti più ampi a tutela del lavoro professionale sui quali focalizzare l’attenzione, e un generale cambio di passo delle strategie: sono le richieste che i professionisti sembrano formalizzare ai propri rappresentanti, ma anche a loro stessi.

Analizzando la domanda di politiche espressa dagli intervistati, infatti, emergono alcuni aspetti salienti che connotano l’attuale meccanismo della rappresentanza professionale.

In prima battuta, lo sforzo richiesto e gli obiettivi che i professionisti intendono porre ai propri rappresentanti sono di natura tendenzialmente trasversale e non si limitano alla sola dimensione lavorativa, ma spaziano entro un panorama di temi più ampio: è il 53,2% a ritenere oggi cruciale un supporto a tutti i livelli per il lavoro autonomo, che non si focalizzi su priorità specifiche, ma richieda un presidio più attento su temi vari e soprattutto l’adozione di misure realmente migliorative della condizione dei liberi professionisti.

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 e a tutti i livelli, segnalando con tale indicazione, anche l’esigenza di intervenire contro la precarizzazione crescente del lavoro professionale.

Nell’ordine, segue un tema meno caratterizzante, come la richiesta di favorire il ricambio generazionale (32,1%) – ampia soprattutto tra i giovani, per i quali rappresenta la priorità assoluta (53,2%) – ma che non rappresenta una questione tipicamente riconducibile alle libere professioni, ma al sistema Paese in generale.

Una diffusione più contenuta, ma comunque rilevante, si osserva in corrispondenza della necessità di attrezzare di più i professionisti a lavorare in un mercato concorrenziale (22%) e raccogliere la sfida di potenziare la logica di multidisciplinarietà dell’organizzazione del lavoro professionale (15,1%), aspetti che invece appaiono connaturati a questo universo, e rappresentano quei passaggi fondamentali per recuperare competitività in un mercato in piena trasformazione. Sono soprattutto i professionisti meno giovani a far rilevare le frequenze maggiori in corrispondenza di questi *item* (invocate rispettivamente dal 23,5% e dal 14,4% nella classe 41-55 anni e dal 22,7% e 18,3% in quella *over* 55): probabilmente questi gruppi appaiono più rigidi di fronte ad un mercato che richiede un cambio di rotta - peraltro in molti casi già compiuto dai più giovani - che tuttavia senza l’attivazione di processi culturali interni alla categoria, accompagnati dall’alto e veicolati dagli ordini professionali e dalle associazioni di rappresentanza risultano più difficili da mettere in pratica.

Infine, rispettivamente l’11,9% e l’11,3% degli intervistati richiede ai soggetti di rappresentanza più supporto per aprirsi ai mercati internazionali e più sostegno per far crescere le dimensioni delle attività professionali, per meglio presidiare i mercati. 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 (tab. 41).

**Tab. 41 - Politiche da attuare per supportare i professionisti, per classe d'età** (val. %)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Età in classe | | | |
| Fino a 40 anni | 41-55 anni | Più di 55 anni | Totale |
| Supportare a tutti i livelli il lavoro autonomo | 51,8 | 55,2 | 51,1 | 53,2 |
| Favorire il ricambio generazionale | 53,2 | 25,8 | 24,7 | 32,1 |
| Potenziare la logica di multidisciplinarietà dell’organizzazione del lavoro professionale | 17,3 | 29,1 | 30,7 | 26,8 |
| Attrezzare di più i professionisti a lavorare in un mercato concorrenziale | 18,0 | 23,5 | 22,7 | 22,0 |
| Creare occasioni di integrazione con il mondo dell’Università, anche per fasare il sistema formativo rispetto alle esigenze del mercato | 13,6 | 14,4 | 18,3 | 15,1 |
| Aprirsi di più all’estero, e ampliare i mercati di riferimento | 9,7 | 12,6 | 12,5 | 11,9 |
| Favorire la crescita dimensionale delle strutture, per presidiare meglio il mercato | 12,3 | 10,7 | 11,9 | 11,3 |

Il totale non è uguale a 100 perchè erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis-Adepp

Un altro aspetto di particolare interesse che emerge dalle risposte fornite dagli intervistati concerne l’assunzione di una quota di responsabilità – da parte degli stessi professionisti – di fronte all’odierna difficoltà a trovare adeguata rappresentanza nelle sedi opportune, e dove se il lavoro dipendente e le imprese riescono a canalizzare e veicolare le istanze, anche nel mezzo delle profonde trasformazioni che li investe, il mondo libero professionale incontra maggiore fatica.

Per un verso, l’estrema articolazione e frammentazione 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, che individua interessi, strategie ed interlocutori diversificati, rendendo complicato fare massa critica e focalizzarsi su *target* precisi e condivisi. Quest’ultima valutazione vale soprattutto per l’universo più anziano dei professionisti (34%), i quali hanno assistito nel corso degli anni ad una articolazione sempre più complessa del mondo delle professioni e, in misura più diretta, vedono i propri interessi non sempre collimare con le richieste avanzate dalle generazioni più giovani agli organismi di rappresentanza.

Per altro verso, è la debolezza degli organi di governo delle categorie, non sempre capaci di costruire una visione unitaria e di futuro per le professioni italiane, ad essere indicata dalla maggioranza dei professionisti come principale ostacolo per una rappresentanza più efficace (33,3%), ed in particolare al Sud (40,1%) e nell’ambito delle professioni di area economica (40,6%).

Se a caratteri intrinseci al mondo delle professioni e ai loro rappresentanti sono da imputarsi in prima battuta le responsabilità di una rappresentanza poco vitale e non sempre efficace, il 22,3% degli intervistati pensa, invece, 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, assimilati ad un mondo “protetto” e messo al riparo dal libero mercato, e che si ripercuote in *stakeholder* che non sempre sposano le legittime istanze avanzate da questo universo del lavoro (tab. 42).

Sempre in riferimento alle normative che impattano sul ruolo e l’organizzazione delle Casse di previdenza e degli Ordini professionali, e alle strategie da questi adottate nell’intermediare i rispettivi interessi con le istituzioni, si sono sondati gli intervistati su alcune misure eventuali che li interessano direttamente.

**Tab. 42 - Fattori che ostacolano la rappresentanza dei professionisti, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
|  | Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| La debolezza degli organi di governo delle categorie | 40,6 | 32,3 | 30,6 | 33,9 | 33,3 |
| La frammentazione interna, la differenza e molteplicità dei gruppi professionali | 29,6 | 29,8 | 31,6 | 34,6 | 32,0 |
| L'immagine ancora troppo stereotipata di un mondo professionale | 21,2 | 31,1 | 22,6 | 17,9 | 22,3 |
| La mancanza di visibilità presso l’opinione pubblica e politica | 7,9 | 6,2 | 14,2 | 12,8 | 11,6 |
| Altro | 0,7 | 0,6 | 1,0 | 0,7 | 0,8 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp

A riscuotere il maggiore favore è l’eventuale introduzione di sgravi e incentivi fiscali per l’assunzione di dipendenti (il 45,8% la ritiene di massima utilità), che non soltanto appagherebbe le ambizioni degli studi associati (il 51,8% li indica come strumento di massima utilità), ma anche una buona quota di chi esercita in proprio l’attività professionale (44%), e magari in presenza di un simile incentivo potrebbe pensare di ampliare la propria struttura e cercare di sondare nuovi spazi di mercato in società con altri professionisti o col supporto di collaboratori.

Più contenuti i riscontri ottenuti presso i professionisti dall’eventuale introduzione di strumenti di microcredito per lo *start up* e l’avvio di studi associati (il 35,1% lo giudica di massima utilità), che risulterebbero assai apprezzati dalle donne (43,6%), ma non particolarmente per i giovani (33,5%), e di *voucher* per l’aggiornamento e la formazione (36%), che potenzialmente interesserebbero per lo più i professionisti dell’area sanitaria (42,3%) e quelli della classe di età 40-55 anni (40,6%).

Decisamente meno entusiasmo, invece, è suscitato dalla possibile introduzione di incentivi per l’internazionalizzazione (16,6%), che se non appare del tutto secondaria in base alle prospettive di sviluppo dei professionisti, non rientra tra gli strumenti che questi richiedono ai propri rappresentanti, e alla politica, in via prioritaria (fig. 11).

**Fig. 11 - Misure che le istituzioni potrebbero varare in favore dei liberi professionisti giudicate di massima utilità** (val %)

Fonte: indagine Censis-Adepp

# 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 1.629 professionisti. L’indagine è stata avviata nel mese di luglio è stata realizzata tramite il contributo delle Casse di Previdenza aderenti all’Adepp.

I risultati raccolti sono stati riponderati sulla base dell’effettiva distribuzione degli iscritti agli Enti appartenenti all’Adepp, per area professionale di attività, e pertanto risultano rappresentativi dell’universo complessivo indagato.

Il campione è risultato composto per il 14,9% da professionisti dell’area economico sociale, per il 15,5% da quelli di area giuridica, per il 39,1% da quelli di area sanitaria e il 30,4% di area tecnica. La rilevazione è stata condotta sull’intero territorio nazionale: il 28,2% degli intervistati esercita la propria attività al Nord ovest, il 25,7% al Nord est, il 16,9% al Centro e il 29,2% al Sud. Quasi la metà degli intervistati (49,2%) ha un’età compresa tra i 41 e 55 anni; il 24,3% ha meno di 40 anni, mentre il 24,3% ne ha più di 50. Le donne rappresentano il 37,8% dei rispondenti, ma tra le professioni sanitarie la quota sale al 56%.

Per quanto riguarda il titolo di studio è da segnalare che ben il 22,2% del campione ha un dottorato di ricerca o una specializzazione post laurea: percentuale che risulta particolarmente alta tra le professioni sanitarie, arrivando al 45,3%. Il 50,9% ha, invece, una laurea specialistica o di vecchio ordinamento, mentre solo il 5% ha una laurea di primo livello oppure una breve secondo il vecchio ordinamento. Infine il 251,9% possiede un titolo di studio inferiore alla laurea (tab. 43).

**Tab. 43 - Il profilo degli intervistati, per area professionale** (val. %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Area professionale | | | | |
| Economico-sociale | Giuridica | Sanitaria | Professioni tecniche | Totale |
| ***Area geografica*** |  |  |  |  |  |
| Nord Ovest | 31,2 | 14,9 | 29,5 | 31,7 | 28,2 |
| Nord Est | 23,6 | 12,6 | 31,0 | 26,3 | 25,7 |
| Centro | 21,4 | 14,4 | 18,0 | 14,5 | 16,9 |
| Sud e Isole | 23,8 | 58,0 | 21,5 | 27,5 | 29,2 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| ***Genere*** |  |  |  |  |  |
| Donne | 34,0 | 44,9 | 56,0 | 12,5 | 37,8 |
| Uomini | 66,0 | 55,1 | 44,0 | 87,5 | 62,2 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| ***Classe d'età*** |  |  |  |  |  |
| Fino a 40 anni | 21,4 | 28,7 | 21,3 | 27,3 | 24,3 |
| da 41 a 55 anni | 53,3 | 50,0 | 52,9 | 42,1 | 49,2 |
| Più di 55 anni | 25,3 | 21,3 | 25,9 | 30,6 | 26,5 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| ***Titolo di studio*** |  |  |  |  |  |
| Diploma di scuola media superiore | 34,9 | 0,0 | 3,4 | 50,3 | 21,9 |
| Diploma universitario, laurea breve vecchio ordinamento | 2,4 | 1,1 | 4,0 | 1,8 | 2,6 |
| Laurea di 3 anni di I livello (nuovo ordinamento) | 5,2 | 0,0 | 1,7 | 2,9 | 2,3 |
| Laurea specialistica di 2 anni di II livello (nuovo ordinamento) | 6,0 | 1,7 | 1,3 | 4,4 | 3,0 |
| Laurea di 4 anni o più (vecchio ordinamento o nuova laurea specialistica a ciclo unico) | 45,9 | 82,3 | 44,2 | 36,4 | 47,9 |
| Dottorato di ricerca o specializzazione post-laurea | 5,6 | 14,9 | 45,3 | 4,2 | 22,2 |
| Totale | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: indagine Censis-Adepp