

AVVERTENZE: si tratta di appunti. Ho aggiunto i link per maggiore chiarezza ma non sono stati forniti durante le relazioni. Sono appunti che metto a disposizione così come sono stati presi non avendo tempo per sistemarli.

Incontro del 23 ottobre 2019 Milano

INNOVAZIONE NELLE PROFESSIONI : QUALE CONTRIBUTO SUI TERRITORI ? 23 Ottobre 2019 ore 10

Milano Via Gattamelata – Padiglione Fiera Mi.Co Expotraining, Sala Turchese 2

DAL SITO: <http://www.colap.eu/>

Quali sono i nuovi bisogni dell'utenza e a quali domande territoriali deve rispondere il Professionista 4.0

Informazioni sull'evento

In un periodo storico in cui l'evoluzione e l'innovazione si manifestano a una velocità mai osservata prima, istituzioni, amministratori, lavoratori, professionisti e cittadini sentono sempre più la spinta evolutiva per rispondere a nuovi bisogni.

Il nuovo scenario professionale vede impegnate con pari dignità tutte le professioni quelle regolamentate in Albi, Ordini e Collegi e quelle definite dalla Legge 4/2013 "non regolamentate", professioni che negli anni hanno saputo rafforzarsi e crescere ma ambedue devono affrontare il cambiamento epocale.

Innovazione, non più solo tecnica, ma culturale e di approccio al problema e alla vita quotidiana paradigma imposto dal nuovo modello sociale che si sta formando.

Quali sono i nuovi bisogni dell'utenza? A quali domande territoriali deve rispondere il Professionista 4.0? Quali servizi vanno sviluppati e quale, poca, regolamentazione devono accompagnarli? Riteniamo che il professionista possa e debba giocare un ruolo e va stimolato, ma anche supportato oltre che ascoltato.

Solo alcune delle domande a cui tenteremo di dare voce nel confronto con le istituzioni, il mondo produttivo, i consumatori e tutti gli attori di questo segmento professionale che rappresenta migliaia di persone e che le stesse Associazioni Professionali, nel "tavolo di lavoro" in cui si potranno esprimere e confrontare, porteranno all'attenzione del Legislatore grazie al documento condiviso che verrà prodotto. E con l'occasione, partendo da Milano, auguri al Colap per i suoi primi 20 anni di attività."

Primo intervento – Giornalista da anni della redazione di Economia del Corriere della Sera Isidoro Trovato

Da anni segue il mondo delle professioni. Anche realtà come Colap. Tema particolarmente intrigante. Si parla di Innovazione, si parla di sviluppo, di futuro delle competenze delle professioni. Il mondo si evolve con

straordinaria velocità e il mondo delle professioni altrettanto. Competenze nell'era digitale diventano diverse di anno in anno. Ci sono software in grado di fare ciò che i professionisti qualche anno fa facevano da soli. Bisogna essere in grado di guardare un po' più in là, prevedere quale tipo di cambiamento porterà il mercato e quale evoluzione può avere la professione dei consulenti e dei professionisti. Aspetto vitale per il mondo delle professioni. Resistenza inevitabile in tutti i settori, resistenza al cambiamento. C'è chi pensa che un software non possa sostituire il proprio lavoro ma in realtà il software può sostituire un pezzetto del tuo lavoro. Tu dovrai evolvere dovrai far sì che il tuo lavoro, la tua professione non possa essere sostituito da un software, perché se rimani sulle competenze basilari, su quelle che fino a cinque sette anni fa erano le tue competenze basilari, quelle sono a rischio. L'evoluzione la capacità di evolvere rispetto alla digitalizzazione è la sfida che vi aspetta nel prossimo futuro. Di questo si parlerà oggi, in che modo formarsi, in che modo riconvertire le proprie competenze in un mondo che sta cambiando.

Nicola TESTA

Introduzione e passaggio al primo relatore

Massimiliano Babusci

Membro del consiglio direttivo del Colap Lombardia. Introduce i lavori e dà cenni e spunti per la giornata di oggi. Cambiamento, resistenza al cambiamento ed evoluzione. Dobbiamo sposare questi temi, ha chiamato l'intervento "niente è più duraturo del cambiamento". Prendere coscienza e siamo la prima generazione al mondo dopo cinquant'anni che si trova ad affrontare un ritmo di cambiamento che è più veloce della capacità di metabolizzazione. Tanti cambiamenti. La volontà non cambia mai, la volontà non manca mai, il problema vero è che quando il cambiamento non si attua è perché interagiscono quelle forze che sono le resistenze al cambiamento che sono di pari intensità alla volontà. L'obiettivo di questa giornata è quello di uscire con un documento, con un manifesto nello stile COLAP, con l'idea di rendere operative le proposte che riusciamo a proporre.

Le professioni in Italia nascono con questa finalità, quella di asservire un certo numero di bisogni dello stato in ambiti da tutelare e rendere più sicuro (sanità, architettura, ingegneria) sono tutti elementi importanti. Quel tipo di esigenza che ci dava stabilità, ci dava certezze, di sviluppare un modello di vita sociale che era assolutamente adeguato all'epoca, oggi con ogni probabilità la società sta cambiando, cambiano le istituzioni, le esigenze della popolazione a questo punto le resistenze al cambiamento limitano.

Riferimento al sociologo Bauman (società liquida) https://www.ibs.it/modernita-liquida-libro-zygmunt-bauman/e/9788842097358?gclid=EAlaIqobChMI_bKC2a-05QIVA-d3Ch3r8gVIEAAYBCAAEglUnvD_BwE

Una volta il modello era semplice, investivo un po' su me stesso, investivo su un profilo basato fondamentalmente sulle conoscenze e se era possibile vivevo di rendita per tutta la vita o per una buona parte oggi questo modello è messo in discussione specialmente in Europa. Apprendimento perenne. Noi apprendiamo da quando veniamo al mondo, apprendiamo dall'esperienza quotidiana fino all'ultimo istante della nostra vita. Il nostro incedere nella vita ci mette in condizioni di avere strumenti diversi a disposizione. Opportuno attivarci su quelli che in Europa chiamiamo EQF European Qualification Framework <https://www.isfol.it/eqf> http://www.ecompetences.eu/site/objects/download/4550_EQFbroch2008en.pdf

Sono i quadri dove dentro vengono racchiuse quelle che saranno le caratteristiche distintive dei professionisti di domani. Sono basati su tre pilastri: conoscenze, abilità, conoscenze.

Questo apre già un ampio margine di discussione, di educazione, competenze, mercati, produzione. Un professionista è molto di più di quello che sa, spesso quello che è fa la differenza. Nuove Skill che cosa avrà bisogno il professionista di domani? Questa è una buona domanda da farsi. Quali saranno le caratteristiche

distintive che un utente chiede al professionista di domani? Questa domanda la rivolgerei alle attività produttive. Ci sono delle necessità emergenti che noi già raccogliamo. Stiamo parlando di qualche cosa che riguarda più di 300.000 professionisti. Vari soggetti che già stanno operando sul territorio. Occorre prendere una decisione anche a livello territoriale se vogliamo occuparcene. La legge 4/2013 <https://www.informazionefiscale.it/Legge-4-2013-professioni-non-riconosciute-testo> cambia un po' le regole del gioco c'è un concetto di professione che è un po' diverso da come noi lo abbiamo sempre considerato e cioè integra le competenze anche degli elementi di formalità e non formalità. Se fossi un pilota non sarei valutato sulle capacità tecniche che ho imparata durante il corso di volo ma probabilmente sulle ore di volo. Come difendersi sul mercato. Il famoso ROI ritorno sugli investimenti. Oggi sarebbe meglio parlare di STATO PATRIMONIALE delle competenze. Un professionista in linea con quello che può essere una richiesta, una istanza del mercato non possa esimersi da questo e comporre dinamicamente quello che dovrebbe essere il suo patrimonio, mettersi in discussione su più fronti: relazioni, sviluppo, network, conoscenze che ha. Temi che iniziano ad assumere importanza rilevante. La legge 4 introduce un altro messaggio. Siamo molto vicino all'Europa e nello stesso tempo pure non essendo una legge finanziaria mi lascia una ampia opportunità di integrazione. A noi come italiani sistema professionale che seppure basato su una attività economica cominci a integrare meccanismi nuovi, meccanismi di riflessioni. Consulta delle professioni. Motore dell'attività professionali è l'associazione delle categorie professionali che non può e non deve essere esclusa alla costruzione del modello professionale. Questo punto di riflessione, buona speranza per farci delle domande importanti: chi sarà il nuovo professionista? Come verrà scelto? Quali saranno le caratteristiche distintive che permettono a una società rivolgersi a uno piuttosto che a un altro? Quali saranno le necessità impellenti di formazione? Quali sono gli strumenti professionali che dovrà mettere a disposizione? La Regione Lombardia può permettersi di prendere questa sfida e svilupparla. Grande effervescenza. Qual è la caratteristica professionale delle professioni in Lombardia, quello che dovrebbe essere il portale che dovrebbe permettere a tutti di accedere e di comprendere che cosa fa un archeologo, che fanno le professioni che noi le vediamo che sono riconosciute. Quando parliamo di riconoscimento un'altra istanza che viene in mente è dobbiamo parlare di riconoscimento o di pari dignità. Professionalizzazione del concetto del lavoro. Soft Skills che alimentano l'identità professionale. Professare vuol dire rendere edotto qualcun altro di quello di cui siamo convinti. Luogo spazio fisico in cui si possono incontrare le professioni. Sogno del COLAP di avere un luogo spazio fisico in cui si possano incontrare le professioni. Ci viene in mente una casa COLAP una casa delle professioni. Un posto che semmai sul territorio ci fosse la necessità di riqualificare qualche cosa noi ci candidiamo. Trovare uno spazio di interlocuzione, questo è importante specie se si vuole portare avanti un'idea un po' ambiziosa, cioè **qualificare Milano come città delle professioni**. Importante è che i lavori di oggi diano indicazioni maggiori su come portare avanti questo punto.

Nicola Testa

Interessante lo stato patrimoniale delle competenze qualcosa su cui riflettere parecchio.

Invita Francesco Franco presidente di FederTerziario <http://www.federterziario.it/> Fonditalia.
<http://www.federterziario.it/fonditalia/>

FRANCESCO FRANCO

Dal sito:

"Il Fondo Formazione Italia (in sigla FondItalia) – Fondo Paritetico Interprofessionale Nazionale per la Formazione Continua – è un organismo di natura associativa promosso dalla

Confederazione datoriale FederTerziario – **Federazione Italiana del Terziario**, dei Servizi, del Lavoro Autonomo e della Piccola Impresa Industriale, Commerciale ed Artigiana – e dalla Confederazione Sindacale UGL – Unione generale del Lavoro – attraverso uno specifico Accordo Interconfederale che riguarda tutti i settori economici, compreso quello dell'agricoltura.”

Duplice veste presidente onorario di FederTerziario. Confederazione che rappresenta le piccole e medie imprese in tutta Italia e che insieme a UGL <https://www.ugl.it/> ha costituito un fondo per la formazione interpersonale ed è presidente di Fonditalia.

Formazione per i professionisti. Altrettanto importante che i dipendenti degli uffici dei professionisti siano formati e Fonditalia dà la possibilità di formare gratuitamente i dipendenti dei vostri uffici e anche dei dipendenti delle aziende che voi curate. Tutti sanno che cosa è un fondo per la formazione interprofessionale. Ma in breve tutte le imprese nel momento in cui versano i contributi per i lavoratori dipendenti e quindi anche per i professionisti pagano 1,61% per la disoccupazione involontaria di questa cifra, lo 0.30 è destinata alla formazione. Quindi comunque la somma la versate. Se non viene destinato a un fondo per la formazione rimane nell'inps ma se destinato avete diritto che i vostri dipendenti riescano a fare la formazione, quella che voi ritenete più adeguata. Soprattutto oggi che parliamo di 4.0 di innovazione, di digitalizzazione c'è bisogno non solo che il professionista si adegui e quindi di una formazione specifica ma anche i dipendenti devono avere una formazione tale da poter supportare adeguatamente i professionisti. Possibilità che c'è di collaborazione tra Fonditalia e professionisti e Colap che può essere sviluppata per formare i vostri lavoratori dipendenti.

Testa Testa

Tema che si ha sul tavolo affinché anche i professionisti singoli possano accedere allo 0.30, venga riformato al professionista singolo che si possa gestire un fondo apposito. Il tema interessa ma fare in modo che sia possibile anche per i professionisti categoria che conta qualche milione di persone.

Francesco Franco

La platea non sono solo i dipendenti aggiunti i cococo, a tempo determinato, i cassintegrati e i dipendenti pubblici a tempo determinato. Il professionista partecipa come uditor quindi si può estendere a tutti i professionisti. Se si può estendere a tutti diventa un vantaggio per tutti. Dipende dalla capacità di farsi sentire a livello legislativo.

Isidoro Trovato

Parola al dottor. Claudio Rorato, direttore dell'osservatorio del Politecnico di Milano. L'innovazione non è solo una rivoluzione tecnica ma è culturale che spetta a diverse aree delle professioni. La domanda quale azioni concrete mettere in atto per realizzare questa rivoluzione digitale?

Claudio Rovato

https://www.osservatori.net/it_it/osservatori/professionisti-e-innovazione-digitale

Il ruolo del professionista nell'era digitale: qual è lo stato dell'arte?

Centralità degli individui. Il vero motore centralità dell'individuo. Esiste una serie di comportamenti. Dati e comportamenti. Se si parla di rivoluzione cambiare degli ordini precostituiti o dei paradigmi che vengono pesantemente messi in discussione con l'intervento del digitale.

Anni Ottanta durata media delle competenze circa trent'anni.

Primo decennio duemila durata media di circa cinque anni.

Le tensioni sono ampie. Ci viene da dire, paragonando questi due macro periodi. Un tempo si entrava nel mondo del lavoro e più o meno si usciva con un bagaglio conoscitivo che assomigliava a quello di ingresso, o comunque di natura prevalente simile a quello di ingresso. Oggi nemmeno un neolaureato può avere un salvacondotto di durata fino alla quiescenza. Cinque anni sono veramente pochi e significa che il nostro bagaglio di competenze da impiegare nell'ambito di lavoro ruota tra le sei otto volte nell'ambito della nostra vita media lavorativa.

Gli aspetti di formazione, che per un professionista possiamo scindere su due filoni: quella tecnica riguardante l'esercizio della nostra attività e la formazione di altro genere, soft skill quelle che sono le competenze trasversali di tutti ciò che oggi necessita per interagire al meglio con un mondo che sta oggettivamente cambiando. Se le prime sono un prerequisito per l'esercizio della nostra professione, le altre diventano altrettanto importanti ma non sempre sono riconosciute. Nell'ambito dell'attività che svolgo come direttore di questo osservatorio sulle professioni giuridiche di impresa, quindi avvocati, commercialisti e consulenti del lavoro, in realtà dico guardate che vi state troppo concentrando o esclusivamente concentrando su quelle che sono delle hard skill cioè quelle competenze necessarie che sono prerequisito per fare la professione: aggiornamento di carattere normativo, o di varia natura, ma oggi le organizzazioni anche gli studi più piccoli anche monocellulari sono entità economica che interagiscono con il mondo esterno. Bagaglio di competenze che vanno al di là di quelli che sono i bagagli tecnici oggi sono indispensabili, tenuto conto che l'economia digitale nasce come economia collaborativa già questo ci deve far capire quanto sia importante l'aspetto formativo e dare contenuti diversi da quelli in cui siamo tradizionalmente concentrati quando parliamo della nostra professione. Sfatiamo un altro mito. Gestire il cambiamento lo può fare solamente chi ha il portafogli gonfio o ha tanti clienti o comunque ha una solidità finanziaria di un certo tipo che gli consenti di fare investimenti soprattutto di natura digitale quando oggi siamo emersi nella tecnologia digitale. Non è vero perché le tecnologie come le autovetture hanno tutti i costi e prezzi di diverso tipo, dobbiamo saper scegliere quelli giusti. Tarare l'investimento su quelle che sono le nostre possibilità. Ma il secondo aspetto che non è di natura finanziaria è quello che riguarda i comportamenti, oggi facciamo un parallelo tra quelli che sono gli accadimenti che sono nella storia dell'umanità oggi vediamo che il più debole è stato il più forte, come ha potuto reggere al confronto? Adattamento e collaborazione.

Cosa sta succedendo? L'ecosistema del professionista è un ecosistema che sta diventando sempre più digitale. È avvolgente e pervasiva. Non sono solo relazioni ma noi da semplici cittadini siamo immersi nel digitale e stanno cambiando i comportamenti. Molto di più di quello che pensiamo e ci lamentiamo quando diciamo c'è un nuovo dispositivo di legge che obbliga la legge, da cittadini siamo immersi nel digitale...

Non è né meglio né peggio stanno cambiando le cose e di questo dobbiamo prenderne atto.

Alcuni professionisti durante l'attività dell'osservatorio hanno detto "noi oggi soffriamo della sindrome della test bassa sulla scrivania" questo è una grande presa di coscienza di quelle che sono le difficoltà a gestire il cambiamento. Troppo poco guardiamo fuori per capire cosa sta succedendo. Ci accorgiamo che fuori la realtà è diversa dal passato Siamo spiazzati. La formazione continua diventa un obbligo per la sopravvivenza del professionista, non solo quella di carattere tecnico ma anche quell'altra.

Grado di sostituibilità delle tecnologie del professionista. Le macchine hanno la possibilità di sostituire le attività dall'80% in su

In questi ultimi anni è stato scritto un bel libro I Robot ci ruberanno il lavoro (**I robot ti ruberanno il lavoro , ma va bene così: come sopravvivere al collasso economico ed essere felici di Federico Pistono, 2013**)
<https://www.amazon.it/robot-ruberanno-lavoro-bene-cos%C3%AC-ebook/dp/B00F19EYAW>

Sì è vero, uno dei tumori, le macchine ci ruberanno il lavoro Sì laddove pensiamo che dobbiamo esercitare la professione esattamente come abbiamo fatto per decenni. Oggi il cambiamento coinvolge tutti anche coloro che dicono io voglio continuare a fare il (avvocato, commercialista ecc). Nessuno dice di non farlo dobbiamo prendere atto che se le condizioni di contesto cambiano le nostre capacità di adattamento deve essere messo in gioco, la carta deve essere giocata. Stanno cambiando non solo le regole del gioco ma quelli che sono i competitor.

Le professioni esaminate dentro l'osservatorio. Quali sono i nuovi concorrenti percepiti. All'interno delle nuove figure di concorrenza, il mercato che è quello che definisce le nuove regole del gioco, che siano giuste o sbagliate, è quello che pensa il mercato che importa e orienta le decisioni, per esempio le società di pratica amministrative sono state giudicate dai professionisti come i nuovi concorrenti con i quali spesso ci si confronta.

Amazon gestione nei magazzini dei libri si propone in mercati diversi (fornitura dei servizi di contabilità, fornire servizi di assicurazione)

La regola del gioco non è più basata sulla competenza propria della professione ma ci sono nuovi assets che si stanno affacciando: la proprietà della tecnologia, il possesso della tecnologia e la capacità di gestire i dati.

Industrializzare processi produttivi di carattere professionali proprio grazie alle tecnologie.

Di questi fattori dobbiamo tenere conto per modificare i nostri comportamenti per indirizzare il nostro cambiamento

Timori dei professionisti

Polarizzazione aver poco lavoro e le dimensioni dello studio che possono non giustificare in chiave di costi sostenuti la capacità dello studio di far fronte al mantenimento di una determinata struttura che significa collaboratori e dipendenti e strutture.

Il nanismo che viene soppresso perché la piccola microdimensione non regge? Altro mito da sfatare. Occorre tarare l'obiettivo con le capacità di poterlo fare.

COLLABORAZIONE

La collaborazione diventa un momento su cui riflettere un momento strategico per riflettere sulla sopravvivenza. Da solo non riesco a innovare i servizi, da solo non riesco a innovare il portafoglio clienti, non riesco a gestire i social e la comunicazione. Devo riflettere su elementi di organizzazione e collaborativo e riflettere con altri la divisione del lavoro, la divisione dei rischi, e anche la condivisione di idee

Quindi che cosa fare?

Siamo in un mare affollato. Probabilmente il mercato ci percepisce come tanti pesciolini uno uguale all'altro. Trovare nuovi mari dove un po' le regole di comportamento e innovazione ce le troviamo noi.

Andare oltre gli adempimenti e le abitudini. Le abitudini ci danno una zona di confort perché conosciamo tutto quanto.

I paradigmi con i quali ci confrontiamo noi con il digitale stanno cambiando profondamente.

Riuscire ad aprire la mente, alzare la testa dalla scrivania, guardare fuori e adottare tutta una serie di comportamenti/strumenti che possono essere utili. Guardare la realtà con occhi nuovi devo capire e interpretare i segnali deboli.

Riuscire a interagire un po' di più con la realtà circostante. Non tutto ci vola sopra la testa ma nel nostro piccolo possiamo fare probabilmente qualche cosa.

Sta cambiando anche il comportamento dei nostri clienti. L'esperienza è un grande teatro ma a volte è limitante. Il rapporto tra professionista e clienti che si reggeva moltissimo sul rapporto fiduciario oggi viene messo in discussione.

Se il rapporto fiduciario viene messo in alcune circostanze in discussione, le informazioni circolano veloci, le capacità intellettuali, competenze, conoscenze sono cambiate, più confronto, le informazioni maggiori che abbiamo fanno sì che chi acquista i nostri servizi siano più attenti.

Dobbiamo dire genero reale valore al cliente? e se sì dove lo genero?

Se guardiamo il bilancio di una organizzazione complessa la possiamo dividerla tra gestione caratteristica e non.

L'imprenditore a fine mese gli stipendi li paga se ha venduto il suo prodotto non se ha un bilancio corretto o se ha fatto correttamente la tenuta contabile. Noi dobbiamo puntare al cuore. Le imprese nascono perché devono andare a remunerare il capitale di rischio.

Capire il cliente, i problemi l'ambiente in cui è immesso, capire i segnali che ci interessano quando dobbiamo predisporre servizi per loro. Conoscenza più approfondita, essere anche più propositivi e meno solo reattivi.

Altro elemento importante dell'economia digitale sono i dati, sono conoscenza, sono per noi fonti di progettazione di nuovi servizi, valutazione dei rischi, per conoscere meglio noi stessi come iniziativa economica e per conoscere meglio i nostri clienti.

Anche se siamo piccoli sui dati possiamo lavorare su quelli che sono i dati tendenziali per vedere che cosa sta succedendo da qualche anno a questa parte, come sta cambiando la domanda, quali sono le rischiosità legate al portafoglio clienti, cose che possiamo proporre ai nostri clienti.

Collaborazione, avere gli strumenti giusti, capacità di adattamento. Tre indici fondamentali per quanto riguarda l'economia digitale,

collaborazione, digitalizzazione e cultura. Priorità è quello della cultura, la collaborazione il digitale è un approdo.

Lo strumento dipende da chi sono io e che cosa voglio/posso diventare.

Gli strumenti vanno tarati in relazione a quelli che sono gli obiettivi e capacità a disposizione attuali e potenziali di sviluppo. Inutile dire metto tanta roba digitale per diventare più competitivo ci arrivo dopo che ho fatto altri investimenti e considerazioni.

Chi è più bravo in questi tre indici ha livelli di fatturato più alto

Esiste una relazione tra comportamenti e digitalizzazione e risultati di carattere economico finanziario delle organizzazioni.

Collaborazione digitalizzazione e cultura con la redditività dei professionisti.

Cosa succede?

Le eccellenze i più collaborativi digitali, culturalmente avanzati sono quelli che hanno percentuali di eccellenza superiori e hanno incidenza reddituale più alta.

Investimenti digitale più complessi con cultura più ampia e collaborazione maggiore interne e all'esterno sono quelli che guadagnano di più.

Se manca la collaborazione e la cultura il digitale impatta la metà rispetto alle altre due.

È vero che è importante investire in digitale ma se non ho un progetto, non ho sviluppato una certa conoscenza e non ho sviluppato comportamenti collaborativi all'interno dello studio e all'esterno con i miei stakeholder di varia natura, anche riempiendomi di digitale ottengo metà dei profitti che potrei ottenere se fossi più collaborativo e culturalmente più preparato.

Terzo elemento andiamo a vedere il mercato.

L'indagine fatta agli imprenditori sulle PMI siete contenti dei vostri professionisti abitualmente utilizzati il 70% sì il resto dice abbastanza.

I risultati della stessa indagine di quattro cinque anni il sì era l'83%

Significa che i professionisti sono diventati meno bravi? Risposta no. Sta cambiando la domanda. Noi dobbiamo tenere conto che il mercato di sbocco sta cambiando alcuni paradigmi di scelta. La minor soddisfazione è legata al fatto che le aziende oggi percepiscono comportamenti differenti da parte dei loro professionisti individuando anche i comportamenti proattivi. Capacità di promuovere, ascoltare e conoscere meglio il business.

Alcuni sono bravi ma solo reattivi.

I nostri clienti percepiscono i nostri comportamenti di proattività. Gradirebbero più proattività. Che cosa interessa al mondo delle aziende in chiave di sistema di servizio?

Discontinuità nell'ambito della percezione degli studi che sovradimensionano alcuni elementi

Rispondere tempestivamente alle richieste(tempo).

Fornire spiegazioni esaurienti. Non si parla di risolvere il problema ma spiegami che cosa mi stai facendo fare.

Mantenere gli impegni dichiarati (affidabilità).

Tre elementi cardine su cui le imprese scelgono un servizio.

Necessità mutuata da un contesto ambientale che sta cambiando. Per alcuni in maniera consapevole. Cambiamento delle relazioni. Per il nostro cliente dobbiamo diventare un partner di business. Non solo fornitore ma il rapporto è molto più osmotico. Noi apprendiamo attraverso anche il cliente. Capacità di ascolto da ampliare, amplificare. Dobbiamo conoscere cosa sta facendo. Aspetto di collaborazione deve essere ampliata per la sopravvivenza.

ISORETO

A volte quando si vedono questi numeri e dati, si ha la percezione sia un mondo troppo largo da essere utilizzabile dal piccolo consulente professionista, magari il professionista che lavora da solo, quanto questa rivoluzione tocca e in che modo il singolo può essere parte della rivoluzione digitale.

In che modo il singolo può diventare parte di una innovazione di una evoluzione digitale?

Claudio Rovato

Anche i meccanismi monocellulari oggi debbono tener conto di queste tendenze. La mono cellularità deve sviluppare comportamenti di adattamento come gli organismi più grossi, cambiano ovviamente le modalità. I comportamenti collaborativi e gli adattamenti devono toccare chiunque. Da solo non si può. Gestire il cambiamento significa non parlare solo di tecnologie ma di comportamento degli individui. I più grossi competeranno sui mercati di loro competenza. Il piccolo deve individuare quale è il mercato di competenza.

Assessore Rizzoli

SALUTI: Assessore Regione Lombardia anche i saluti del presidente governatore della Lombardia Fontana.

Professionisti importanti nel mercato del lavoro in continua evoluzione. Regione Lombardia c'è.

Nicola Testa

I professionisti sono anche loro stakeholder... entrare nei tavoli quando si parla di stakeholder

Isoreto

Legge di bilancio

Giovanni Giannini. Non fai in tempo a raccontare una novità che è già cambiata.

Giovanni Giannini

Veloce accenno scaglione 65.000 agevolazioni che stanno togliendo, riduzione di investimento per entrare in regime forfettario. Ci stanno mantenendo il regime agevolato ma con dei paletti. Mantenimento del regime forfettario, per le agevolazioni non ci sono. Regime professionale non è stato considerato nonostante le richieste fatte al governo cui rispondono non c'è copertura. Il Colap fa istanza per chiedere agevolazioni. Chieste specifiche per ridurre o controllare i logaritmi ma oggi poco o quasi niente è stato recepito. Agevolazioni sulla persona, immobili, es 90% ristrutturazione facciate condomini. Agevolazioni messe alla persona ma che alla professione poco hanno dato.

Indicazioni legati a quelle che sono le richieste alla previdenza e contribuzione legato alle nostre professioni.

L395/95 regime contributivo. <https://www.inps.it/nuovoportaleinps/default.aspx?itemdir=43181>

Il colap ha fatto tanto su questo. I nostri contributi detti contributi silenti. Versavamo soldi per i quali non avevamo nulla. Nel tempo abbiamo ottenuto tanto. Storia del Colap legata alla professione e alla contribuzione. Per tanto tempo abbiamo versato alla gestione separata contributi altissimi senza avere niente. Il colap ha protestato in 50 piazze. Riduzione contribuzione. Il 24% dovevamo arrivare al 32% che era una cosa che ci avrebbe ucciso. Riduzione contributo per i giovani che entrano nella gestione separata. Il Colap ha ottenuto il limite del 25% che una volta non ci dava nulla. Misera pensione era ridicola. Ha ottenuto maternità, malattia, disoccupazione, serie di previdenze, assegno del nucleo familiare, l'indennità di disoccupazione che è importante. Si è fatto un cammino che continua. Abbiamo sul piatto una serie di richieste fatte al Ministero prima di tutto il riscatto della laurea. Si sta chiedendo la riduzione ai pensionati

over 65 Si comincia preso e si finisce tardi. Possibilità di ridurre la contribuzione. Rivalutazione dei nostri contributi a quelli degli artigiani e commercianti. Noi abbiamo rivalutazione ridicola.

Si sta portando avanti la richiesta per chi vuole versare volontario. Non c'è possibilità di versare di più per chi vuole. Si sta cercando un percorso di richiesta per usare i contributi per formare anche noi. È vero che esistono sistemi trasversali per poterlo fare ma vorremo un sistema diretto per poterlo fare. Sono il presente e il futuro della nostra professione.

Isoreto

Inserito dott. Franco d'Alfonso. I giovani e sulle nuove professioni. Consigliere del Comune di Milano

FRANCO D'ALFONSO <http://www.francodalfonso.it/>

Velocità di cambiamento e di conoscenze che non abbiamo avuto nel corso della vita umana. Epoca di grandiosi cambiamenti. Abbiamo pensato che la globalizzazione fosse l'affermazione di un modello rispetto agli altri, la sublimazione del modello del capitalismo, non abbiamo invece capito che era la fine di questo modello. E un'epoca del genere unita alle grandi scoperte non ha paragone nella nostra storia.

Oggi si sente molto l'assenza di dibattito. Spero che sia un problema italiano e non mondiale. Nel senso che in altre parti questo dibattito si sta sviluppando.

Miglioramento dal punto di vista del dibattito perché è l'unico modo di affrontare è quello di confrontarsi con l'etica professionalità.

Oggi qualsiasi intervento, legge regolamento è obsoleto al momento in cui viene formulato.

Formazione dell'opinione pubblica è importantissima per l'impostazione politica. Non è mai stata manipolabile come adesso

Dibattito sul quinto potere, quello della stampa, non è nulla rispetto alla capacità di manipolazione dell'opinione pubblica attraverso gli algoritmi.

I big data il nuovo petrolio speriamo di non fino in fondo perché il petrolio è stato il propulsore dello sviluppo ma è stata anche causa di tutte le guerre.

Le regole e i regolamenti si muovono con dei canoni vecchi; è la stessa democrazia rappresentativa che è in crisi in tutto il mondo, che non riesce a governare questi aspetti.

Noi tutti siamo entusiasti quando il commissario alla concorrenza alla UE riesce ad affibbiare una multa miliardaria a Google ecc per abuso... Nel momento stesso in cui siamo felici di ciò si sta agendo su una situazione già superata la multa è relativa a comportamenti del 2014 2016 superati da altre pratiche. Portano a impatto sociale importante.

Da questa situazione si può uscire una parte fondamentale le ha chi queste conoscenze le ha.

Dal mondo delle professioni

I vecchi strumenti di cooperazione sono vecchi

Se si guarda la legge di bilancio c'è abbondanza di questi interventi.

Ci vuole un tipo nuovo di evoluzione del dibattito e di partecipazione del dibattito. Che deve venire da chi è abituato a questa conoscenza e questi saperi.

Marco Leonardi https://work.unimi.it/chiedove/cv/marco_leonardi.pdf

Docente di economia dell'Università Statale di Milano. Quali richieste al mondo della politica si può fare, cosa si può chiedere al mondo della politica di mettere in agenda? Occorre un percorso

Svolge un ruolo oggi anche al Ministero del Tesoro.

La manifattura è sempre molto competitiva e redditizia.

Non così i servizi professionali in particolare. Redditività molto bassa. Fatto che preoccupa.

Occorre riflettere sulla qualità dei servizi.

Flax tax 15% fino al 65.000.

Incentivo a sfruttare gli studi associati.

Questo regime ha peggiorato la competizione del mercato del lavoro.

Fisco

Formazione

Pensione

Fisco: legge di stabilità di adesso è il regime forfettario. Solo nel 2016/2017 fu reso strutturale. Principio per le partite iva più povere forfettarie di vantaggio che per i primi cinque anni il 5% dopo per sempre il 15% ora il limite è 65.000. Sono pochi i professionisti tra i 30.000 e i 65.000 che hanno questo più alto regime. Questo allargamento ha fatto un bel pasticcio. Non si può tornare indietro ci saranno dei pasticci. Chi ci guadagna di più è chi cambia il regime. Dibattito.

Utilizzo della fatturazione elettronica È il futuro anche immediato. Arriverà e arriverà potenzialmente.

Evasione fiscale c'è sempre stata

Enrico Giovannini sull'evasione fiscale Tabella. Evasione fiscale in Italia
https://www.repubblica.it/economia/2017/03/29/news/tasse_e_contributi_l_evasione_italiana_vale_110_miliardi_l_anno-161702356/

<https://www.fiscoequo.it/giovannini-levasione-blocca-il-paese-spostare-la-tassazione-su-consumi-energia-e-materie-prime/>

Ernesto Maria Ruffini sulla fatturazione elettronica <https://www.informazionefiscale.it/Fisco-e-Futuro-focus-su-fatturazione>

Sui contributi conquista molto importante della legislatura precedente. Possibilità di cumulo dei contributi. Prima non c'era.

Welfare dei lavoratori autonomi

Equo compenso nei confronti della PA è già legge dobbiamo implementarla.

Delle cose sono state fatte non solo nel discorso generale ma nel particolare Jobs act del lavoro autonomo. Questo va ripreso. Ci sono cose aggiuntive sul welfare che si possono fare.
<https://www.altalex.com/documents/leggi/2017/03/14/in-arrivo-il-jobs-act-per-il-lavoro-autonomo>

Sulla formazione è chiaro tutto sta cambiando se non avete la formazione se non sapete dove formarvi è chiaro che tutto passa velocemente.

FILIPPO BARBERIS <https://filippobarberis.it/chi-sono/>

Comune di Milano PD

Occorre da parte della politica portare avanti una battaglia culturale sulla funzione sociale e il pieno riconoscimento del lavoro autonomo. Il diritto del lavoro in questo paese nasce come eccezione al diritto civile perché doveva in qualche modo temperare gli squilibri di potere tra il datore di lavoro e il prestatore di lavoro. Oggi questo squilibrio si manifesta non per forza in rapporto di subordinazione ma in rapporto al mercato del lavoro e capire come fornire supporto in questa dinamica al lavoratore di mercato degli strumenti di tutela, rappresentanza, formazione, legati all'equo compenso è una sfida che la politica deve affrontare e che ha dato dei primi risultati. Chiarezza culturale nella battaglia che va fatta sul lavoro autonomo e sulla sua funzione sociale, consapevolezza del contesto territoriale in cui siamo perché Milano è città generatrice di nuove professioni. Generatrice di nuove professioni contraddistinta per eterogeneità dei servizi professionali che poche altre realtà hanno in Italia e in Europa. Quale altro territorio più propenso ad accogliere il lavoro autonomo.

Innovare il mercato del lavoro. Resilienza del mercato del lavoro è fondamentale. Riuscire di affrontare in maniera resiliente la rivoluzione tecnologica che stiamo attraversando. Utile spingere sulla formalità con cui andiamo ad affrontare questi temi.

Assessore convocare entro prima metà di novembre una commissione lavoro in Comune a Milano dove si prova a lavorare su proposte colap non solo a livello amministrativo Milanese, Milano è ponte con tutta una serie di relazioni verticali, capire come la città di Milano possa farsi portatrice di alcune istanze a livello Nazionale insieme al Colap sfida da portare avanti a partire dalle prossime settimane.

Nicola Testa

Slogan Milano città delle professioni. La politica è Romana. Milano è il lavoro

Perché non creare qui dove c'è il fulcro del lavoro, Milano può essere acceleratore.

Benedetta Cosmi <http://ecodaipalazzi.it/2018/02/11/benedetta-cosmi-lintellettuale-candidata-nelle-liste-forza-italia/>

Responsabile Del Dipartimento Lavoro di Forza Italia Lombardia

Lo slogan nasceva lo scorso anno. Era chiaro il messaggio. Proposta su cui lavorare subito. È passata in modo tra parentesi... lavorando come una proposta di legge Romana. Passaggio proposta di legge passaggio della gestione separata perché la domanda: perché non è possibile versare di più? Domanda giusta. Va chiesta all'INPS quale è il motivo economico per cui non l'hanno mai fatto, perché si preferisce certezza piuttosto che un'entrata economica non prevedibile. Possibilità dei professionisti di poter scegliere quanto vogliono versare di più alle loro casse. Non si capisce perché non si voglia farle.

Va chiesto perché non l'hanno fatto e smontare la loro attuale inerzia. Estendere la possibilità di recuperare gli anni di studio.

Proposta di legge alla possibilità di versare in modo volontario l'importo che ritengono opportuno.

Nicola Testa

Proposte di legge sì, ma portarle a terra. Realizzarle.

Gestione separata già il primo passaggio è divisione dei settori che la gestione separata non ha. Qui non ci sono partite IVA ci sono professionisti per scelta. Rivoluzione dei codici Ateco sarebbe un toccasana ci consentirebbe anche di partecipare agli appalti sono esclusi perché nessuno sa che esistono. Si affidano lavori che per tipicità siano dati ad altri, previdenza è una cosa che viene domani, proviamo a pensarci oggi in termini concreti. Quale lavoro in più possiamo fare? Da qui partire. Costo zero, se non quelli funzionali. Il Codice ATECO <http://www.codiciateco.it/> consentirebbe di cogliere opportunità che oggi non si riescono a cogliere. TI fai pubblicità con le opportunità a costo zero. Ma con la pubblicità non si mangia.

Luciano Dragonetti

<https://www.mbamutua.org/lavoce/tag/luciano-dragonetti/>

<https://www.mbamutua.org/>

Punto cardine è il cambiamento, come facciamo la differenza sul mercato. Più grande difficoltà. Dal momento di riscatto e formazione parte la prima consapevolezza. Il vero cambiamento si manifesta con l'attività del nostro territorio.

Ci occupiamo di sanità integrativa. Siamo una società di Mutuo soccorso. Concetto di Mutua è termine che prende origine da tempi antichi. 140 dalla prima normativa ma sono quarant'anni dal SSN (1978) <http://www.salute.gov.it/portale/lea/dettaglioContenutiLea.jsp?id=5073&area=Lea&menu=vuoto>

Cancellate e soppresse le società di Mutuo soccorso. In realtà non sono mai scomparse. Vuoto normativo fino alla riforma del terzo settore che ha istituito una nuova e vivace vita alle mutue. Dove non arrivano i servizi di stato le persone hanno diritto di avere determinati servizi. Se riguardano il presente e il futuro è importante attivare dei sistemi che possano garantire certi servizi.

Ci avviciniamo al mondo assicurativo ma sono un'altra cosa. Qui noi non facciamo la differenza tra i vari associati. Una grande collettività il rischio viene ripartito su tutta la collettività. I contributi associativi sono uguali per tutte le categorie. Non esiste la selezione del rischio. Non esiste il recesso e quindi puoi essere assistito per tutta la vita. Non esiste profitto ma l'utile è reinvestito nelle attività statutarie. Migliorare le

prestazioni sanitarie o cercare di fornire strumenti più utili. Incontro con il Colap ci ha avvicinato con il mondo associazionistico perché entrambi abbiamo lo stesso approccio. Coinvolgere tutte le associazioni attraverso un sistema guardia media mutualistica. Con un numero, avere a disposizione un medico di medicina generale 24 ore su 24 per assistervi. Non è il servizio di emergenza perché il 118 funziona bene. Questi interventi possono risolvere qualche codice bianco. Oltre a questo approccio ci sono 400.000 assistiti. Esperti in questa materia per dimensioni e capillarità. Oltre strutture sanitarie convenzionate. Velocità di risposta del servizio. Convenzioni dagli odontoiatri fino alle case di cura con tariffe agevolate. Servizio di accesso al medico. Card che permette di essere riconosciuti come assistiti ed essere accettati per la prestazione. Associazione decide di fare operazione massiva per tutti i propri iscritti. Il singolo iscritto può fare di più. Accessibilità da 10 euro al mese a 150 che riguarda l'intera famiglia con diversi servizi. Questo anche grazie alle normative di settore prevedono agevolazione economica importante del 19%

Un paese civile deve fondarsi e avere attenzione massime sulla salute. Tenere alti i bisogni della famiglia e dei nostri figli e dopo l'età lavorativa avere sempre un'assistenza. Associandovi alla mutua c'è assistenza per tutta la vita perché non può essere rescisso il contratto.

Vecchi Stefano

<https://www.saev.biz/chi-siamo>

Amministrazione della SAEV convenzione con COLAP in merito all'adeguamento GDPR, ne parlerà l'avvocato **Marchi** che è il nostro direttore del centro studi. Servizio integrato a quello del COLAP

Attività che dura da 15 anni in materia.

Servizio che è finalizzato per struttura un audit per ogni singola associazione per disegnare un modello privacy per le esigenze di ogni associazione. Piattaforma cloud personalizzata. Dipende da ogni attività che svolge. Singole esigenze delle associazioni dei professionisti. Piattaforme in cui inserendo i dati dei vostri clienti si riesce ad ottenere la documentazione necessaria per la privacy di cui si ha bisogno.

Assistenza web recall. Problema di prima implementazione del servizio. Servizio assistenza che risponde alle esigenze in grado di aiutarvi passo dopo passo. Sia per la produzione di documenti da conservare. Perché ci si deve adeguare? La domanda è mal posta quello che vi si chiederà da parte del garante della privacy sarà perché non vi siete adeguati? La risposta è perché non conviene più non adeguarsi. Non è più conveniente che il garante bussi al vostro ufficio che dopo la tolleranza fino al maggio di quest'anno non è ancora più gestibile.

Mediass SPA

<https://www.mediass.it/>

Broker nazionale

Copertura assicurativa. Collaborazione con Colap

Fornire soluzione protezione a quella che è la previdenza, risarcimento danni. Settore assicurativo è diventato anche un ammortizzatore sociale.

Il fatto stesso che si sa che il professionista ha anche una copertura assicurativa può essere un corollario per coprire tutta una serie di servizi.

Creare la protezione per l'associazione, sia andare sull'individuo e il singolo associato per avere copertura assicurativa della sua attività professionale.

Nicola Testa

Da questa riunione stilare un documento operativo.

Partecipare tutti in modo attivo.

L'innovazione riguarderà tutti.

Oggi si festeggia per la prima volta il ventennale del COLAP, aver resistito è già un buon risultato.

Non delegare sempre agli altri qualche cosa che è di nostro interesse non è corretto.