



*XVI Congresso Nazionale  
dei Dottori Agronomi e  
dei Dottori Forestali*

**PERUGIA**

**Giovedì 06 luglio 2017**

Previdenza e professione:  
sicurezza e sviluppo professionale

**Innovazioni, prospettive e nuove  
frontiere delle professioni intellettuali**

Alberto BERGIANTI - [a.bergianti@studiobergianti.it](mailto:a.bergianti@studiobergianti.it)

0522/245091 – 329/0979981

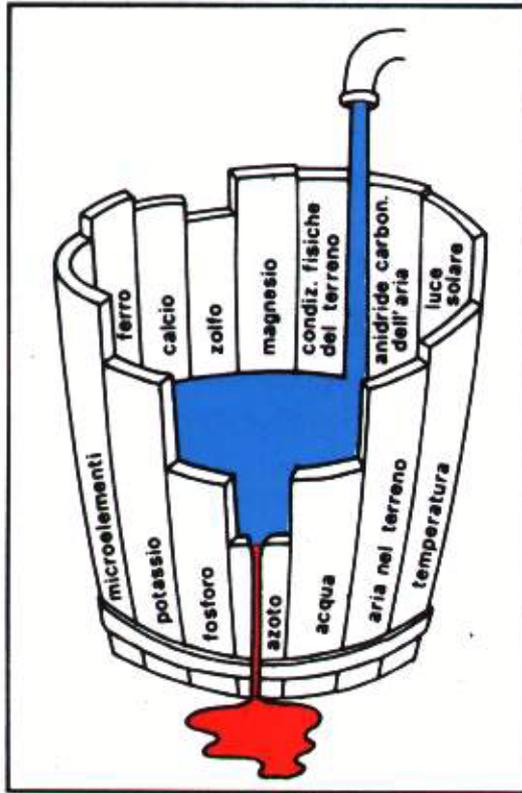
# MESTIERE o PROFESSIONE?

- **MESTIERE:** *attività, di carattere prevalentemente manuale appresa con la pratica e il tirocinio, che si esercita a scopo di guadagno*

In senso spregiativo: *attività, professione intellettuale o artistica esercitata senza professionalità e impegno, a solo scopo di lucro*

- **PROFESSIONE:** *attività intellettuale (uso d'intelligenza, cultura e conoscenza in misura prevalente rispetto al lavoro manuale) esercitata in modo continuativo e a scopo di guadagno per l'esercizio della quale sia richiesta diploma, laurea o una particolare abilitazione*

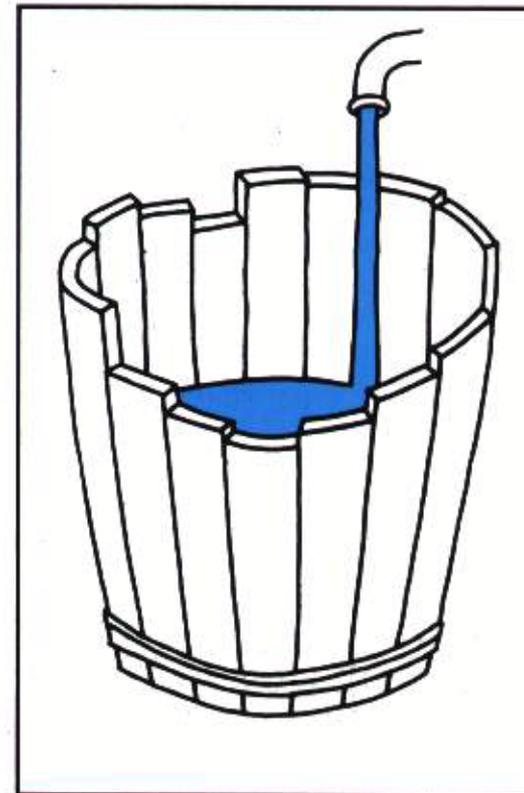
# LO SVILUPPO DEL SISTEMA



**APPORTI NON  
EQUILIBRATI**



**SPRECO**



**APPORTI  
EQUILIBRATI**



**PRODUZIONE DI  
QUALITÀ**

legge di Liebig o  
legge del minimo

# PECULIARITÀ STORICHE DEL PROFESSIONISTA

- **CONOSCENZA**: grande gap conoscitivo rispetto al cliente (il professionista compensa la non conoscenza del cliente ed è scelto per quello) -----> **posizione di forza**
- **RELAZIONE FIDUCIALE e FEDELE** con il cliente con **poca propensione al cambiamento**
- **SERVIZI RIPETITIVI**, standardizzati (oggi **commodity** - i servizi indifferenziati oggi sono scelti sul prezzo)

# EVOLUZIONE del MERCATO PROFESSIONALE

- **SERVIZI PROFESSIONALI PERSONALIZZATI**, non ripetitivi, non standardizzati, distintivi e qualificanti -----> **valore**
- Facile **ACCESSO E CIRCOLAZIONE DELLE INFORMAZIONI** (non più patrimonio esclusivo del professionista) -----> **facile e rapido confronto/verifica**
- Impressionante **MEMORIZZAZIONE e CRISTALLIZZAZIONE** della storia delle aziende e delle persone, incrocio di base dati
- **MERCATO LIBERO, MERCATO LIQUIDO** (nessuna certezza, nessun punto fermo, forte concorrenzialità/competitività) -----> **scompaiono le rendite**
- Grande **COMPLESSITÀ**, aumento esponenziale delle **CONOSCENZE** necessarie, imponente massa normativa in evoluzione, veloce sviluppo tecnologico, dematerializzazione delle attività -----> **rapida obsolescenza**
- Allargamento confini operativi, **INTERNAZIONALIZZAZIONE**, necessità linguistiche e logistiche

# LE P.A. EVOLVONO

- **facile accesso a tutte le fonti normative e giurisprudenziali**
- **oggettiva pubblicità di tutti i processi decisionali e legislativi**
- **memorizzazione storica e correlata di tutti i provvedimenti normativi, bandi, giurisprudenza**
- **accesso telematico a tutte le basi dati**
- **creazione di elenchi pubblici e base dati di imprese**
- **memorizzazione della storia delle singole imprese**
- **progressiva correlazione di tutte le funzioni pubbliche con verifica on line**
- **protocollazione telematica delle pratiche con certezza di diritto**
- **processo telematico**
- **Il fortissimo utilizzo delle ortofoto con visualizzazione ormai quasi in tempo reale della modifica dello stato dei luoghi e storicizzazione dell'evoluzione dei singoli siti**
- **L'utilizzo di strumenti sempre più interconnessi**
- **Sistemi GPS con individuazione in tempo reale della presenza**

# LE NECESSITA' DEL CLIENTE

## IL CLIENTE CERCA ...

- idee, soluzioni, opportunità
- efficienza e tempestività
- certezza, controllo e riduzione dei costi
- informazione / trasparenza / comprensione del valore della prestazione
- memorizzazione e recupero della propria storia passata
- comodità, dematerializzazione, delega delle funzioni e dei problemi

**SUBISCE/PATISCE** le modificazioni, le incertezze, le astrusità, la burocrazia, la non comprensione

# EVOLUZIONE DELLE PRESTAZIONI

Prestatore di SERVIZI



PROGETTISTA / Consulente



**SOLUTORE di PROBLEMI** (*problem solving*) / **GESTORE DELLA COMPLESSITÀ** (*‘psicologo’, ‘stratega’, conoscitore dei meccanismi ...*)

- **Suddivisione delle prestazioni** tra più soggetti con perdita controllo dell'intero processo e del risultato (*subfornitori di servizi non consulenti/progettisti*) → perdita di valore della prestazione
- **Cliente esigente, meno fedele**, meno deferente → mobilità e cambio clientela
- Maggiore importanza dell'ottenimento dei **risultati**

# MISSION del PROFESSIONISTA

- Raggiungimento **eccellenza** nei settori di competenza, **innovazione**
- **Soddisfacimento delle attese, qualità** dei servizi e delle prestazioni
- **Risultati economici** crescenti
- **Crescita** culturale e delle competenze
- **Potenziamento e razionalizzazione delle risorse** interne (organizzazione, valorizzazione delle capacità e delle peculiarità dei singoli)
- **Crescita rapida, duratura, solida, equilibrata** (stabilizzazione entrate e uscite, ragionevole certezza del futuro)
- **Valore sociale, utilità collettiva**

Fermo restando la deontologia del ruolo



**SODDISFAZIONE ECONOMICA**

**REPUTAZIONE**

**CREAZIONE DI VALORE VENDIBILE**

**UTILITA' COLLETTIVA**

# II BACKGROUND del PROFESSIONISTA



# Valorizzazione della competenza

- La **competenza** e la **conoscenza** sono il fondamento delle professioni intellettuali
- **la capacità di gestire la complessità, l'organizzazione, l'innovazione** sono **elementi di distintività**
- **Il cliente** svincola sempre di più il **valore della prestazione** dal fattore tempo per rapportarlo al **risultato finale**
- Il fine della prestazione è la **ricchezza prodotta con le risorse disponibili**
- Il mezzo è il **progetto aziendale**

# La remunerazione del professionista

**L'OBIETTIVO di REMUNERAZIONE è fissato dal professionista** sulla base di elementi valutativi parte oggettivi, parte discrezionali:

- Età anagrafica
- Anzianità professionale
- Esperienze maturate
- Stipendi dei pari (dei 'compagni d'università')
- Autostima
- Alternative reali
- Tenore di vita
- Filosofia di vita
- Fede del futuro

# Obiettivo di reddito

Nella definizione dell'obiettivo di reddito è necessario tener conto di:

- livello di **tassazione**,
- **carico contributivo** (accantonamento pensionistico)
- **oneri assicurativi** (malattia, infortunio, morte ...)
- **rischio d'impresa** (insolvenza, ritardati pagamenti, contenziosi, carenza di lavoro, danni, rinuncia al contenzioso ecc.)

Per definire il **budget previsionale al netto degli oneri previdenziali** (cassa) **l'aspettativa di reddito deve essere raddoppiata**

# L'accantonamento pensionistico

Fatto salva la **contribuzione obbligatoria**, anche l'**OBIETTIVO di ACCANTONAMENTO** è fissato dal professionista sulla base di proprie elementi valutativi:

- Età anagrafica
- Speranza di vita
- Disponibilità di reddito contingenti
- Situazione economica generale
- Progetto di accantonamento e differenziazione dei risparmi
- Capacità di investimento propria
- Tenore di vita perseguito
- Filosofia di vita
- Fede del futuro

La natura professionale del contribuente fa presumere una **differenziazione dei risparmi** e la **personalizzata costruzione di rendite pensionistiche**

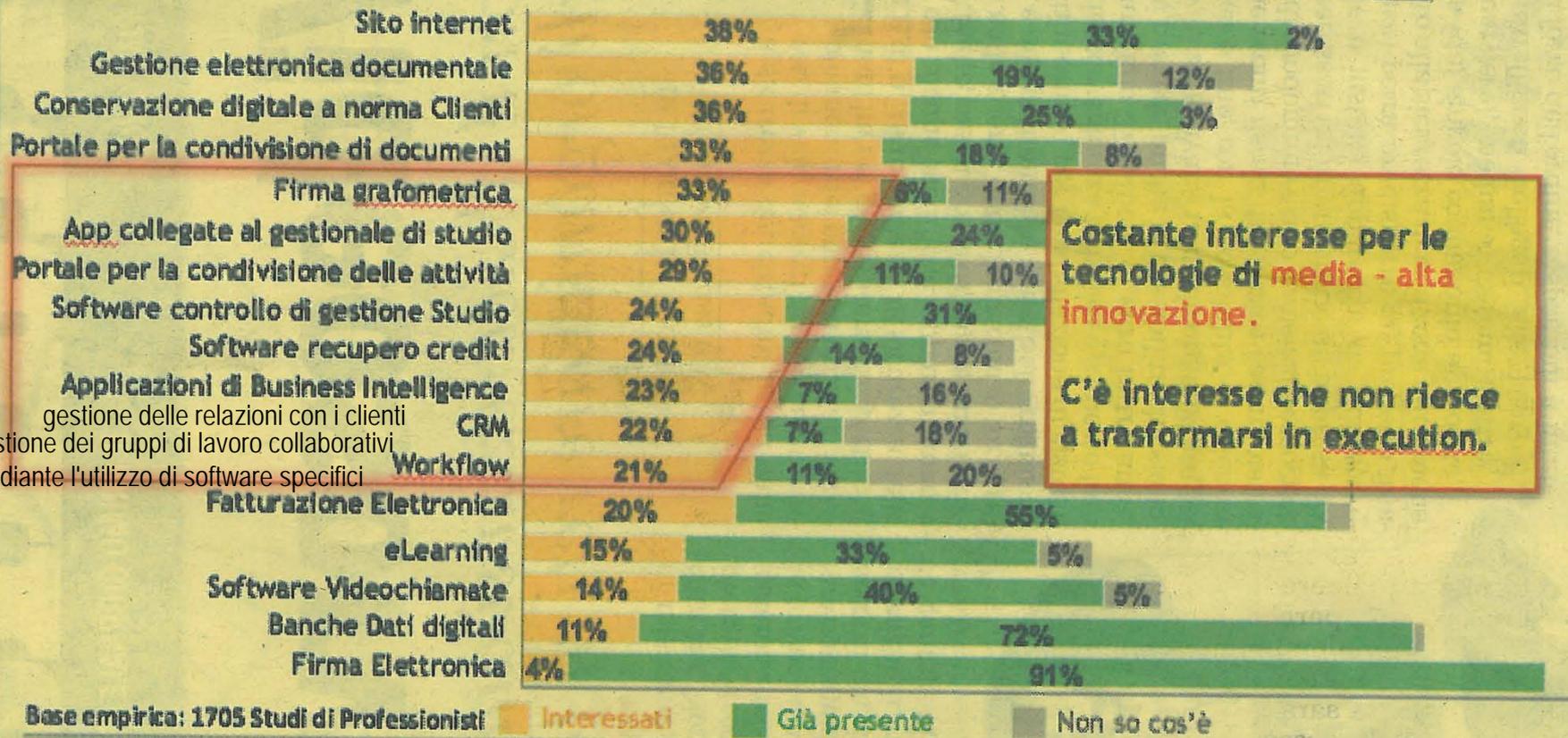
# Valorizzazione della competenza

### Gli errori più comuni:

- Ragionare solo in termini di remunerazione delle prestazione
- Non considerare **l'importanza del capitale** e degli elementi apportati
- Non tener conto del **valore aggiunto generato**
- Privilegiare il contenimento dei costi alla **generazione di ricchezza**
- **Non chiarezza e non contezza dei conti economici**
- **Non chiara contabilizzazione di tutti i fattori produttivi e degli eventuali utili** in funzione dei fattori produttivi o del capitale apportato

# LA TECNOLOGIA NEGLI STUDI

## La tecnologia negli studi: situazione attuale e interessi futuri



Costante interesse per le tecnologie di **media - alta** innovazione.

C'è interesse che non riesce a trasformarsi in **execution**.

Fonte: Professionisti X.0... a ciascuno il suo - Osservatorio Professionisti e innovazione digitale Politecnico di Milano - aprile 2017

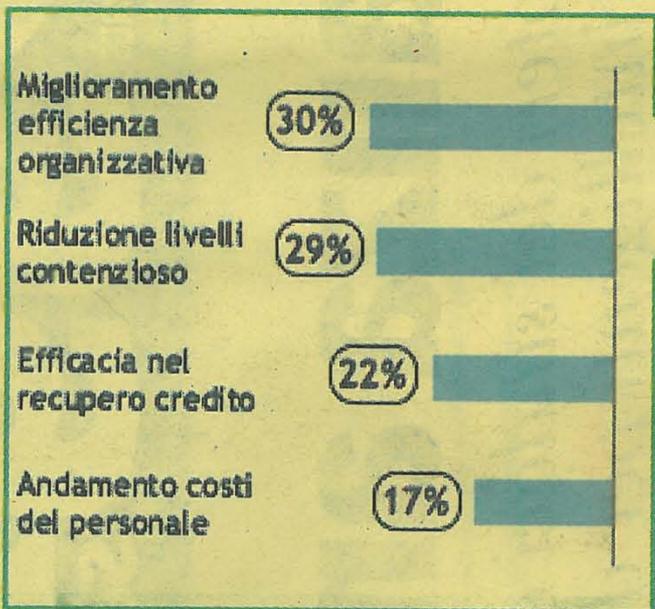
Fonte Italia Oggi

# USO E APPREZZAMENTO NUOVI SERVIZI

## Smart data e uso smart dei dati

Quali nuovi servizi possono derivare dai dati che transitano all'interno degli Studi?

### Aree dei nuovi servizi



### Studi che usano i dati che derivano dalle attività svolte



### Opinione dei Clienti sui nuovi servizi



Base empirica: 1806 Studi di Professionisti

Fonte: *Professionisti X.0... a ciascuno il suo* - Osservatorio Professionisti e innovazione digitale Politecnico di Milano - aprile 2017

Fonte Italia Oggi

# LE NECESSITA' D'INVESTIMENTO

- **reti internet veloci e prestanti per il rapido accesso alle informazioni**
- **ampi spazi di memoria digitale**
- **molteplici e differenziati sistemi di salvataggio e tutela dei dati**
- **elaborazione veloce dei dati**
- **nuove costanti mansioni di monitoraggio**
- **sistematica archiviazione e registrazione del lavoro**
- **ordinati e razionali sistemi di archiviazione e ricerca futura**
- **fascicoli dei fabbricati, o cip di individuazione dei prodotti,**
- **Costante aggiornamento tecnologico e delle nuove opportunità**
- **sistemi di interconnessione con clienti, pa, consulenti, ecc.**
- **Interprofessionalità**

# LE SCELTE

- **DISCERNIMENTO**

- **conoscenza di se stessi** e delle proprie peculiarità (carattere, aspirazioni, ambizioni, priorità ...)
- **conoscenza della realtà**

- **CONCRETEZZA**

- **CORAGGIO**: di cambiare, di tornare indietro

- **INNOVAZIONE**

- **TEMPISMO**: cogli l'attimo, usa il tempo (*«la differenza tra un **sogno** e un **obiettivo** è semplicemente una **data**»*)

- I **sogni** sono qualcosa di fantastico, desideri che ci rendono felici. Il 90% dei sogni dopo 3 anni fallisce
- Gli **obiettivi** sono **progetti** chiari e logici con una scadenza

# **LE CASSE DI PREVIDENZA: UNA OPPORTUNITA'**

**Oltre le funzioni istituzionali di assistenza e previdenza:**

- DIFFERENZIARE LE FONTI DI RISPARMIO**
- VALORIZZAZIONE FINANZIARIA DEI VERSAMENTI VOLONTARI**
- STRUMENTI COLLETTIVI DI UTILITA' ALLA PROFESSIONE**
- NEGOZIAZIONE DI SERVIZI DI UTILITA' COMUNE**



# Grazie dell'attenzione

**Alberto BERGIANTI – Dottore Agronomo**

**[a.bergianti@studiobergianti.it](mailto:a.bergianti@studiobergianti.it)**

**0522/245091 – 329/0979981**