

F O N D A Z I O N E



**Il welfare per il lavoro autonomo tra nuove sfide e buone pratiche: il caso italiano
delle Casse di previdenza**

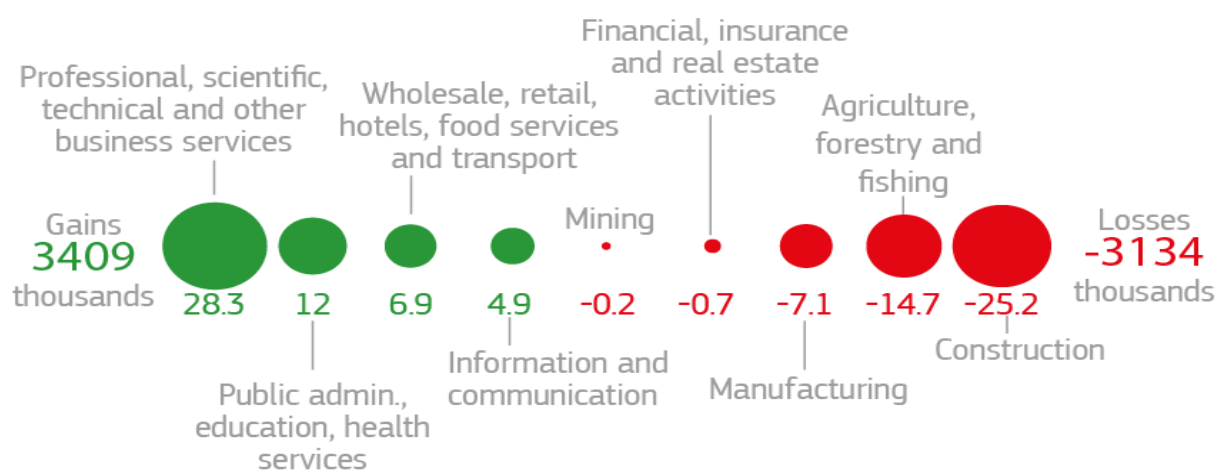
Andrea Ciarini

Dipartimento di Scienze Sociali ed economiche – Sapienza Università di Roma

1. Il lavoro professionale nella struttura delle occupazioni. Dinamiche di mutamento e impatti della tecnologia. Vincitori e vinti della rivoluzione tecnologica

Negli anni della crisi il mercato del lavoro è andato incontro in tutta Europa non solo a un arretramento dei livelli occupazionali, benché differenziati da paese a paese, ma anche un cambiamento profondo nella natura delle occupazioni. Al netto delle pesanti perdite occupazionali fatte registrare in alcuni dei tradizionali bacini occupazionali, in particolare nel settore delle costruzioni e nel manifatturiero, non ha smesso di aumentare l'occupazione nei settori del terziario. Questo incremento occupazionale nei servizi ha riguardato diversi comparti, compreso il lavoro professionale su cui è incentrato il presente rapporto di ricerca. Secondo i dati OCSE **tra il 2008 e il 2014 i servizi alle imprese e il lavoro professionale hanno fatto registrare un aumento di occupati del 28,3%**, un incremento considerevole se messo a confronto con le forti perdite registrate nell'industria e nelle costruzioni, i settori che più hanno perso occupati a partire dal 2009. **Secondo la classificazione Eurostat¹ solo il lavoro professionale ha visto aumentare il numero degli occupati del 14,2%**. Scollamenti così consistenti vanno messi in relazione non solo agli effetti della crisi economica. Non meno importante è considerare la transizione più generale e di più lungo periodo verso l'economia dei servizi. Da questo punto di vista se il calo dell'occupazione nei servizi finanziari ha una diretta corrispondenza con la crisi (soprattutto nei paesi a più alto debito pubblico), la grande crescita del lavoro professionale - sia esso alle dipendenze o autonomo - è strettamente connessa ai grandi cambiamenti strutturali che investono le società uscite dalla transizione post-fordista.

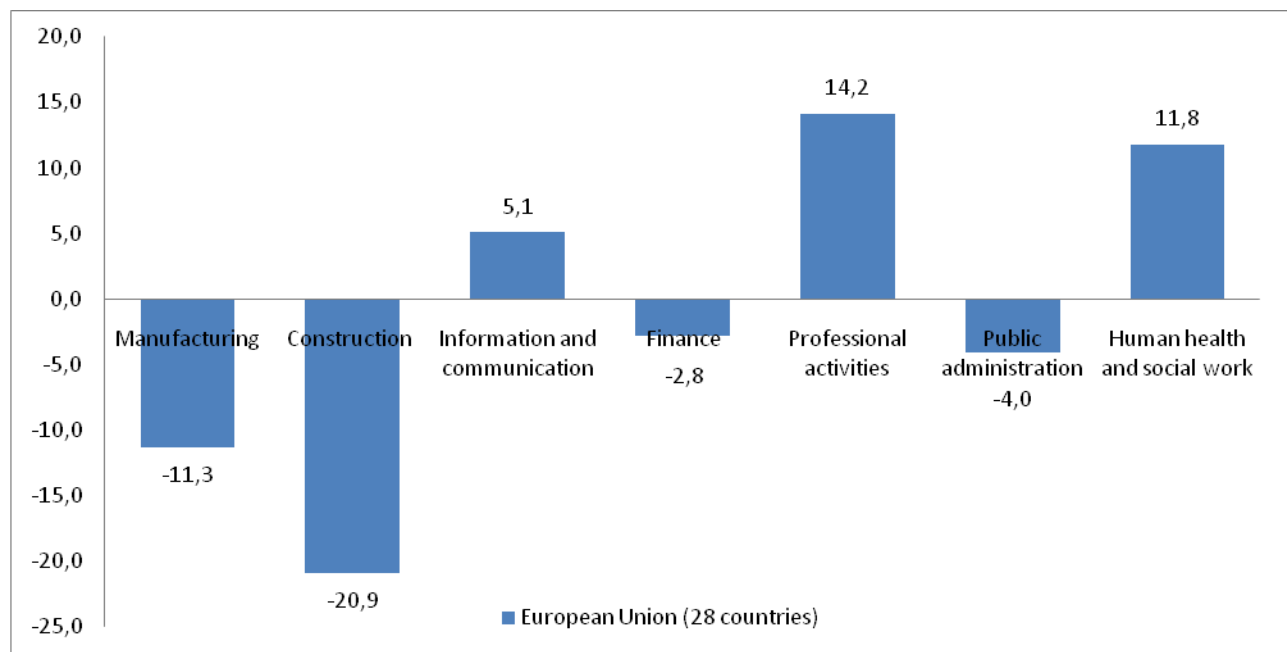
Fig. 1 I cambiamenti nella struttura delle occupazioni in Europa, Anni 2010-2014, Val. ass.



Fonte: OECD 2015

¹ NACE REV 2 - Professional, scientific and technical activities

Fig. 2 L'incremento occupazionale del lavoro professionale in Europa in raffronto ad altri settori produttivi, Val. %, Anni 2008-2015



Fonte: Eurostat Labour Force Survey

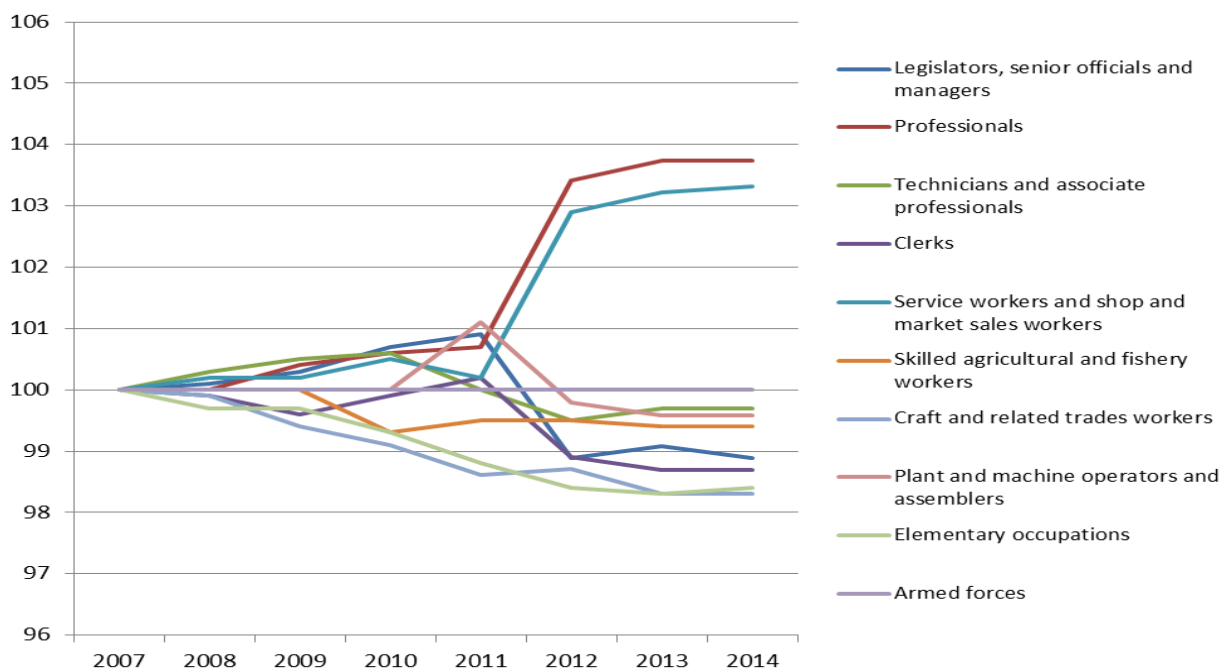
Nota: secondo le classificazioni Eurostat le attività professionali rimandano a un ampio spettro di professioni, regolamentate e non regolamentate da ordini professionali, alle dipendenze, in forma subordinata o secondo fattispecie contrattuali ibride, come il lavoro parasubordinato.

Gli investimenti in ricerca e sviluppo, sostenuti in primis dall'agenda sociale europea e dalla nuova strategia per l'occupazione codificata nella Strategia Europa 2020 e più di recente nel *Social Investment Package for Growth and Social Cohesion* - lanciato dalla Commissione Europea nel 2013 - sono fattori che hanno una diretta incidenza sull'aumento del lavoro nei servizi del terziario avanzato. In forma più controversa lo è altresì il grande cambiamento tecnologico che sta imponendo effetti allo stesso tempo distruttivi e generativi di nuovi profili professionali. Se questo vale in maniera significativa per il lavoro più tradizionale, quello manifatturiero in particolare, vale allo stesso modo anche per il lavoro professionale, esso stesso interessato da un processo di distruzione creatrice. La Commissione europea (vedi anche OCSE 2016²) ha stimato già negli ultimi anni una forte polarizzazione tra le occupazioni del terziario avanzato, destinate a crescere di incidenza, e le occupazioni a basso contenuto intellettuale e valore aggiunto (vedi fig. 2). Secondo le stime della stessa Commissione gli investimenti in tecnologia e la rivoluzione digitale in corso sono

²OECD, 2016, *Automotization and Independent Work in a Digital Economy*, Policy brief on the future of work, Paris

destinate a cambiare, mettendone a rischio la sostenibilità nel lungo periodo, il 50% delle occupazioni esistenti, in particolare tra i lavori manuali a bassa qualificazione.

Fig. 3 Distribuzione della popolazione per professioni. Vincitori e vinti della transizione all'economia dei servizi



Fonte: Eurostat

Di questa crescente polarizzazione diversi studi³ danno conto nei termini di **una nuova e più profonda dualizzazione** che tende a frapporre tra loro componenti *core* del mercato del lavoro, a più alto contenuto di conoscenza e più al riparo dal rischio di lavoro “povero” nei servizi, e componenti più marginali, spesso impiegate nel basso terziario, più esposte alla intermittenza lavorativa e ai bassi salari e con difficoltà crescenti ad essere riconosciute e tutelate dai sistemi di welfare. Il lavoro professionale rientra nel raggruppamento di quelle occupazioni meno a rischio automazione e a più alta qualificazione e valore aggiunto. Certamente nel lungo periodo anche le professioni risentiranno dell’impatto della tecnologia e automazione come di recente riportato anche dal Global Challenge Insight Report del World Economic Forum⁴. Al momento tuttavia è in questo ambito che si concentra il grosso del lavoro in più rapida espansione. Una espansione questa su cui anche le istituzioni comunitarie hanno puntato con decisione nell’ottica di una strategia di crescita e di

³Eichhorst, W. & Marx, P. 2012, Whatever Works: Dualisation and the Service Economy in Bismarckian Welfare States , in: Emmenegger, P., Häusermann, S., Palier, B. & Seeleib-Kaiser, M. (eds.), *The Age of Dualization: The Changing Face of Inequality in Deindustrializing Societies*. Oxford University Press, 73-99; Palier B., Thelen K. 2012, Dualization and Institutional Complementarities: Industrial Relations, Labour Market and Welfare State Changes in France and Germany, in Emmenegger P., Häusermann S., Palier B., Seeleib-Kaise M., *The Age of Dualization: The Changing Face of Inequality in Deindustrializing Societies*, Oxford, Oxford University Press

⁴World Economic Forum, 2016, The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution, Global Challenge Insight Report

inclusione sociale che stressa fortemente le dimensioni dell'innovazione e del sostegno alla produttività del lavoro.

Ancora prima della crisi l'agenda sociale europea è stata in effetti innervata di tentativi di "ricalibratura" tesi a modernizzare il welfare in una chiave "produttiva", ovvero di sostegno indiretto alla crescita e alla inclusione sociale. Questa idea di ricalibratura ha trovato ampio spazio nel dibattito sull'*active and inclusive welfare state* alla ricerca di nuove combinazioni virtuose tra riduzione delle rigidità nel mercato del lavoro, supporto ai fattori della competitività delle imprese e, insieme a questo, investimenti in innovazione, ricerca, formazione e *life-long learning* e nuovi servizi di welfare a sostegno della più ampia partecipazione attiva al mercato del lavoro⁵.

Va detto inoltre che sia pure sottoposte a stringenti vincoli di bilancio, riforme di questo tipo hanno puntato a un allargamento della base di riferimento del welfare, ben oltre le tradizionali impostazioni categoriali e strettamente lavoriste che hanno contraddistinto a lungo molti sistemi di welfare, Italia inclusa. Di contro questo sostegno alla "produttività" della spesa sociale si rivolge a un'ampia platea di soggetti, compreso il lavoro professionale.

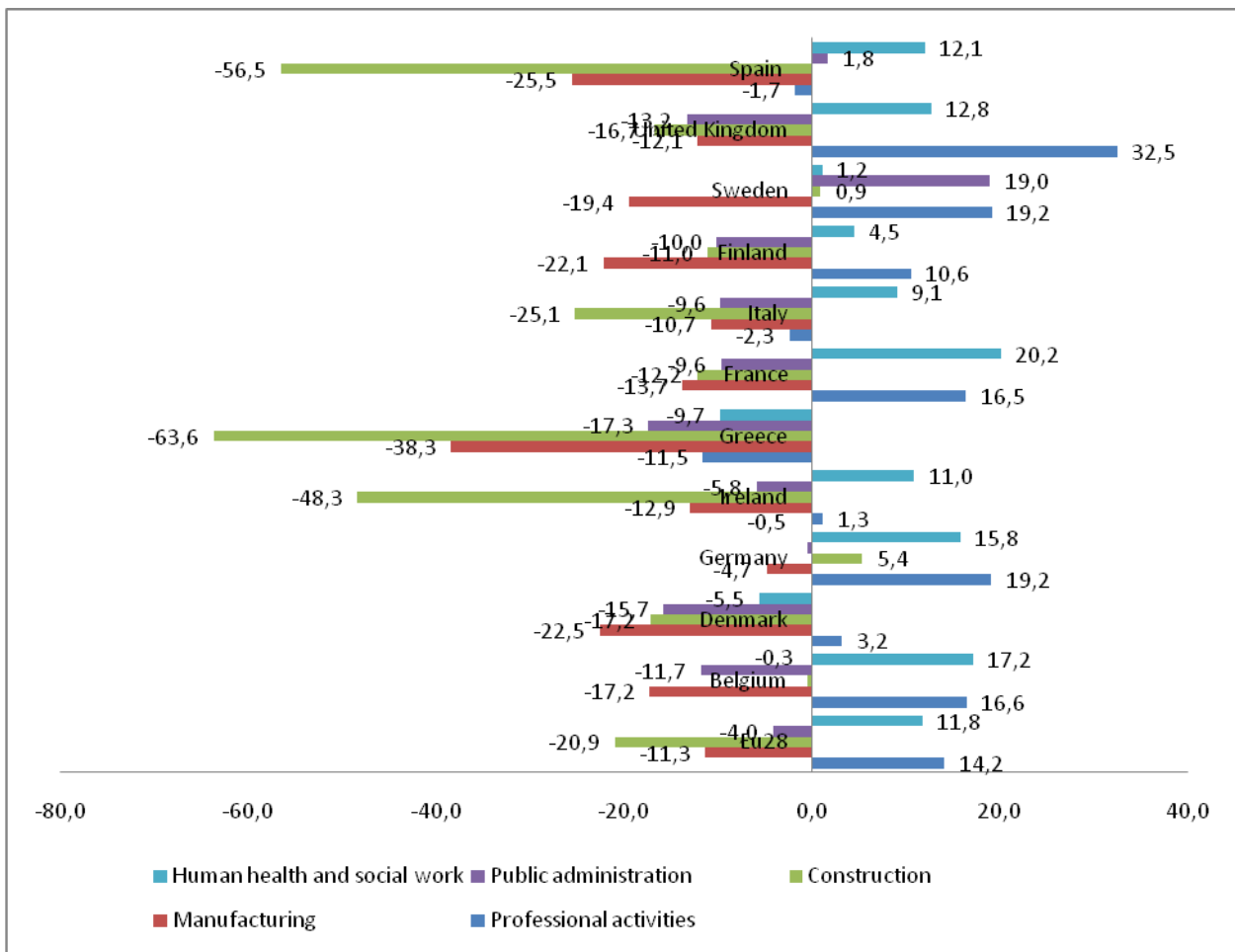
Prima di entrare nel novero delle politiche di welfare (cui è dedicata la seconda parte del presente rapporto di ricerca), è utile approfondire le dinamiche strutturali, ovvero dal lato della domanda e dell'offerta di lavoro che insistono sul lavoro professionale in Europa, ma soprattutto in Italia. Il caso italiano, riguardante le libere professioni e fondato sulle Casse di previdenza, presenta, infatti, specificità che lo rendono sensibilmente diverso dal resto dei paesi d'Europa con problemi che interessano fortemente la natura dei rapporti tra struttura della domanda di lavoro professionale e offerta di lavoro.

⁵Esping-Andersen G. 2002, a cura di, *A Child-Centered Social Investment Strategy, in Why we need a new welfare state*, Oxford, Oxford University Press; Morel N., Palier B. e Palme J. 2012, *Towards a social investment welfare state? Ideas, policies and challenges*, The Policy press, Bristol; Taylor-Gooby P. 2004, *New Risks, New Welfare: The Transformation of the European Welfare State*, Oxford: Oxford University Press; Vandebroucke F., Hemerijck A. Palier B., 2011, *The EU Needs a Social Investment Pact*", OSE Paper Series, Opinion paper No. 5, May 2011, 25p.

2. Le professioni e la transizione all'economia dei servizi. L'Italia in raffronto ai contesti europei.

Contrariamente alla dinamica europea in Italia il lavoro nel terziario avanzato e nelle occupazioni a più alto valore aggiunto nei servizi professionali non è aumentato. Se, infatti, la tendenza generale è positiva vi sono in Europa paesi come l'Italia, la Spagna e la Grecia che evidenziano andamenti in netto contrasto (vedi fig. 4), per effetto non solo della crisi ma anche (e soprattutto) di criticità strutturali connesse con la composizione interna della struttura produttiva.

Fig.4 La struttura del mercato del lavoro per settori produttivi, Anno 2014, Val. % sul totale dell'occupazione



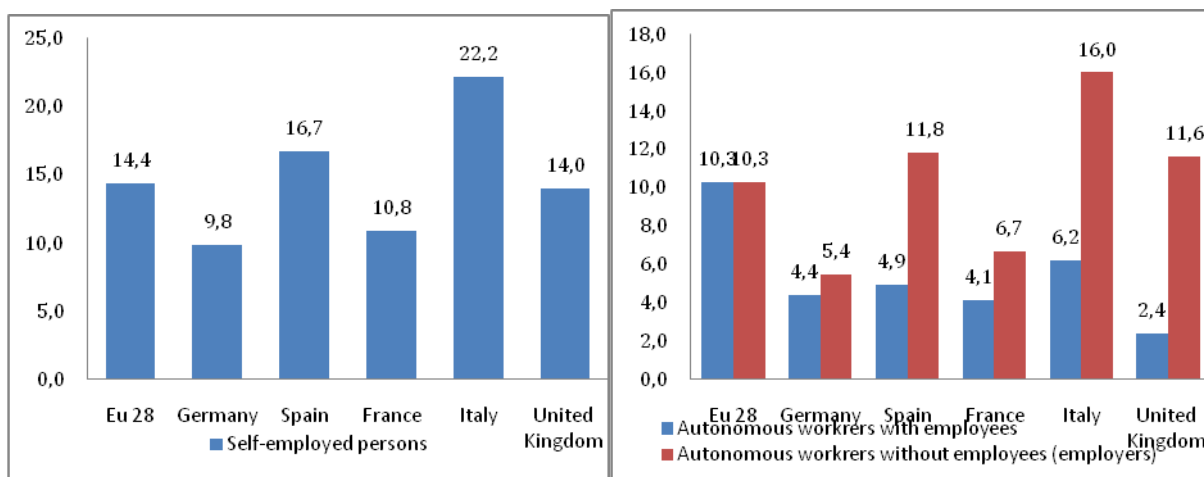
nte: Eurostat – Labour Force Survey

Il dualismo tra professioni *high skilled* e lavoro povero a bassa produttività e basso valore aggiunto in Italia tende a presentarsi secondo caratteri assai diversi rispetto al resto d'Europa. Come visto, nonostante la crisi il terziario avanzato è andato crescendo un po' in tutti i paesi europei. Fa eccezione l'Italia, insieme ai paesi mediterranei. A questi segnali di debolezza vanno aggiunti i dati negativi relativi al settore delle costruzioni, uno dei più colpiti dalla crisi. Certo al pari della Germania, l'Italia rimane un paese ancora fortemente manifatturiero, pur avendo perso nel piano della crisi grandi quote di occupazione

industriale. Ciò non di meno questo dato convive con rilevanti problematiche sul lato dei settori più qualificati, non solo di più ridotte dimensioni ma addirittura in via di restringimento negli anni della crisi.

Questo non significa che il numero dei professionisti non sia aumentato in Italia. Nonostante la crisi, l'Italia rimane uno dei paesi europei con la più alta quota di lavoro professionale (**sono 1,5 milioni gli iscritti alle casse professionali⁶**) e indipendente, con o senza dipendenti alle dipendenze.

Fig. 5 L'occupazione indipendente in Italia. Autonomi senza dipendenti e autonomi con dipendenti (piccoli imprenditori), Anno 2013, Val. % sul totale dell'occupazione



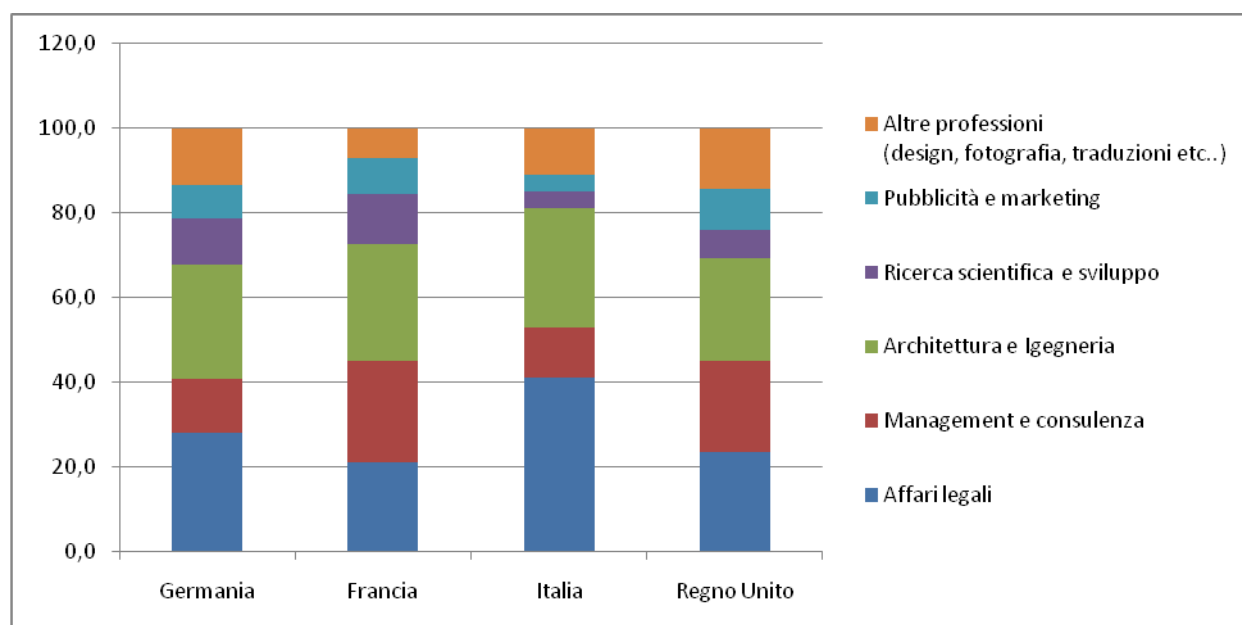
Fonte: Eurostat – Labour Force Survey

Tra domanda di lavoro in contrazione e parallelo aumento dell'offerta, la debolezza del terziario avanzato italiano si riflette in crescenti difficoltà in termini di redditi e capacità di competere sul mercato per i professionisti italiani.

Andando ancora più nel dettaglio si nota, tra l'altro, come la composizione interna del mondo professionale sia in Italia schiacciata su alcuni grandi ambiti - gli affari legali, le professioni di architetto e ingegnere, e anche i medici (500 mila in Italia) - colpiti nei redditi dagli effetti negativi della crisi. Di contro è modesto, comparativamente parlando, il contributo delle professioni intellettuali legate alla ricerca, ma anche al management e ai servizi alle imprese, con ripercussioni negative sull'insieme del terziario avanzato.

⁶Fonte Adepp

Fig. 6 La composizione interna di alcuni servizi professionali in Italia



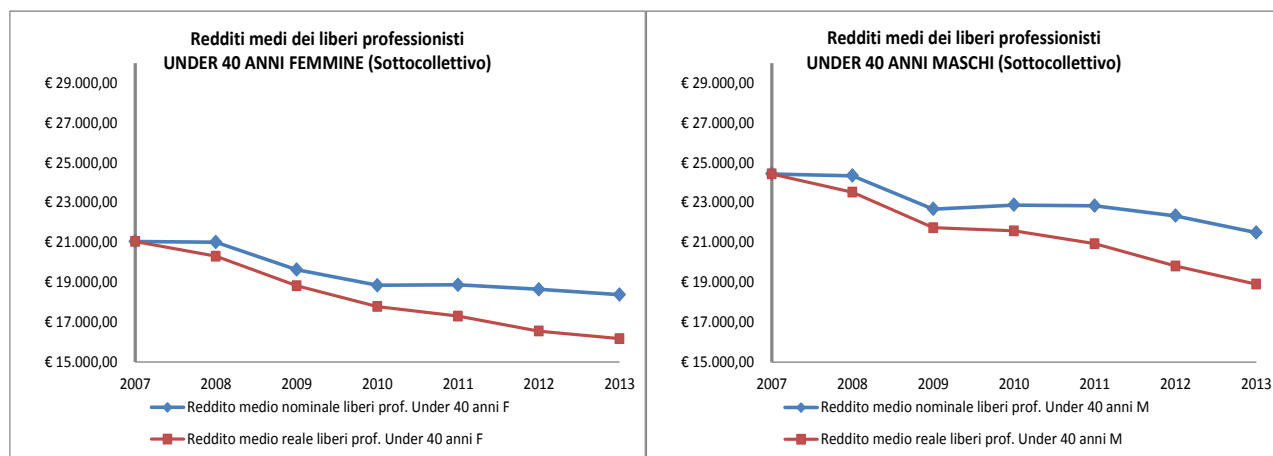
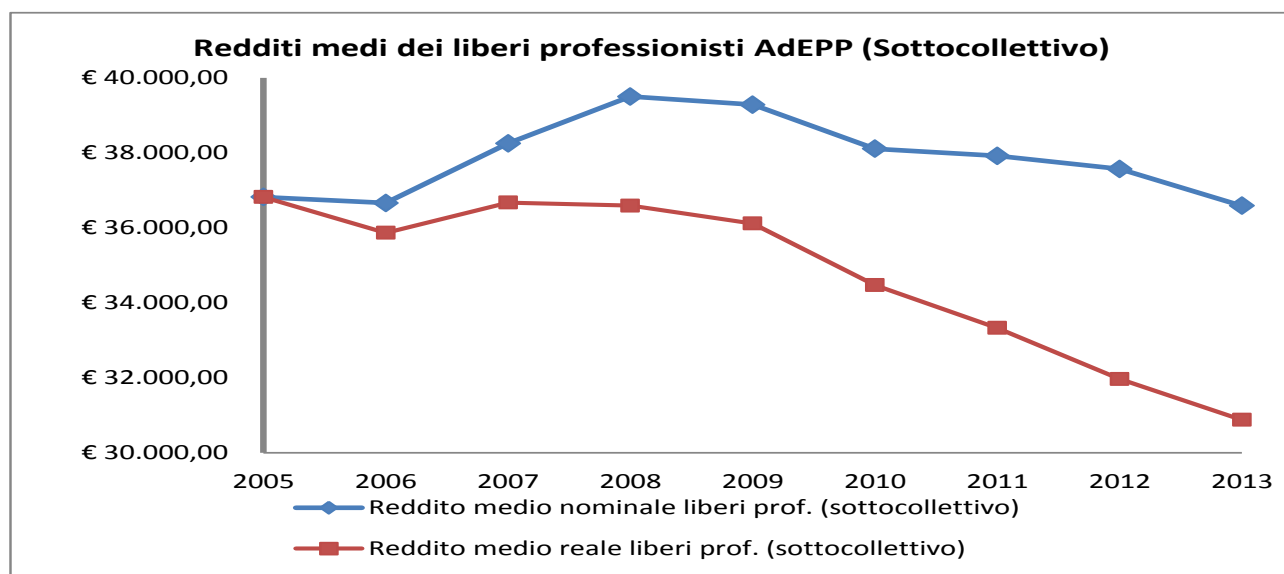
Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat – Labour Force Survey

I dati sulla caduta dei redditi dei professionisti segnalati da diverse indagini sono emblematici del forte deterioramento del mercato dei servizi ad alta qualificazione in Italia. **Secondo i dati presentati dall'ultimo rapporto Adepp⁷ (l'Associazione degli Enti di Previdenza Privati) tra il 2007 e il 2014 i redditi dei professionisti sono diminuiti di ben il 18,35%, per un valore medio di circa 28 mila euro.** Come mostrano le figure seguenti (vedi fig.7) **le flessioni hanno colpito in particolare i giovani under 40, con una diminuzione dell'11,7% del reddito nominale e del 19,6% nel reddito reale.**

Più accentuata è la diminuzione per le giovani donne: -20,4% del reddito medio reale. Nella riduzione della capacità di generare reddito si ripresentano per i professionisti le stesse segmentazioni che riguardano più in generale il mercato del lavoro italiano, ovvero, relative all'età (i giovani professionisti sono quelli che più risentono del deterioramento delle condizioni di mercato), al genere (le donne in media guadagnano tra il 51 e il 55% in meno rispetto agli uomini a seconda dei contesti territoriali), al territorio con le regioni del Mezzogiorno più penalizzate (*ivi*). Calabria, Molise, Sardegna, Sicilia e Basilicata evidenziano redditi da lavoro professionale **tra il 35% e il 39,3%** in meno rispetto a regioni come la Lombardia o il Trentino Alto Adige. Certamente non tutte le professioni risentono allo stesso modo della caduta del reddito. **Molte tuttavia sono le categorie colpite da fenomeni prima tendenzialmente sconosciuti con in più l'aggravante dei costi crescenti per l'esercizio della professione, l'iscrizione all'albo professionale e, dopo la riforma delle pensioni Monti-Fornero, per il versamento dei contributi alla casse previdenziali.**

⁷Adepp, 2016, *Quinto rapporto sulla previdenza privata*, Rapporto

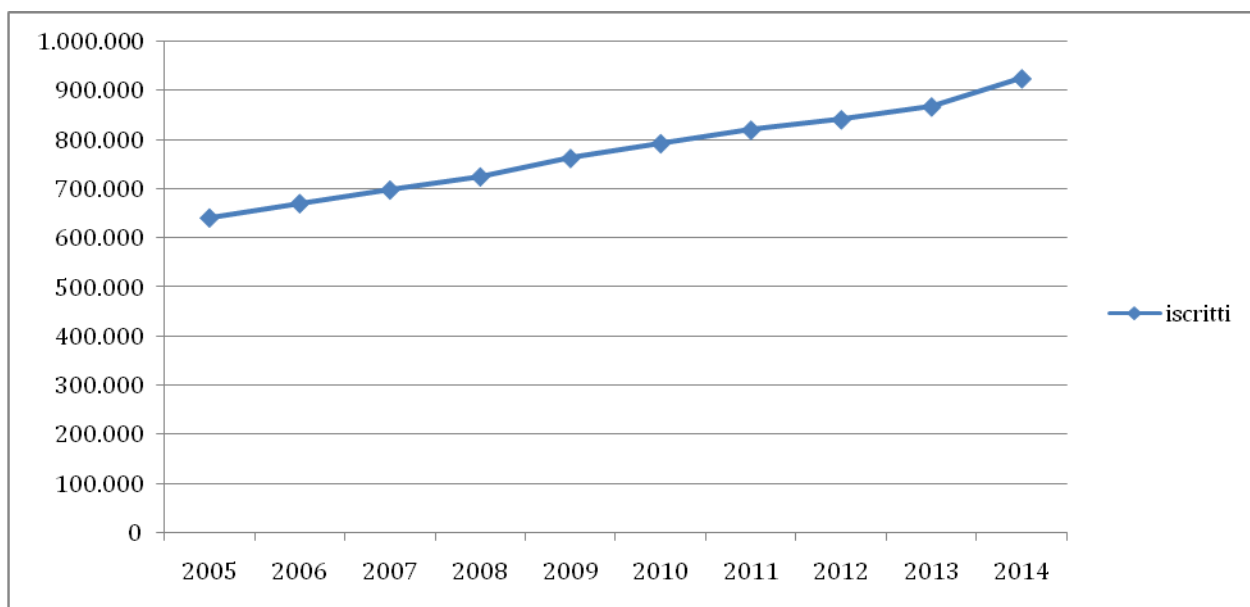
Fig. 7 I redditi dei professionisti in Italia, anni 2005-2013, val. ass.



Fonte: Adepp

Come si può notare dalla figura seguente a fronte di questa caduta del reddito non si arresta l'aumento degli iscritti alle casse di previdenza. Questa discrasia tra domanda e offerta di lavoro ha avuto effetti deleteri sul lavoro professionale, soprattutto quello giovane che come già ricordato in precedenza ha risentito di più del deterioramento del mercato del lavoro professionale, tanto in termini di posizione lavorativa, quanto rispetto al reddito.

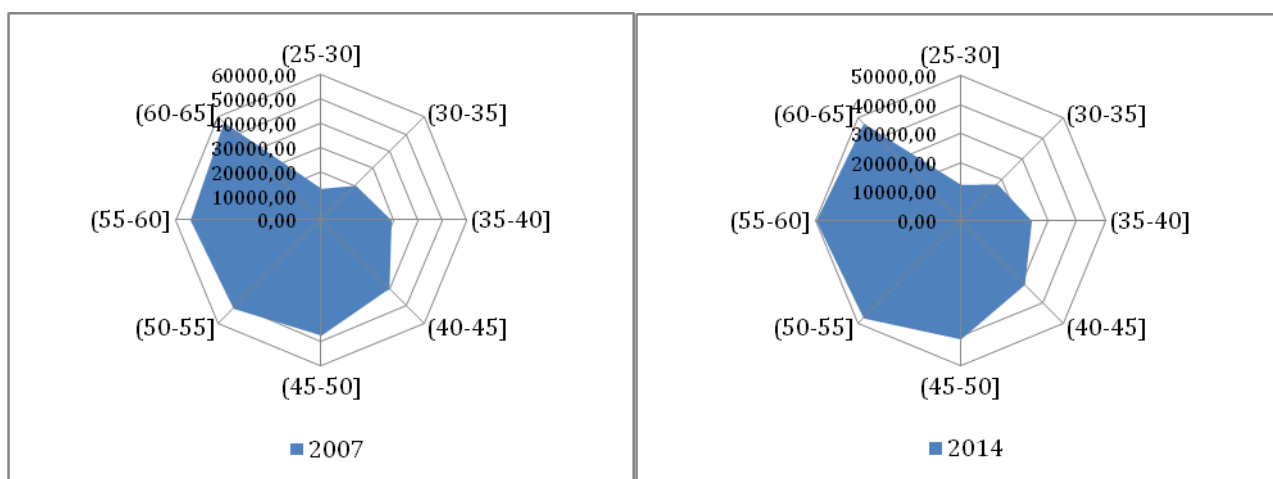
Fig. 8 Gli iscritti alle casse di previdenza in Italia, Anni 2005-2015, Val. ass.



Fonte: nostra elaborazione su dati Adepp

Queste difficoltà reddituali dei giovani professionisti sono un fattore negativo. Non sono tuttavia da ricondurre esclusivamente alla crisi. Se infatti il reddito è andato costantemente diminuendo tanto per i giovani quanto per i professionisti più anziani, le differenze nella capacità di generare reddito che già prima della crisi erano presenti sono rimaste fisse. Non c'è stato in altri termini un trade-off tra giovani e anziani nella crisi. C'è stato piuttosto un peggioramento trasversale che a cascata ha colpito di più chi già prima si collocava su posizioni reddituali più basse.

Fig. 9 La distribuzione del reddito dei professionisti per classi di età, Anni 2007 e 2014, Val. ass.



Fonte: nostra elaborazione su dati Adepp

Anche altre indagini hanno sottolineato questo stato di grave deterioramento del lavoro professionale. Una recente ricerca dell'associazione Bruno Trentin⁸ ha messo in evidenza come il lavoro professionale abbia conosciuto una espansione costante negli anni più recenti, con un tasso annuo medio del 3,4%. Le aree di attività che hanno ampliato di più gli iscritti sono quella economica-sociale e giuridica con oltre il 31% di aumento. Seguono le professioni dell'area tecnica e sanitaria con il 22,6% e il 14,1%. A fronte di questo aumento **i problemi**, sottolinea la stessa indagine (*ivi*), **riguardano i ritardi nei pagamenti (solo un professionista su tre risulta pagato puntualmente) e molte altre problematiche legate al reddito e a un crescente rischio vulnerabilità dato da redditi e fatturati molto bassi**, in alcuni casi anche sotto i 5 mila euro annui.

Non si può certo negare che il panorama occupazionale del lavoro professionale sia andato molto cambiando in Italia. Come evidenziato già in altre indagini⁹ **lavoratori autonomi italiani si sono da un lato individualizzati, dall'altro femminilizzati e contrariamente a quanto avvenuto ad esempio nel settore pubblico (per effetto del blocco del turn-over) anche ringiovaniti, con il conseguente prodursi di nuove e più variegate situazioni di precarietà dovute al prolungarsi della crisi economica.**

Dal punto di vista della struttura produttiva, basso valore aggiunto e bassa produttività sono elementi che condizionano negativamente il lavoro professionale in Italia, tra lavoro dipendente e lavoro autonomo, con o senza dipendenti.

Le caratteristiche che fanno dell'Italia uno dei paesi europei con la più alta quota di lavoro autonomo si ritrovano anche nei servizi professionali. In effetti, al pari della struttura più generale del mercato del lavoro italiano, anche nel lavoro professionale si riscontra una forte incidenza del lavoro autonomo senza dipendenti.

Questo dato si ripercuote su una struttura caratterizzata da una bassa propensione all'aggregazione dentro imprese di più grandi dimensioni e di contro una forte componente di micro-imprese (vedi fig. 10), molto più che in altri paesi, compresa la Spagna che pure ha molte caratteristiche in comune con l'Italia. Ben il 79% degli occupati nei servizi professionali¹⁰ si concentra in micro-imprese in Italia. Di contro è

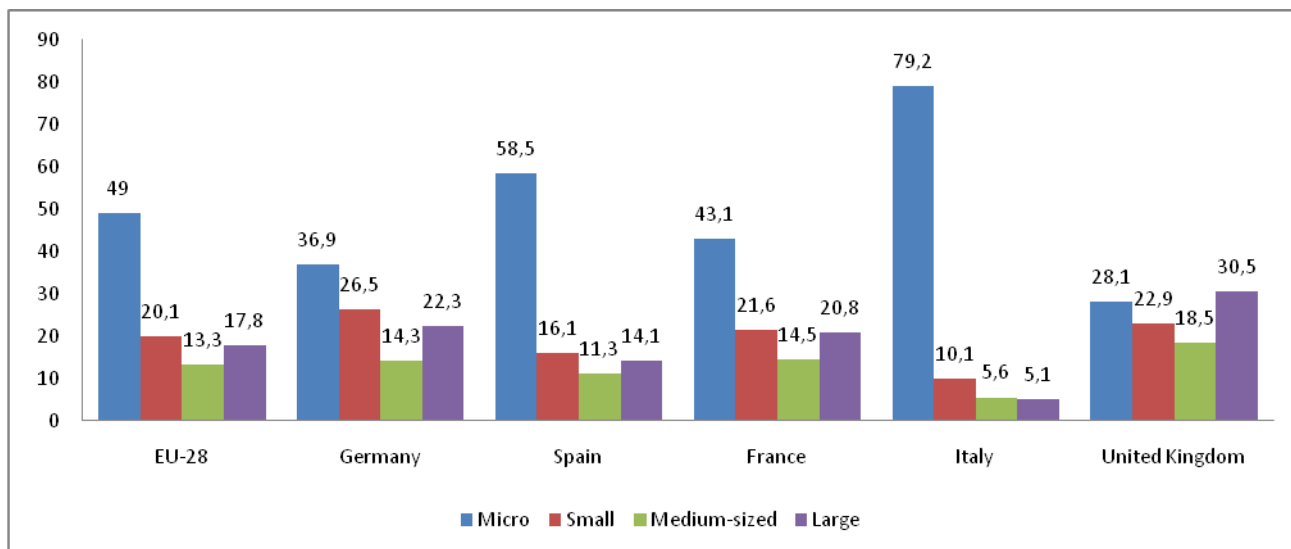
⁸ Di Nunzio D., Toscano E. 2015, *Vita da professionisti*, Rapporto di ricerca, Associazione Bruno Trentin

⁹Ranci C. 2012, *Il nodo del lavoro autonomo*, in lavoce.info, <http://www.lavoce.info/archives/2694/il-nodo-del-lavoro-autonomo/>;
Reyneri E. Pintaldi F. 2012, *Dieci domande su un mercato del lavoro in crisi*, Bologna, il Mulino;

¹⁰ Come detto all'inizio rientrano in questa classificazione a un ampio spettro di professioni, regolamentate e non regolamentate da ordini professionali, alle dipendenze, in forma subordinata o secondo fattispecie contrattuali ibride, come il lavoro parasubordinato.

estremamente bassa la quota di occupati in medie e grandi imprese (rispettivamente il 5,6% e 5,1%, a fronte di una media Eu 28 del 13,3% e 17,8%)

Fig.10 Occupati nei servizi professionali per dimensione d'impresa, anno 2012, val. %

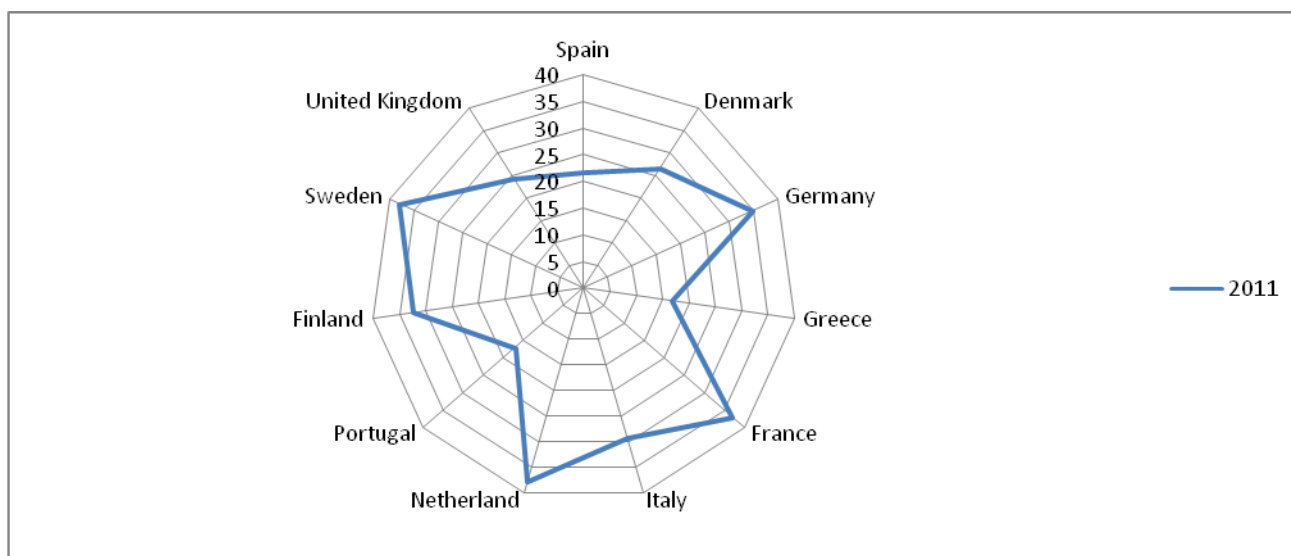


	Totale	Micro	Piccole	Medie	Grandi
	<i>Migliaia</i>	%			
EU-28	11.479,9	49,0	20,1	13,3	17,8
Belgio	261,5	61,4	14,8	12,4	11,5
Danimarca	153,7	26,3	20,1	20,2	33,3
Germania	2.119,0	36,9	26,5	14,3	22,3
Grecia	211,5	69,4	15,7	10,9	4,0
Spagna	927,8	58,5	16,1	11,3	14,1
Francia	1.418,6	43,1	21,6	14,5	20,8
Italia	1.182,9	79,2	10,1	5,6	5,1
Svezia	290,1	41,4	22,4	15,7	20,5
Regno Unito	1.968,5	28,1	22,9	18,5	30,5

Fonte: Eurostat – Business statistics

In maniera speculare, questa elevata frammentazione delle unità produttive e dell'occupazione professionale, comunque consistente, trova diretta corrispondenza con un valore aggiunto (indice di produttività del lavoro) e un tasso di investimenti basso se messo a confronto con i principali paesi europei (vedi fig. 11).

Fig.11 La produttività nel settore dei servizi professionali in alcuni paesi europei, anno 2011, valore aggiunto



	Valore aggiunto	Investimenti in beni tangibili
	<i>Milioni di euro</i>	
EU-28	600.173,8	37.600,5
Belgio	19.285,6	2.657,2
Danimarca	11.067,3	581,9
Germania	121.714,5	7.153,2
Grecia	6.090,7	193,9
Spagna	5.032,7	722,7
Francia	34.921,2	1.878,9
Italia	95.510,3	7.236,4
Svezia	6.486,7	261,9
Regno Unito	18.914,1	911,4
EU-28	144.477,4	6.210,0

Fonte: Eurostat – Business statistics

3. La regolazione del lavoro professionale in Europa. Modelli e tendenze di mutamento.

Rispetto al passato il lavoro autonomo e professionale italiano risente in molte sue parti di condizioni di fragilità. Queste difficoltà hanno avuto fino al più recente passato diretta corrispondenza con l'enorme crescita del lavoro parasubordinato, solo di recente (con il Jobs Act) più strettamente regolamentato, nonché da fenomeni di mercato in termini di mismatch tra domanda e offerta di servizi.

In questo paragrafo ci occuperemo della regolazione e delle riforme che hanno interessato il lavoro autonomo e professionale in Italia e in alcuni paesi europei. **I dati appena presentati disegnano tuttavia il quadro di una difficoltà strutturale che al pari delle “regole” influisce sul mercato del lavoro, ovvero, il nesso che per lungo tempo ha strettamente collegato la grande diffusione del lavoro autonomo economicamente dipendente (e parte di quello professionale) alle debolezze di una domanda di lavoro poco incline ad assorbire fasce qualificate e produttive di lavoro terziario, se non al prezzo di fattispecie contrattuali meno onerose sul piano dei costi contributivi.**

In effetti, il lavoro parasubordinato ha rappresentato per anni un vero tratto distintivo del mercato del lavoro italiano, quasi senza paragoni in Europa, almeno dal punto di vista della sua estensione. I dati confermano questa condizione. E' vero, infatti, che rispetto alle medie europee i lavoratori indipendenti, compresi i piccoli imprenditori, sono a tutt'oggi in Italia superiori a tutti i paesi europei, in proporzione quasi di uno a quattro rispetto ai lavoratori dipendenti. In Germania e in Francia sono praticamente la metà. Solo la Grecia tra i paesi dell'Eurozona presenta una percentuale di lavoratori autonomi superiore, il 31,4%¹¹. A livello disaggregato, tuttavia, le cose cambiano. Come messo in evidenza da più parti¹², se sul totale dell'occupazione indipendente l'Italia supera tutti gli altri paesi dell'Unione europea, questa differenza si riduce di due soli punti assumendo come termine di paragone il lavoro autonomo con salariati alle dipendenze (i piccoli imprenditori). **Dunque, ciò che in realtà ha contribuito maggiormente a ingrossare le fila degli occupati indipendenti in Italia è stato, oltre al lavoro professionale, il lavoro parasubordinato economicamente dipendente, cresciuto costantemente dall'introduzione di fattispecie contrattuali come i co.co.pro o il lavoro progetto e altresì le partite Iva mono-committenti.**

Sulla revisione delle tutele nei confronti di questi lavoratori molti paesi europei sono intervenuti in questi anni. Le riforme introdotte negli anni scorsi hanno oscillato tra l'assimilazione al lavoro

¹¹dati Eurostat –Labour Force Survey

¹²Reyneri E. Pintaldi F. 2012, *Dieci domande su un mercato del lavoro in crisi*, Bologna, il Mulino; vedi anche il Rapporto sui lavoratori autonomi economicamente dipendenti della Commissione Occupazione e Affari Sociali del Parlamento Europeo del 2013

subordinato (Francia), la creazione di uno statuto giuridico a parte (Spagna) e, infine, la progressiva estensione delle tutele del lavoro dipendente al lavoro autonomo pur mantenendo una specificità giuridica per quest'ultimo. E' questo il caso della Germania e del Regno Unito. In Germania è stata coniata l'espressione di lavoratore "simil-dipendente" (*Arbeitnehmerähnliche Person*). Questi lavoratori, il cui reddito deve essere garantito per oltre il 50% da un singolo committente, sono considerati dipendenti nel rapporto con il committente e di contro autonomi nei rapporti con terzi. Con l'introduzione dello statuto per il lavoro autonomo la Spagna è andata verso questo modello, ponendo anzitutto un limite al reddito percepito nei rapporti con uno stesso committente (il 75%) e definendo, invece, uno statuto autonomo nei rapporti nei confronti di terzi. In questa stessa ottica possono essere interpretate le regole per i "contribuenti minimi" in Italia dedicate ai giovani professionisti.

A livello europeo si assiste ormai da diversi anni all'emergere di un orientamento fortemente indirizzato verso la liberalizzazione dei servizi professionali e verso un tipo di autoregolamentazione di chiara derivazione anglosassone. Ne sono evidenti segni: **l'attenuazione della distinzione tra professioni regolamentate e professioni non regolamentate, la libera circolazione e il sostegno alla mobilità entro lo spazio comunitario, la disintermediazione istituzionale ovvero il progressivo restringimento delle responsabilità assegnate agli ordini professionali verso funzioni di controllo e monitoraggio - in particolare per la formazione richiesta -, la trasparenza, la concorrenza e il forte impulso all'aggregazione e alla multidisciplinarietà. Sono questi solo alcuni tra i fattori distintivi dell'approccio comunitario al lavoro professionale**¹³.

Il Regno Unito si trova particolarmente in linea con questo indirizzo, essendo il paese che già in precedenza (sin dagli anni Ottanta) e con maggior vigore ha liberalizzato il settore delle professioni sia promuovendo l'autoregolamentazione a detrimento degli ordini sia attenuando progressivamente la distinzione tra autonomi e parasubordinati sia, infine, aprendo all'esercizio delle professioni in forma associata e societaria.

Come alcuni studi hanno sottolineato¹⁴ **la bassa regolazione tende ad associarsi alla tendenza verso l'aggregazione tra professionisti, con effetti a cascata su una maggiore dinamica della produttività.** Di contro, un eccesso di regolamentazione avrebbe come conseguenza una maggiore propensione all'isolamento professionale e costi di produzione più elevati. Si può in parte dubitare che una tale correlazione sia nei fatti esente da altro genere di influenze. **Non è così scontato che la regolazione abbia come effetto una bassa produttività del lavoro come in Italia, dove, a differenza di paesi come Gran Bretagna e**

¹³AA.VV. 2015, *Tendenze evolutive dei servizi professionali: un quadro comparato*, Adapt

¹⁴ Paterson I. et al. 2007, *Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States*, www.enepri.org/files/Publications/WP052.pdf

anche Germania, si è a lungo fatto divieto di esercitare talune professioni in forma subordinata. Certo è che il nostro paese sconta un ritardo rispetto ai processi aggregativi sotto forma d'impresa dei professionisti e alla capacità di generare valore aggiunto entro forme organizzative più complesse e di più grandi dimensioni.

Per distinzioni di “regime regolativo” si possono individuare tre grandi raggruppamenti del lavoro professionale in Europa. Il primo di essi riguarda i paesi anglosassoni e più di recente anche alcuni paesi scandinavi. **Nel Regno Unito il settore, oltre ad essere stato precocemente liberalizzato, si caratterizza per una forte autonomia associativa, un basso regime di intermediazione istituzionale e un forte sostegno all'aggregazione sotto forma di impresa di professionisti, con un'incidenza molto alta di imprese di medie e grandi dimensioni.**

Di recente l'applicazione di normative più orientate su pochi ma stringenti principi guida, in favore poi di una tendenziale auto-regolazione *case by case*, ha iniziato a riguardare anche i paesi scandinavi¹⁵. Di contro a questa tendenza verso normative *principle-oriented* (piuttosto che *rule-oriented* come tipico dell'Europa continentale) fa da sfondo, soprattutto in questi ultimi paesi, una presenza più forte delle istituzioni statuali nella regolazione di questioni amministrative che nell'Europa continentale sono espressione dell'auto-organizzazione dei corpi professionali. **Il secondo gruppo, tipico dei paesi dell'Europa continentale (Francia e Germania su tutti), si basa su un mix di mediazioni basate su “regole” di auto-organizzazione dei corpi professionali riconosciuti dallo Stato e una lenta, ancorché crescente, liberalizzazione per rispondere agli indirizzi europei.**

Infine, l'Italia e buona parte dei paesi mediterranei in cui si riscontra almeno per le professioni regolamentate, una bassa dinamica aggregativa frutto dei maggiori vincoli all'esercizio della professione in forma societaria e/o subordinata.

Si tratta nel caso italiano di non intraprendere tanto un processo di liberalizzazione, ignorando la storia e le specificità del professionismo, ma di individuare politiche economiche e misure di welfare attivo adeguate. Non sono le misure giuridiche nel contesto italiano a poter superare una parcellizzazione molecolare, che è stata l'espressione lavorativa di tanti professionisti e che oggi costituisce certamente in un'economia orientata alla digitalizzazione e in un contesto di forte competizione un elemento di debolezza.

In questo quadro, l'azione delle istituzioni comunitarie non punta alla omogeneizzazione tout court dei sistemi professionali. Coesistono, semmai, spinte in direzione di una progressiva convergenza verso il

¹⁵Vedi European Economic and Social Committee, 2014, *The State of Liberal Professions Concerning Their Functions and Relevance to European Civil Society*, <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/summary-en-final-glossy.pdf>

libero esercizio nello spazio comunitario e un forte orientamento allo sviluppo dell'innovazione e della competitività inclusiva. Per quanto riguarda il sostegno ai fattori della competitività e della crescita inclusiva il **“Piano d’azione per le libere professioni”**, lanciato dalla **Commissione Europea nel 2014**, ha individuato cinque linee d’azione strategiche:

- **sostegno all’imprenditorialità**, ovvero sostegno all’istituzione di partenariati tra organizzazioni di professionisti e università, scuole, centri di formazione per lo scambio di buone prassi e azioni di formazione professionale ad alto potenziale per giovani professionisti. Rientrano in questa linea anche le azioni volte a potenziare il potenziale imprenditoriale dei professionisti con il contributo di programmi appositamente dedicati come l’*Erasmus for Young Entrepreneurs programme*, un programma di scambio transfrontaliero per l’avvio e gestione di piccole e medie imprese di professionisti;
- **riduzione dell’onere amministrativo**. Si tratta in questo caso di azioni pensate per favorire la semplificazione delle procedure burocratiche, come: sportelli unici, rendicontazione unificata, trasmissione elettronica, controlli a campione;
- **accesso al credito**, ovvero azioni per favorire l’accesso alle libere professioni dal punto di vista degli strumenti finanziari e dei programmi europei appositamente dedicati al finanziamento delle piccole imprese (dal programma Cosme, a EASI, fino a Horizon 2020) e dei fondi europei a gestione indiretta (Fondi strutturali e di investimento europei);
- **accesso ai mercati**, ovvero azioni per facilitare l’accesso ai mercati internazionali da parte dei professionisti con il supporto di servizi ad hoc e dei punti di contatto dell’*Enterprise European Network*, una rete di consulenza europea co-finanziata dal programma Cosme per l’innovazione, il trasferimento tecnologico, l’accesso al credito, la consulenza strategica sui mercati internazionali;
- **rafforzamento della partecipazione e della rappresentanza a livello europeo**. Questa azione punta alla creazione di gruppi di rappresentanza, forum e gruppi di lavoro su temi specifici di diretto interesse per i professionisti. A questo livello, la Commissione Europea punta a rafforzare le istanze di rappresentanza e aggregazione degli interessi a livello comunitario così da dotare i professionisti di strumenti di partecipazione alla elaborazione delle misure che li riguardano.

Il pacchetto promosso va nella direzione di politiche agenti soprattutto sul versante dell’offerta di lavoro, avendo come obiettivo il rafforzamento della competitività e l’apertura dei canali di ingresso e transito nel mercato comunitario del lavoro delle professioni. La normativa europea segue da anni questo indirizzo, sin

dalla prima Strategia Europea per l'Occupazione, fino alla Strategia Europa 2020 e, più di recente, alla discussione avviata intorno alla proposta di creazione di un "Pilastro dei diritti sociali" dell'Unione.

Il Pilastro sociale è concepito per favorire una progressiva armonizzazione degli standard sociali interni all'unione, superando l'approccio dell'acquis sociale, per muoversi lungo direttrici di intervento già assunte in precedenza, da Europa 2020 al Social Investment Package del 2013, e cioè l'idea di investimenti nel welfare tesi coniugare coesione sociale e competitività economica. Il tutto attorno a tre filoni tematici principali: pari opportunità nell'accesso al lavoro e nel mantenimento dell'occupazione, contratti di lavoro più equi e maggiore protezione sociale, crescita economica e diritti sociali.

Quest'ultimo aspetto rappresenta per il mondo dei professionisti una questione non minoritaria, soprattutto se pensata nell'ottica della progressiva apertura e compenetrazione dei mercati dei servizi nei diversi paesi. In questa ottica vanno ricordate una serie di misure, ad esempio in materia di previdenza, che possono risultare di grande importanza per un'azione di sostegno alla competitività e mobilità del lavoro non a detrimento tuttavia della fruizione dei diritti sociali. **In questa logica va inquadrato il progetto TTYPE (2013-2016)** nell'ambito del programma europeo "PROGRESS" a sostegno della mobilità dei lavoratori nell'UE. È stato attuato da un Consorzio di enti previdenziali e fondi pensione di tre paesi: Olanda, Danimarca e Finlandia nell'ambito del processo avviato con il **Libro Bianco sulle Pensioni (2012)**. Il progetto risponde a una serie di questioni spesso determinanti rispetto alla scelta di se e quanto estendere il raggio d'azione dell'attività professionale: i riferimenti normativi nazionali, i regolamenti e le legislazioni nei diversi stati membri, la portabilità e la totalizzazione dei versamenti contributivi e delle forme di finanziamento ai sistemi di protezione sociale. In questo come in altri ambiti, dalle politiche attive del lavoro alla formazione professionale e, in generale, rispetto a tutto lo spettro di azioni a sostegno dei benefici sociali, il Pilastro Sociale punta a favorire un'azione di armonizzazione e convergenza a livello europeo, così da dotare tutti i soggetti che transitano nel mercato comune di medesimi standard di accesso e fruizione delle politiche di welfare. Per i professionisti tutto il versante delle politiche e dei servizi per l'impiego, anche attraverso la rete EURES o l'Erasmus per i giovani imprenditori, l'accesso ai fondi europei e ai vari fondi per la formazione e l'occupazione, così come l'assistenza e un'equa ripartizione di compiti in materia previdenziale, rappresentano punti nevralgici tanto nell'ottica dell'allargamento dell'offerta di protezione sociale, quanto rispetto alle azioni di sostegno alla mobilità, alla qualità e alla produttività del lavoro professionale nello spazio comunitario.

Come è noto, in Italia il più recente provvedimento a sostegno della rimodulazione della protezione sociale per il lavoro professionale è il cosiddetto “**Jobs Act del lavoro autonomo**”. Il provvedimento¹⁶, attualmente in discussione alle Camere, interviene su un ampio spettro di tematiche:

1. la deduzione fiscale degli oneri sostenuti per la garanzia contro il rischio di insolvenza del cliente o mancato pagamento;
2. la deducibilità al 100% (entro un limite di 5 mila euro) degli oneri sostenuti per la garanzia contro il mancato pagamento delle prestazioni di lavoro autonomo in forma assicurativa;
3. la deducibilità al 100% della spese sostenute per la formazione (master, corsi di formazione o aggiornamento professionale, convegni e congressi) entro un limite di 10 mila euro;
4. l'integrale deducibilità delle spese per i servizi di ricollocazione di concerto con i Centri per l'impiego (CPI) che dovranno dotarsi di sportelli dedicati per promuovere la partecipazione dei lavoratori autonomi agli appalti pubblici. È previsto anche il coinvolgimento delle agenzie private con appositi servizi;
5. la dichiarazione di nullità delle clausole che stabiliscono termini di pagamento delle prestazioni superiori a 60 giorni dalla fattura. Sono dichiarate prive di effetto anche le clausole che attribuiscono al committente la facoltà di modificare unilateralmente le condizioni del contratto o il rifiuto di stipulare il contratto in forma scritta;
6. l'indennità di maternità - non condizionata all'interruzione del lavoro -, e la possibilità di fruire di congedi parentali della durata di 6 mesi;
7. tutele in caso di malattia e infortunio con sospensione del rapporto di lavoro fino a 150 giorni. Nel caso in cui la malattia o infortunio superi il periodo di 60 giorni, contributi previdenziali e premi assicurativi, sono sospesi per l'intera durata della malattia/infortunio fino a un massimo di 2 anni, decorsi i quali si provvede al ripristino in un numero di rate mensili pari a 3 volte i mesi di sospensione;
8. diritti di utilizzo economico delle invenzioni (considerati innovativi o originali) spettanti al professionista e non al committente.

¹⁶Si tratta del Disegno di legge AS 2233 “Misure per la tutela del lavoro autonomo non imprenditoriale e misure volte a favorire l'articolazione flessibile nei tempi e nei luoghi del lavoro subordinato”

Queste misure che entreranno in vigore con l'approvazione della norma si aggiungono e, in parte, superano quanto previsto dalla Legge di Stabilità del 2016 sia per quanto concerne le facilitazioni fiscali e il regime di vantaggio per i giovani professionisti e lavoratori autonomi (Partite Iva) con meno di 35 anni sia per quanto riguarda l'accesso dei professionisti alle risorse dei programmi operativi dei Fondi strutturali per la programmazione 2014-2020 introdotto dal comma 821 dell'art. 1 della citata Legge di Stabilità.

L'estensione, prevista dal Jobs Act del lavoro autonomo, ai liberi professionisti (equiparati in questo caso alle PMI) dell'accesso ai fondi europei, in particolare quelli per le PMI e per la promozione dell'auto-impiego e della micro-impresa, come definito dai Programmi operativi regionali e nazionali (POR e PON) del Fondo sociale europeo (FSE) e del Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR) non fa che sancire, anche nel nostro paese una parificazione - tra professionisti e piccole imprese – che a livello europeo risale al 2005.

Dunque, si potrebbe affermare che il Jobs Act dei lavoratori autonomi ha l'obiettivo di portare a unità un insieme articolato di provvedimenti per il lavoro autonomo, pur non identificando tutele ad hoc per le diverse categorie di soggetti interessati. Non c'è in altri termini nel disegno di legge per il lavoro autonomo l'idea di identificare tutele selettive, né l'intento di parificare lavoro autonomo e lavoro dipendente. Si tratta, piuttosto, di un corpus unico di norme che punta ad abbracciare l'intero spettro del lavoro autonomo, sia esso parasubordinato o professionale.

Ciò non di meno sul lavoro parasubordinato (dal Jobs Act in poi) vi sono sostanziali novità rispetto al passato.

Fino alla riforma del 2012 gli interventi hanno puntato ad aumentare il montante contributivo, al fine di portare a una progressiva parificazione con il lavoro dipendente e, per questa via, scoraggiare certi utilizzi strumentali, che non sono mancati tanto nel perimetro delle imprese quanto nelle pubbliche amministrazioni. **Questo aggravio di costi contributivi ha tuttavia finito per aumentare l'incidenza contributiva senza garantire un sostanziale miglioramento delle tutele sociali.**

Con il Jobs Act, prima, e con il disegno di legge per gli autonomi, dopo, la logica di intervento si è ribaltata. **Non più l'aumento dei contributi, bensì nel caso del rapporto di lavoro a tutele crescenti, una forte incentivazione fiscale in favore dei datori di lavoro per l'assunzione con le nuove fattispecie contrattuali, certamente più flessibili in uscita ma al contempo più garantite dal punto di vista dei diritti sociali connessi:dalla estensione dei dispositivi di sostegno del reddito sino alla maternità.**

Il Jobs Act punta ad allargare il campo del nuovo lavoro dipendente, includendo via via i lavoratori autonomi eterodiretti dal committente, le finte partite Iva e i contratti a progetto che in questi anni hanno ingrossato l'area del precariato (e accresciuto i numeri del falso lavoro autonomo e professionale). Nei fatti i collaboratori che possono passare verso il lavoro dipendente sono proprio i mono-

committenti ed esclusivi, potendo contare sui forti incentivi e sgravi contributivi dei nuovi contratti a tutele crescenti.

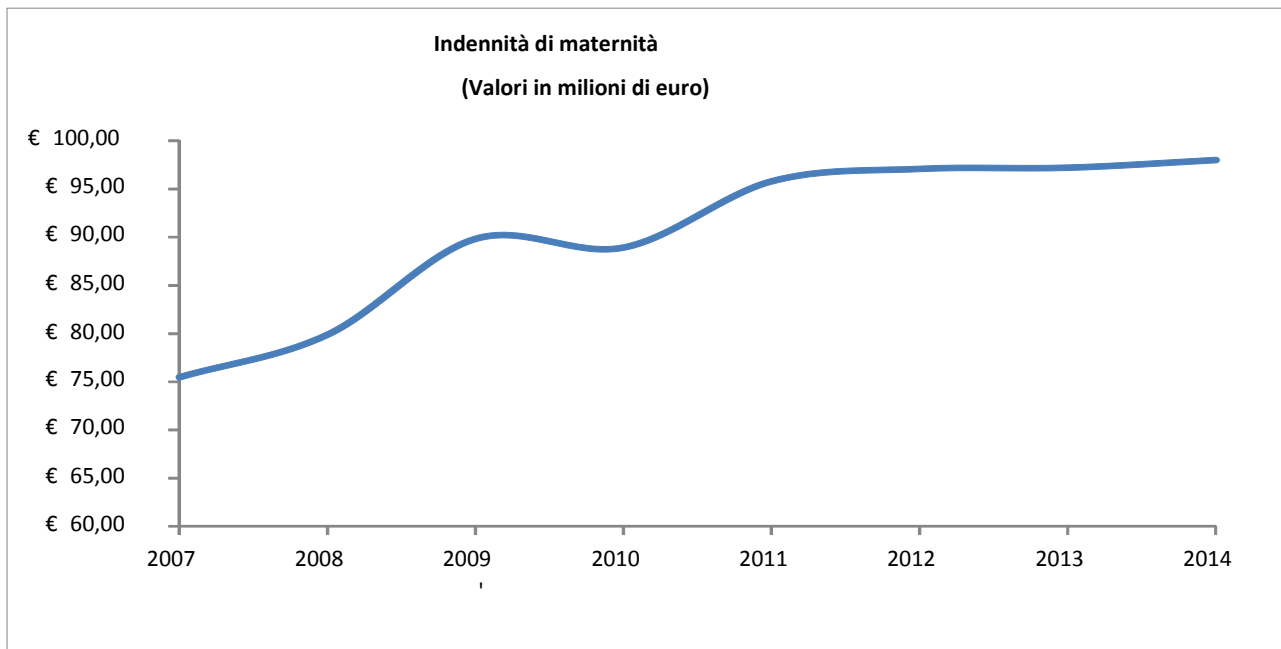
Detto questo, rimane il rischio che la precarietà si scarichi su altre fattispecie contrattuali, non più il lavoro parasubordinato ma il lavoro accessorio, retribuito mediante voucher orari, che in termini di utilizzo ha conosciuto un vero e proprio boom a partire dal 2014.

In questo contesto, il lavoro professionale vede allargare il ventaglio di prestazioni sociali, in un nucleo di diritti di base su cui si innesta il sistema delle casse previdenziali. Un doppio binario tende dunque ad emergere per i professionisti. Il primo, disegnato dal c.d. Jobs Act dei lavoratori autonomi, riguarda l'estensione delle prestazioni sociali, sinora esclusiva del lavoro dipendente, al lavoro autonomo: indennità di maternità, congedi parentali, tutela della gravidanza, malattia e infortunio, e anche servizi per il mercato del lavoro, orientamento, politiche attive, formazione, clausole di salvaguardia e garanzie contro i mancati pagamenti. Il secondo, più strettamente connesso alle professioni ordinistiche, riguarda il sistema di tutele in capo alle casse di previdenza che su molte di queste prestazioni già intervengono.

Tradizionalmente concentrate sul pilastro previdenziale e sulla copertura assicurativa in caso di malattia, sostegno del reddito e maternità, negli ultimi anni le casse di previdenza stanno, infatti, allargando il ventaglio delle prestazioni, con un focus sulla formazione permanente, sull'inserimento professionale e sulle politiche attive, sull'invecchiamento attivo, la salute e i servizi sociali.

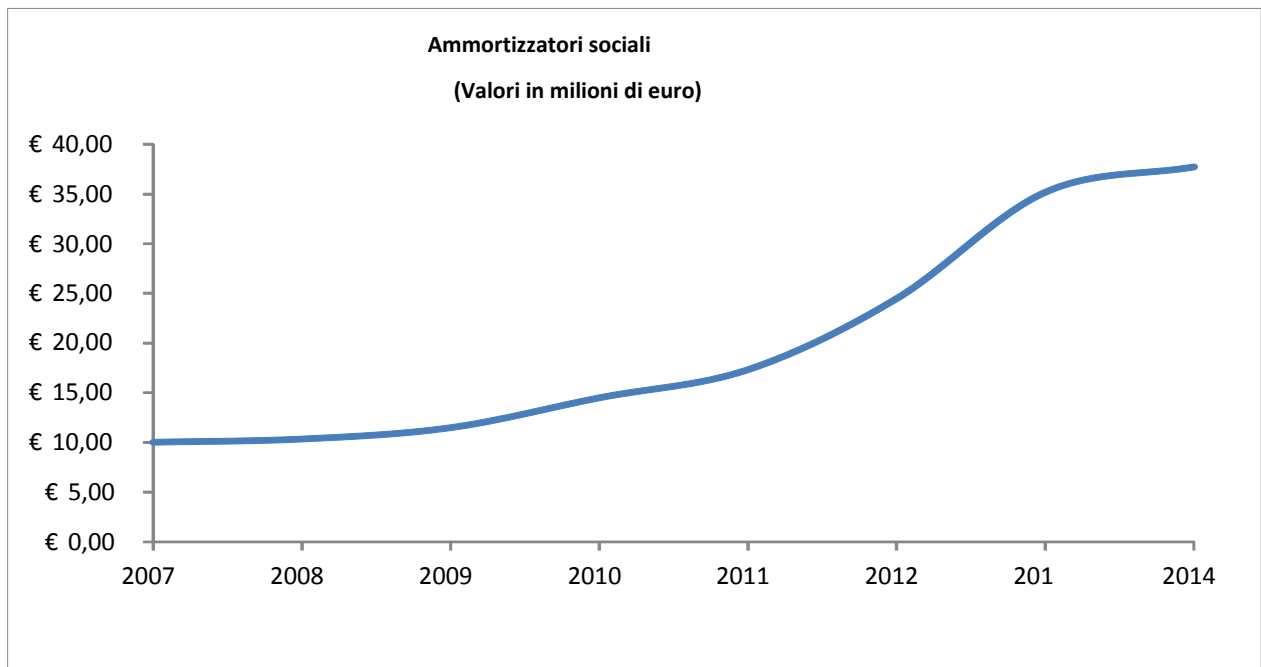
Nei fatti le casse di previdenza operano oggi in ambiti legati tanto ai vecchi quanto ai nuovi rischi sociali, assolvendo importanti funzioni di protezione sociale su cui interviene, anche per i lavoratori autonomi che non fanno capo agli ordini professionali, il nuovo Jobs Act degli autonomi. Dalla previdenza alla maternità e ammortizzatori sociali, fino alla sanità integrativa, come si può notare di seguito (vedi fig. 12, 13, 14), si tratta di prestazioni in crescita da sostenere con opportune misure in un'ottica di tipo di sussidiario e mutuo-riconoscimento tra pubblico e privato. Una funzione quelle delle Casse che costituisce una buona pratica in termini di welfare, da sostenere in un quadro regolamentare e fiscale di vantaggio.

Fig. 12 Le prestazioni di maternità erogate dalla casse professionali, Val. milioni di euro, Anni 2007-2014



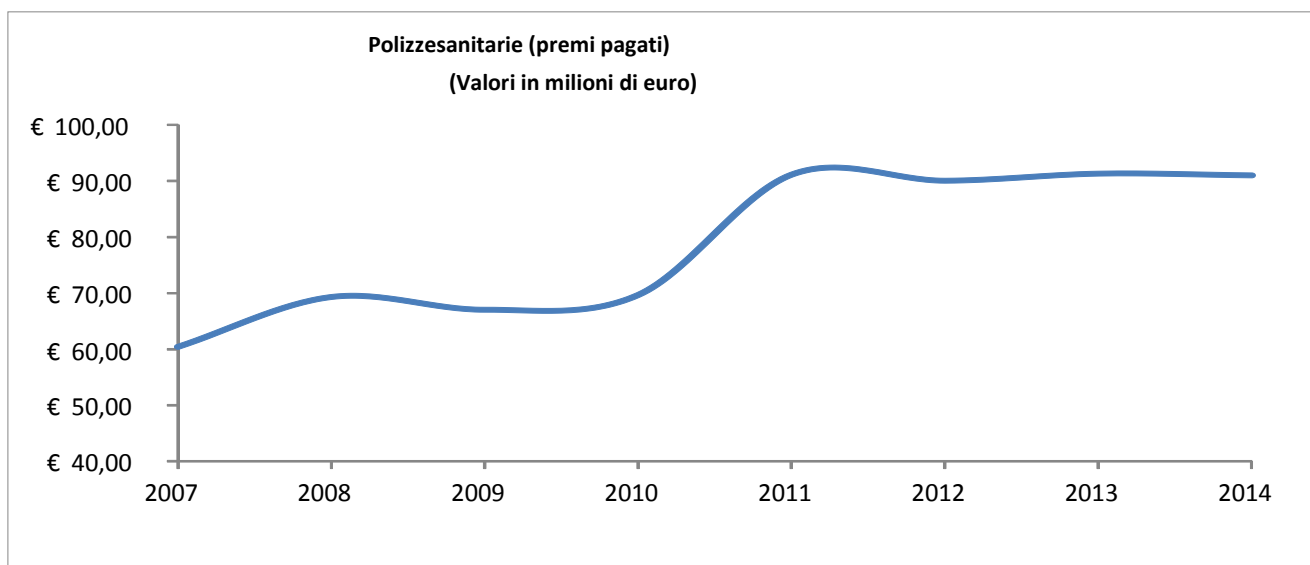
Fonte: Centro studi Ade

Fig. 13 Le prestazioni di sostegno del reddito erogate dalla casse professionali, Val. milioni di euro, Anni 2007-2014



Fonte: Centro studi Adepp

Fig. 14 Le prestazioni di sanità integrativa erogate dalle casse professionali, Val. milioni di euro, Anni 2007-



Fonte: Centro studi Adepp

Il rafforzamento delle casse nell'erogazione delle prestazioni di welfare integra pertanto il disegno riformatore previsto dal Jobs Act degli autonomi, così come l'ampliamento delle loro sfere di attività in funzione sussidiaria rispetto all'azione della pubblica amministrazione e, in ultimo, l'ampliamento delle deducibilità connesse.

Se si va in questa direzione, ovvero, verso il riconoscimento della natura sussidiaria dei rapporti tra pubblica amministrazione e casse di previdenza, si possono immaginare meccanismi di defiscalizzazione per l'erogazione di servizi e prestazioni sociali integrative del welfare pubblico e anche adempimenti nella produzione di prestazioni di pubblico interesse.

Questo ampliamento di prestazioni dovrebbe essere favorito da un riduzione del regime di tassazione al quale le casse sono sottoposte, attualmente il 26%. Si tratta per certi versi di ridurre l'asimmetria e la forbice fiscale che si rischia di creare tra professioni non ordinistiche, e quelle iscritte alle Casse che rischiano di non poter usufruire di uno strumentario importante quale è quello erogato dalle Casse.

La logica del patto o, se si vuole, dello scambio è alla base di processi di riforma in cui sono vincolati tutti i contraenti. Perché questo si realizzi occorre individuare un terreno di scambio in cui i diversi interessi in causa trovino legittime ragioni di mutuo-riconoscimento. Occorre in questo quadro pensare, quindi, ad agevolazioni fiscali anche per i lavoratori autonomi come quelli previsti per i lavoratori subordinati nell'ultima legge di stabilità.

Tra queste sicuramente il welfare rappresenta-è uno degli ambiti in cui più si possono produrre reciproche convenienze, quelle dello Stato ad articolare l'offerta di protezione sociale senza eccessivamente gravare sul solo bilancio pubblico, e quello delle casse interessate, e in grado già oggi, a mettere in campo servizi integrativi, di grande importanza per i propri associati.

Questa logica può essere applicata a diverse altre sfere di intervento, che potremmo definire di "welfare to work", compreso il sostegno ai fattori di competitività. Il panorama professionale italiano sconta da anni crescenti difficoltà, soprattutto nelle sue componenti più giovani. **In ragione di queste difficoltà c'è oggi necessità di provvedimenti capaci di incidere non solo o non tanto sulle "regole" (per l'accesso alle professioni, per l'esercizio della professione, per la fruizione delle prestazioni sociali) ma anche sulle innovazioni organizzative e sulla produttività del lavoro.**

Da questo punto di vista una particolare sottolineatura merita il provvedimento del Jobs Act degli autonomi che conferma l'equiparazione, specificata in Italia per la prima volta nella legge di stabilità per il 2016, dei professionisti alle PMI ai fini dell'accesso alle opportunità offerte dei programmi operativi dei fondi europei per lo sviluppo e il consolidamento dell'attività di impresa. Si tratta di un primo tassello per allargare i canali di finanziamento delle attività libere professionali e autonome e per favorire quei processi aggregativi che, come osservato in precedenza, in altri contesti hanno avuto un impatto sull'aumento della produttività e del valore aggiunto del lavoro professionale, naturalmente connessi alle singole regolamentazioni nazionali. **Per i professionisti italiani questa innovazione può costituire un'utile leva all'aggregazione tra professionisti. In questa luce, utile appare anche la proposta, attualmente in discussione in sede di dibattito parlamentare, di favorire il loro accesso ai bandi di gara sotto forma di reti, consorzi e altre forme di associazione tra professionisti. Ai fini di una più stringente integrazione con i processi di inserimento e transito nel mercato del lavoro, anche il fronte delle politiche attive del lavoro riveste un'importanza cruciale.** Da questo punto di vista anche l'assistenza specialistica nella fase di avvio di attività di lavoro autonomo (auto-impiego) rientra tra le politiche attive. Su questo terreno le casse di previdenza possono svolgere una funzione sussidiaria dei programmi pubblici in collaborazione anche con la rete dei centri per l'impiego. . Ancora, si pensi al programma "Garanzia Giovani" che prevede tra le misure per favorire l'occupabilità dei giovani NEET, una serie di azioni a sostegno dell'autoimprenditorialità e dell'avvio di attività autonoma (tra cui, appunto, anche quella professionale) attraverso un apposito strumento finanziario.

Inoltre, è utile rammentare che **diverse regioni hanno iniziato ad ampliare ai professionisti la sfera di azione dei bandi per l'avvio e il consolidamento di attività di impresa e auto-impiego.** Il panorama che emerge da questa lettura, non esaustiva e che si riferisce prevalentemente alla programmazione dei fondi europei 2007-2013, si caratterizza per l'avvio di sperimentazioni interessanti, di certo propedeutiche al

potenziamento delle politiche attive rivolte anche ai professionisti. Resta da promuovere, con urgenza, un **coordinamento effettivo delle varie iniziative una funzione questa che, sempre in ottica sussidiaria, potrebbe essere bene assolta dalla casse previdenziali in sinergia sia con l'Agazia per la coesione territoriale e le Regioni - per l'effettivo utilizzo dei fondi SIE da parte dei professionisti - sia con la nuova agenzia per le politiche attive del lavoro (ANPAL) - per quanto concerne il target di riferimento, il tipo di politica attiva e gli orientamenti degli interventi messi in campo.**

Le tendenze evolutive del mercato richiedono al settore delle professioni investimenti e capacità di innovare per la formazione continua, per favorire processi aggregativi (reti di professionisti, consorzi stabili, associazioni temporanee, etc..) e il ricambio generazionale, per la partecipazione e la mobilità dentro lo spazio comunitario, per l'orientamento alla libera professione in collaborazione con le scuole e le università.

Il welfare dei professionisti di domani dovrà tenere conto di queste necessità. In una logica sussidiaria le Casse possono svolgere un ruolo importante in questo riorientamento. Possono intervenire per colmare deficit formativi e di aggiornamento, integrare le prestazioni sanitarie, ampliare le prestazioni sociali stesse, ad esempio rispetto al tema cruciale della conciliazione vita-lavoro.

4. Casse di previdenza e investitori istituzionali. Proposte per il rilancio degli investimenti di lungo termine in Italia e in Europa.

Come è stato mostrato in precedenza le casse di previdenza svolgono una funzione fondamentale nell'offerta di protezione sociale per i professionisti. **Questa funzione sussidiaria costituisce una "buona pratica" e merita attenzione e, anzi, incentivi al fine di allargare il ventaglio dei servizi e delle prestazioni sociali, siano essi legati all'assistenza, alla non autosufficienza, alla sanità integrativa, alla conciliazione vita-lavoro e, altresì, alle politiche attive del lavoro.**

Nei fatti però le casse sono anche investitori. Amministrano cioè una liquidità importante che prioritariamente ha lo scopo di garantire prestazioni sociali. **Nell'ottica del patto sociale o dello "scambio" che prima è stato richiamato questa liquidità può trovare utili rendimenti su investimenti in grado di produrre impatti anche per la collettività e per l'economia reale.**

L'investimento nell'economia di fondi pensione e casse di previdenza è un tema entrato di recente nell'agenda politica. **Da più parti si è sollevata in questo ultimo periodo la richiesta di un più forte coinvolgimento degli investitori istituzionali nel rilancio degli investimenti e a sostegno della crescita e, si potrebbe aggiungere, dell'ammodernamento e sviluppo delle infrastrutture sociali, scuole, ospedali, servizi ad alta integrazione socio-sanitaria, di cui il paese ha grande bisogno.**

Ma come coniugare il sostegno a investimenti di questo tipo con la garanzia di rendimenti certi e non tali da mettere a repentaglio la *mission* delle casse? Come per il welfare sussidiario, anche in questo caso **una riduzione delle aliquote fiscali (per le casse al 26%) condizionata a certi tipi di investimenti potrebbe risultare un meccanismo vantaggioso per entrambi i contraenti.** Perché questo si realizzi occorre tuttavia avere ben chiaro, da un lato il quadro degli investitori istituzionali potenzialmente da mobilitare, in secondo luogo i meccanismi attraverso i quali sostenere e riprodurre su larga scala un circuito di investimenti e di rendimenti che non possono passare (per i ben noti vincoli di bilancio) dall'intervento diretto del pubblico.

Esempi, ancorché timidi, in questa direzione non mancano in Italia, a cominciare dal Fondo Investimenti per l'Abitare (FIA) istituito nel 2009 **da Cassa Depositi e Prestiti (49,3% del capitale), dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti(6,9%), e da un gruppo di investitori privati: banche, assicurazioni e casse di previdenza privata per una quota del 43,8% del capitale.** Attivo nel campo dell'housing sociale, il Fondo FIA è arrivato a raccogliere più di 2 miliardi di euro, per un complessivo di 240 progetti finanziati. Iniziative di questo tipo possono rappresentare un volano importante per il rilancio degli

investimenti e la promozione di partenariati pubblico-privato sul modello delle Public Private Partnership (PPP), fortemente sostenute a livello europeo con il Piano Juncker e di recente riconosciute anche in Italia, come disciplina autonoma per il finanziamento, la realizzazione e la gestione delle infrastrutture o dei servizi pubblici dal nuovo codice degli appalti.

Le stesse Casse di previdenza hanno già promosso investimenti in economia reale, come ad esempio nell'ambito delle ricerca, dell'energia, dell'alimentare e delle infrastrutture.

A partire dal 2015, la Legge di Stabilità 2015, confermando l'incremento al 26% della aliquota fiscale, ha stabilito un credito d'imposta per gli Enti Previdenziali obbligatori e per i fondi pensione, entro il limite di 80 milioni di euro, a condizione tuttavia che i proventi assoggettati alle ritenute e imposte sostitutive siano investiti nell'economia reale¹⁷.

Dentro un quadro di rischio regolamentato, o addirittura protetto da una garanzia pubblica, il ricorso alle PPP e a investitori di lungo termine (dai fondi pensione, alle casse di previdenza, fino alle banche nazionali di promozione, in Italia Cassa Depositi e Prestiti) può contribuire a rilanciare gli investimenti nelle infrastrutture, comprese quelle sociali.

In Italia la quota di PPP è ancora bassa se messa confronto con il Regno Unito (il 35% in sanità, il 34% per la costruzione delle scuole) o anche altri paesi come l'Olanda e il Belgio¹⁸. E' un quadro, quello italiano, tuttavia in evoluzione, per l'avvio di partenariati e fondi di investimento appositamente dedicati che hanno iniziato a dispiegare effetti, da continuare ad alimentare.

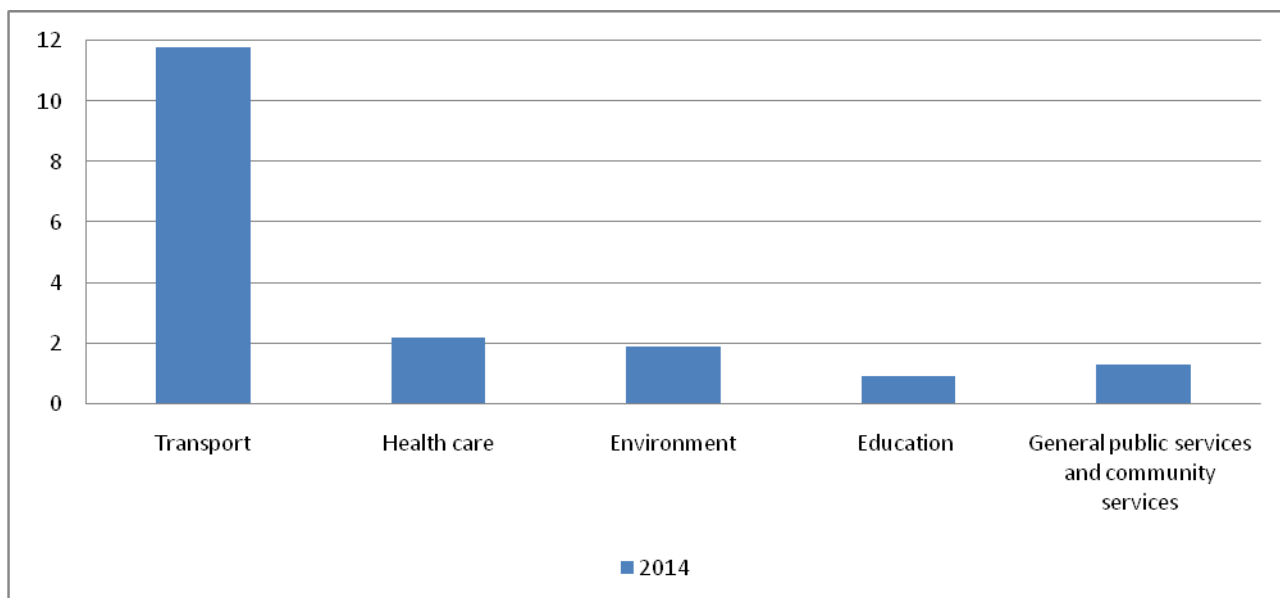
Nel 2014 il valore totale delle PPP in Europa ha raggiunto la cifra di 18,7 miliardi di euro, il 15% in più rispetto al 2013 (16,3 miliardi di euro). Il Regno Unito rimane il paese con la più alta quota di opere pubbliche finanziate in PPP, sia in valore assoluto, sia rispetto al numero di progetti finanziati. Segue la Germania con un valore di 1,5 miliardi di euro. Per quanto riguarda i settori di intervento, sono i trasporti a costituire la larga parte dei progetti finanziati (i 2/3 del totale) Seguono la sanità e le infrastrutture sociali, per un valore complessivo di 1,5 miliardi di euro (vedi fig. 15). **Per quanto minoritari, gli investimenti nelle infrastrutture**

¹⁷Come stabilito dal Ministero dell'Economia l'investimento agevolato è quello realizzato in strumenti finanziari emessi da società ed Enti "operanti prevalentemente nella elaborazione o realizzazione di progetti relativi a settori infrastrutturali turistici, culturali, ambientali, idrici, stradali, ferroviari, portuali, aeroportuali, sanitari, immobiliari pubblici non residenziali, delle telecomunicazioni, compresi quelle digitali, e della produzione e trasporto di energia.

¹⁸ Ciarini A. Reviglio E. 2015, *Welfare, servizi alle persone, investimenti e finanza per le infrastrutture sociali. Investire nel welfare in tempi di crisi e vincoli di bilancio*, Paper Astrid

sociali mostrano un trend in costante crescita, segnalando una dinamica positiva quanto a numero di progetti finanziati e risorse mobilitate.

Fig. 15 Gli investimenti in PPP in Europa per settore di investimento, Val. miliardi di euro, Anno 2014



Fonte. Nostre elaborazioni su dati EPEC (European PPP Expertise Centre)

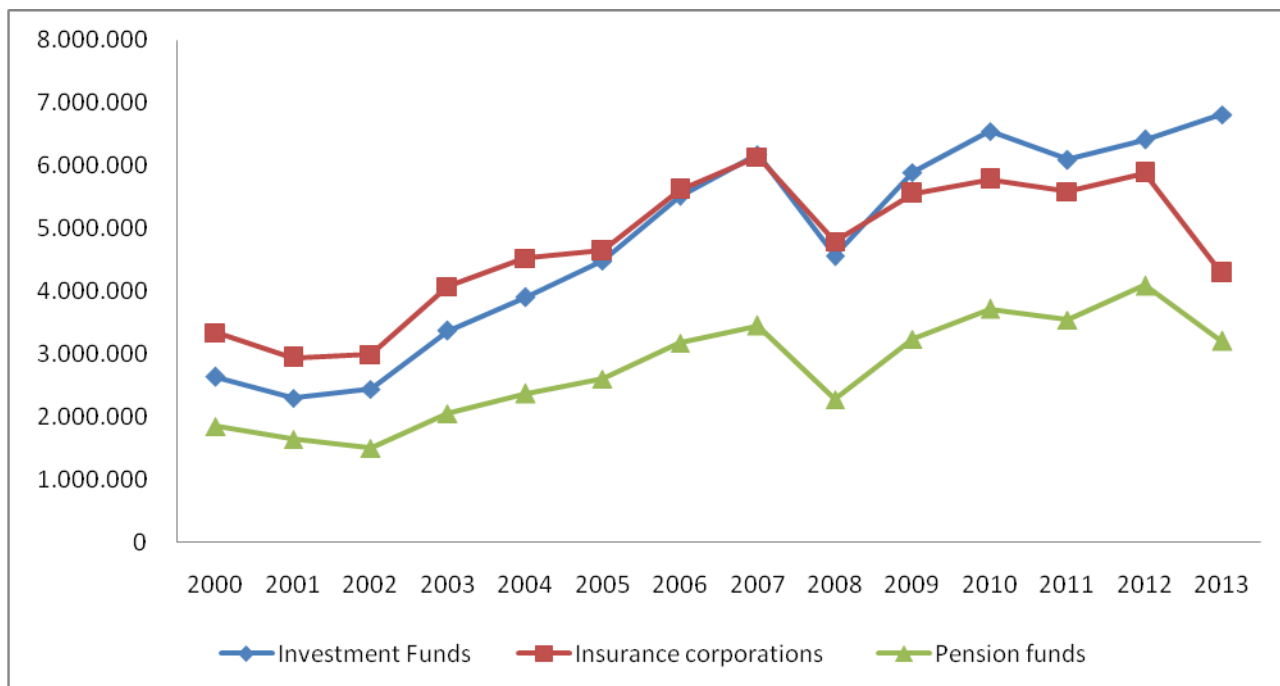
PPP e investimenti di lungo termine per le infrastrutture sono al centro della strategia europea di rilancio degli investimenti alternativa ai tradizionali canali di finanziamento attraverso il bilancio pubblico. Dal Piano Juncker al Fondo Europeo per gli Investimenti Strategici (FEIS), fino ai più recenti European Long-Term Investment Funds (ELTIF), ovvero fondi privati di investimento a lungo termine, si va definendo un quadro articolato di strumenti per il sostegno agli investimenti di lungo termine.

Gli ELTIF sono strumenti privati di investimento pensati per soddisfare le esigenze di investitori istituzionali disposti a vincolare i capitali in attività a lungo termine, come ad esempio progetti infrastrutturali, in cambio di un rendimento costante. **L'obiettivo delle istituzioni europee è quello di rafforzare il mercato degli investitori alternativi al tradizionale canale bancario, con particolare riferimento a fondi pensione e imprese di assicurazione.**

In questo quadro vanno segnalate tendenze comuni e specificità che ancora pesano sulla configurazione dei mercati finanziari dei diversi singoli contesti nazionali. Sul primo punto **è indubitabile che il peso attori come fondi pensioni e assicurazioni, e anche fondi privati di investimento, sia costantemente aumentato nella intermediazione finanziaria e negli investimenti verso l'economia reale.** Come mostra il grafico

seguito (vedi fig. 16), siamo di fronte a un ciclo sensibile agli andamenti dell'economia e pur tuttavia in espansione rispetto ai primi anni del Duemila.

Fig. 16 La liquidità investita dagli investitori istituzionali nei paesi OECD, Anni 2000-2013, val. miliardi di dollari

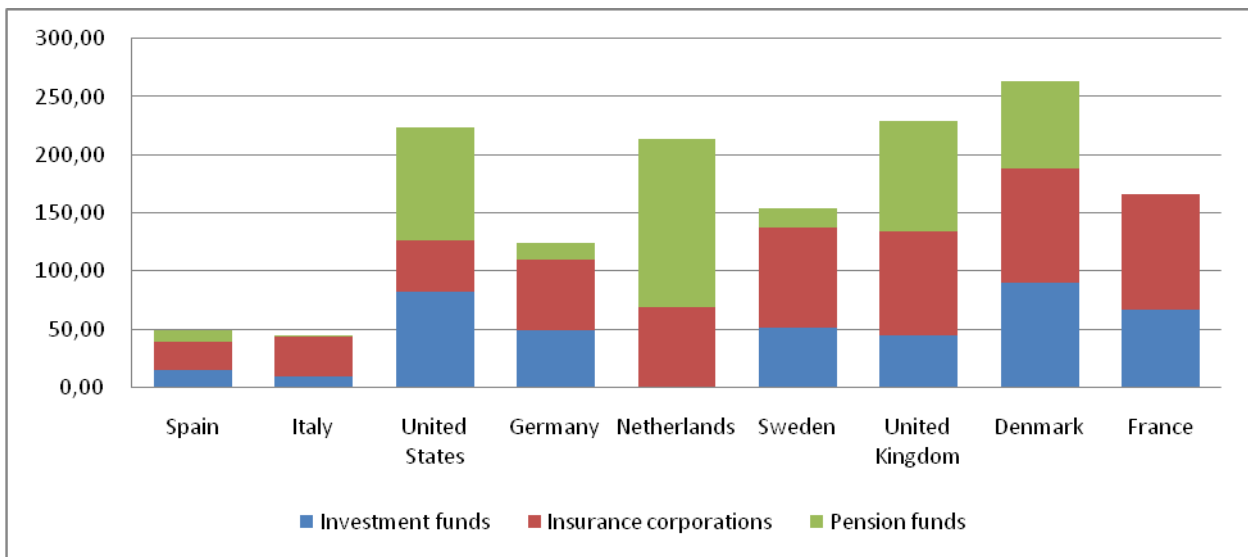


Fonte: OECD Global Pension Statistics, Global Insurance Statistics and Institutional Investors' Assets databases, and OECD estimates.

Restano grandi differenze tra i paesi rispetto al tipo di investimento ma, soprattutto, agli investitori coinvolti. Come si può notare dalle figure seguenti tra fondi di investimento, compagnie di assicurazione e fondi pensione il panorama degli investitori è molto variegato in Europa, con paesi che assommano al proprio interno una certa articolazione di soggetti nell'intermediazione finanziaria e paesi che di contro si presentano deboli tanto nei volumi quanto nel tipo di investitori coinvolti. **L'Italia e in generale i paesi mediterranei rientrano in questo secondo gruppo, con una presenza di investitori assai limitata se messa a confronto con quello di altri paesi, Francia, Regno Unito, Olanda, Svezia e Danimarca** soprattutto. Pur con qualche differenza interna sono paesi questi ultimi nei quali il mercato finanziario è organizzato su diversi investitori istituzionali, per l'appunto fondi di investimento, compagnie di assicurazione, fondi pensione. **Di contro in Italia sono tradizionalmente le banche ad avere una funzione di quasi-monopolio nell'intermediazione finanziaria di imprese e famiglie**¹⁹.

¹⁹Vedi meglio Messori M. 2012, Settore bancario, ricchezza finanziaria e crisi economica in Italia, in Messori M. e Silipo D. B. // *modello di sviluppo dell'economia italiana quarant'anni dopo*, Milano, Egea

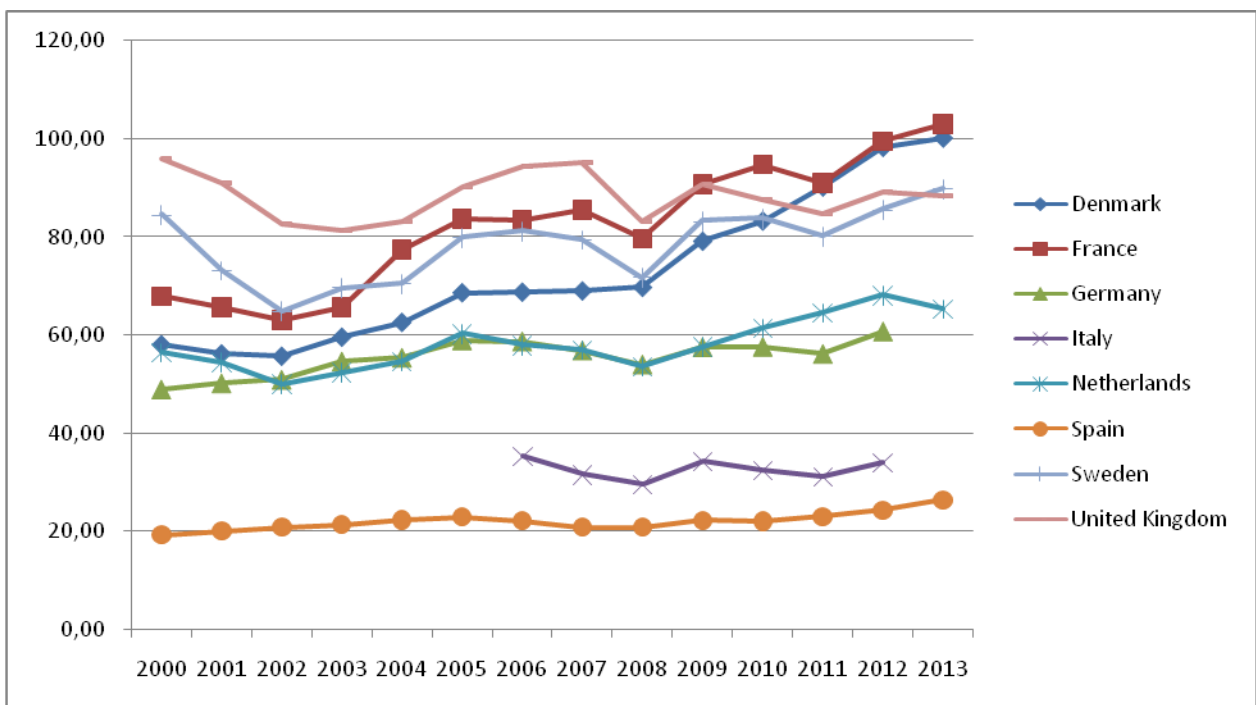
Fig. 17 Composizione degli investitori istituzionali in alcuni paesi europei, Anno 2012, Val. % sul Pil



Fon

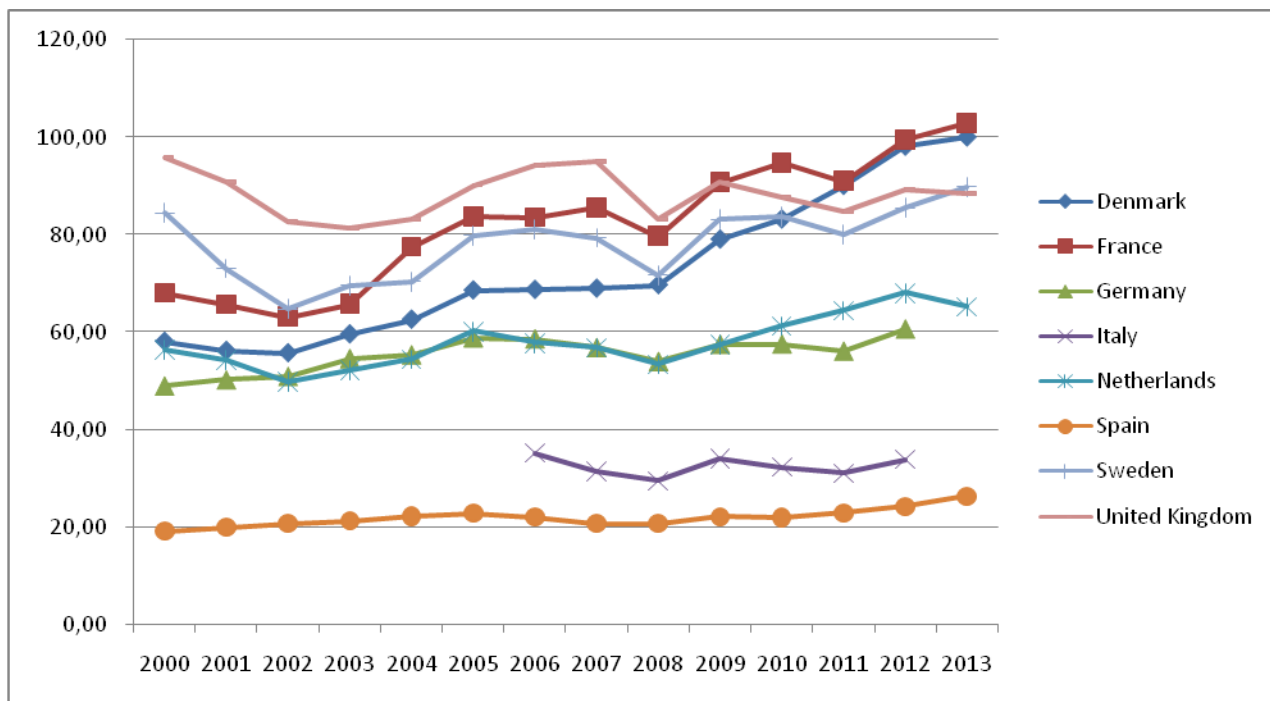
te: nostra elaborazione su dati OECD dataset Institutional Investors

Fig. 18 Assets dei Fondi di Investimento, Anno 2012, Val. % sul Pil



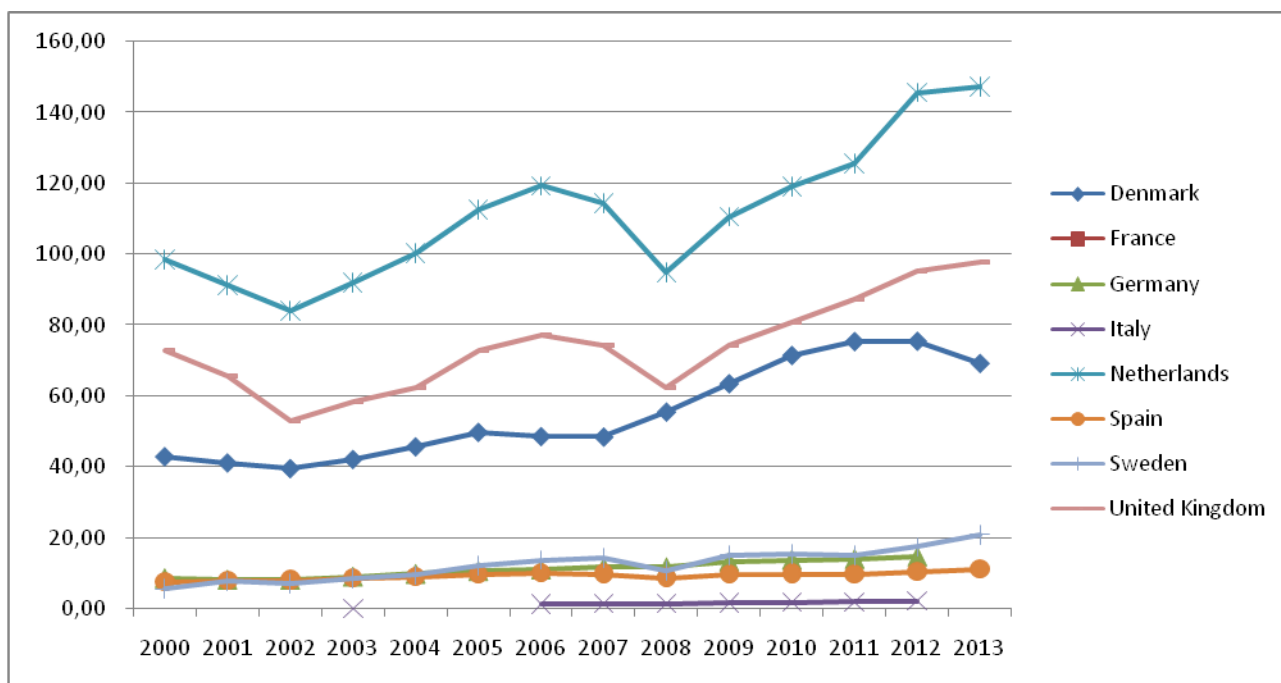
Fonte: nostra elaborazione su dati OECD dataset Institutional Investors

Fig. 19 Assets delle Compagnie di Assicurazione, Anno 2012, Val. % sul Pil



Fonte: nostra elaborazione su dati OECD dataset Institutional Investors

Fig. 20 Assets dei Fondi pensione, Anno 2012, Val. % sul Pil



Fonte: nostre elaborazioni su OECD Institutional Investors Statistics

Nella trappola della liquidità in cui ancora è attanagliata l'economia europea una strategia tesa ad allargare il novero degli investitori a sostegno dell'economia è rilevante non solo per le dimensioni degli investimenti che si prevede di moltiplicare ma anche per la spinta che da qui può venire a politiche espansive di difficile realizzazione con il solo ricorso alla spesa pubblica.

Un fatto è certo tuttavia. Con debiti pubblici così alti e che continueranno per molto altro tempo a rimanere alti, occorre trovare una modalità diversa e alternativa per i grandi piani di investimento di cui l'Europa ha bisogno. Certamente un allentamento dei vincoli di bilancio sugli investimenti pubblici è un fattore decisivo per la crescita. Oltre un certo limite in ogni caso la spesa pubblica non può essere agita. Ecco che in questa ottica strumenti come quelli cui si è appena fatto cenno, dai fondi mobilitati con il Piano Juncker, fino al FEIS e ai più recenti ELTIF, possono rappresentare una valida alternativa alle strettoie dei vincoli di bilancio, con ricadute non di poco conto sull'ammodernamento del mercato finanziario.

Un mercato non dipendente dal solo canale bancario, come attualmente in Italia, ma in grado di mobilitare diversi tipi di investitori, dai fondi pensione e assicurazioni, fino alle casse di previdenza (con opportuni incentivi fiscali), fino alle banche di promozione nazionale, in Italia Cassa Depositi e Prestiti. In Europa il ruolo di queste istituzioni si è molto accresciuto con la crisi, per la disponibilità di liquidità e la loro capacità nel raccogliere finanziamenti da destinare a progetti di lungo termine.

La comunicazione della Commissione Europea sulle banche di promozione nazionale affida a queste istituzioni un mission ben precisa, quella di intervenire sui fallimenti di mercato insieme al Fondo FEIS e alla BEI. In questa ottica la Commissione ha sottolineato la natura di queste istituzioni come attori complementari al mercato, non sostitutive dei capitali privati. Nel fare questo le attività su cui le banche di promozione nazionale potranno intervenire sono: schemi di garanzia pubblica, un elemento questo particolarmente importante per il lancio delle PPP; piattaforme comuni per le cartolarizzazioni; fondi di venture capital; fondi di investimenti.

Se vogliamo che questi investimenti possano produrre un effetto moltiplicatore sul Pil e un miglioramento delle dotazioni infrastrutturali, comprese quelle sociali, occorre arrivare ad architetture standardizzate attraverso la creazione di Fondi nazionali e europei dedicati. **A questa architettura possono in Italia apportare un contributo anche le casse di previdenza, per la liquidità gestita e per i rendimenti, bassi ma costanti nel tempo, che investimenti di questo tipo possono garantire.**

Il ruolo sussidiario che istituzioni di questo tipo possono giocare va in questo senso oltre l'erogazione di prestazioni integrative di welfare. Accanto a questa fondamentale funzione, non meno rilevante appare un loro coinvolgimento in piani di investimenti capaci di intervenire sul finanziamento stesso delle infrastrutture sociali e dei servizi di welfare.

Va ricordato in proposito che le casse di previdenza stanno già sperimentando investimenti di questo tipo con propri fondi nei settori di riferimento dei propri iscritti (ricerca sanitaria, infrastrutture, alimentare, welfare). Investimenti di questo tipo possono essere un volano per l'economia e al contempo un fattore di sostenibilità per il sistema previdenziale stesso. Occorre tuttavia un quadro di regole adeguato per gli investitori di lungo periodo.

D'altra parte, che si tratti di investimenti in grado di conseguire un duplice obiettivo, da un lato garantire rendimenti certi nel medio-lungo periodo, dall'altro contribuire a rispondere a una domanda di prestazioni sociali in rapida espansione, è dimostrato anche dall'andamento della domanda di lavoro legata alla salute e cura delle persone.

A tutti gli effetti i servizi di welfare, anche detti *white jobs*, costituiscono uno dei settori che più hanno contribuito a creare occupazione in Europa, anche negli anni della crisi (vedi fig. 2). Nel pieno della recessione economica e delle forti perdite occupazionali fatte registrare nei settori tradizionali di insediamento manifatturiero, i servizi di welfare hanno continuato a generare nuova occupazione, segno questo di una domanda in costante espansione, in parte indipendente dal ciclo economico (semmai più sensibile ai mutamenti demografici). A fronte di una perdita di circa 4,5 milioni di posti di lavoro nel manifatturiero (- 11,9%) tra il 2008 e il 2014 i servizi alle persone hanno registrato un incremento di più di 2 milioni di unità (+9%), per un valore complessivo di 25 milioni di occupati (vedi di nuovo fig. 2 e tab. 1 seguente)

Tab. 1 l'aumento dell'occupazione nei servizi sanitari, sociali e alle persone tra il 2008 e il 2014 nell'Europa a 28, Val. assoluti e var. %

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	var.%
Manufacturing	37.800,7	34.936,5	33.671,1	33.630,7	33.166,4	32.748,5	33.282,7	-11,9
Construction	18.449,9	17.189,9	16.333,8	15.730,8	15.170,4	14.650,9	14.594,0	-20,9
Human health and social Work	23.442,6	23.962,5	24.470,7	24.829,4	25.054,2	25.112,1	25.556,3	9

Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat – Labour Force Survey

A livello di singoli paesi il quadro può cambiare. Resta costante tuttavia l'aumento di incidenza del lavoro nei servizi di welfare.

Tab. 2 L'occupazione servizi sanitari, sociali e alle persone sul totale dell'occupazione, Val. %, Anni 2000-2008-2014

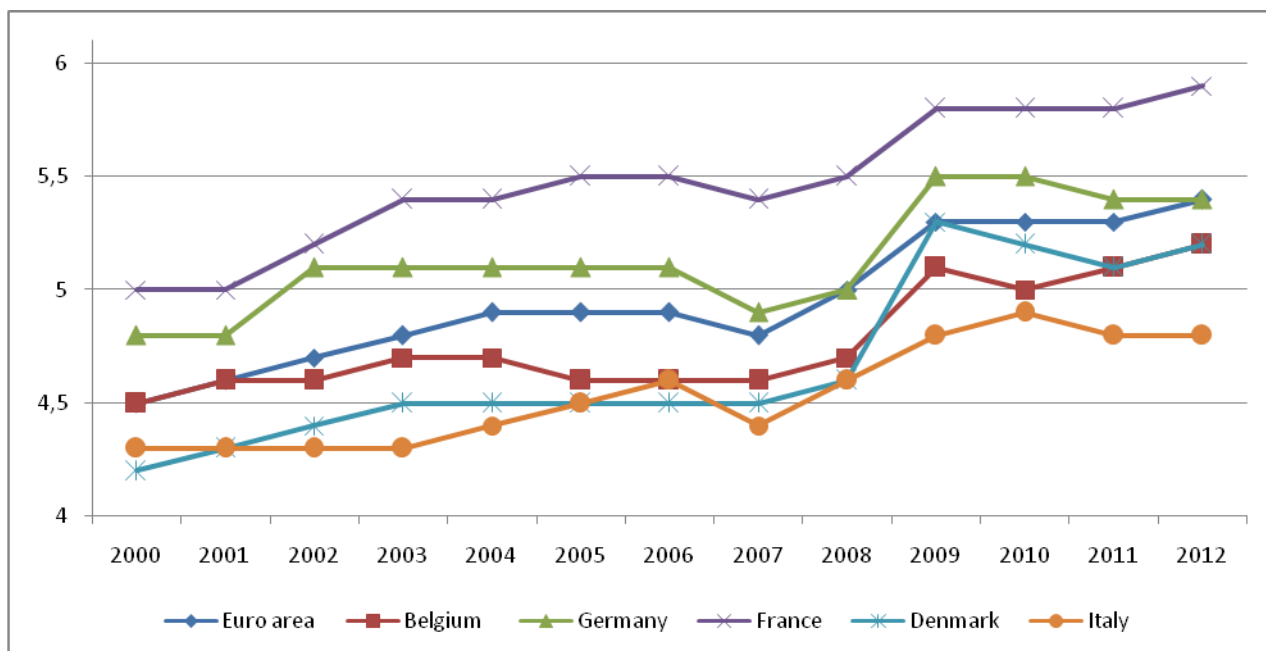
<i>Paese</i>	2000	2008	2014	Var. % 2000-2014
Belgio	12,33	13,43	14,60	2,27
Danimarca	17,63	17,83	18,87	1,24
Germania	10,31	11,91	13,07	2,76
Spagna	8,01	9,91	11,94	3,93
Francia	12,80	14,66	15,86	3,06
Italia	7,05	8,90	11,62	4,57
Olanda	13,57	15,92	16,07	2,50
Svezia	18,69	15,61	15,46	-3,23
Regno Unito	11,43	12,77	13,62	2,20

Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat – Labour Force Survey

Che l'investimento nei servizi di welfare non sia un costo ma spesa in grado di generare nuova occupazione e nuove reti d'impresa è anche nei dati relativi al valore aggiunto, **nell'ordine del 7% di tutte le attività economiche nell'Europa a 28, pari a circa 900 miliardi di euro²⁰**. Naturalmente persistono differenze nella capacità di generare valore aggiunto in Europa e in questo caso l'Italia ha di fronte a sé molto terreno da recuperare rispetto ad altri paesi (vedi fig. 21).

²⁰European Commission (2014), *Health and social services from an employment and economic perspective*, Social Europe - EU Employment and Social Situation, Quarterly Review, Brussels

Fig. 21 La crescita del valore aggiunto dei servizi sociali e sanitari, Anni 2000-2012, Val. % su totale valore aggiunto



Fonte: nostra elaborazione su dati Eurostat

Rovesciare gli assunti secondo cui la spesa sociale e gli investimenti nelle infrastrutture sociali sono un costo solo da tagliare, significa **ribadire l'importanza del welfare non solo ai fini della tenuta della coesione sociale ma anche rispetto al contributo che i servizi possono dare alla crescita, alla creazione di nuova occupazione e allo sviluppo di nuove reti di imprese, profit e non profit - anche tecnologicamente avanzate - in risposta a vecchi ma soprattutto nuovi bisogni sociali.**

La concezione secondo cui l'investimento nel welfare si sostanzia in spesa corrente votata alla protezione dai principali rischi connessi all'attività lavorativa aveva una sua ragione d'essere in sistemi, come quelli tipici del welfare fordista, incentrati sui trasferimenti alle persone o alle categorie professionali. Da tempo non è più così. Sia assumendo la prospettiva del welfare come fattore indiretto di sostegno alla occupazione, sia come fattore anticiclico in grado di attivare nuovi circuiti di crescita e sviluppo, la spesa sociale è a tutti gli effetti spesa produttiva. Essa richiede infatti l'attivazione di nuovi e più complessi servizi dietro i quali possiamo scorgere esigenze legate non solo all'ammodernamento delle reti di offerta, ma anche alla qualificazione e alla emersione di nuove professionalità, nuove imprese e tecnologie, segnatamente nella cura delle persone in tutta le sue varie declinazioni.

Dall'ammodernamento del sistema di welfare italiano passano obiettivi di crescita e di creazione e qualificazione di nuova occupazione. In questo **le casse di previdenza, così come in generale gli investitori istituzionali, possono avere un ruolo determinante, a patto di mettere in campo strumenti**

finanziari, incentivi fiscali, e regole in grado di alimentare un circuito virtuoso di investimenti e impatti sull'economia reale.

Da questo punto di vista **la modernizzazione del sistema finanziario dovrebbe tenere conto non solo dei legittimi obiettivi di messa in sicurezza rispetto alla crisi della leva bancaria. Occorre guardare a un disegno di sviluppo strategico, anche rispetto a quelle aree di intervento, come il sociale e il welfare che possono dare un contributo importante alla riattivazione dei circuiti della crescita.**

5. Considerazioni conclusive. Le casse di previdenza dentro un welfare e investimenti per la crescita.

In conclusione, il mercato del lavoro professionale è in piena trasformazione, per effetto dei cambiamenti che impattano sul mercato del lavoro e delle stesse tecnologie che da qui al prossimo futuro cambieranno radicalmente contenuti e modalità di svolgimento del lavoro, non solo quello dequalificato ma anche quello a più alto contenuto di conoscenza.

Ad oggi il lavoro professionale continua a crescere in tutta Europa e anche in Italia. L'Italia tuttavia si muove in controtendenza rispetto alla gran parte dei paesi europei. Se continua a crescere il lavoro professionale, così come in generale quello autonomo, soprattutto nelle nuove professioni, il terziario avanzato (dove si trovano le professionalità più elevate), è non solo di ridotte dimensioni ma addirittura in diminuzione negli ultimi anni. Tra domanda di lavoro in contrazione e parallelo aumento dell'offerta, la debolezza del terziario avanzato italiano si riflette crescenti difficoltà in termini di redditi e capacità di competere sul mercato per i professionisti. Non stupiscono in questo quadro i dati che segnalano un aumento del rischio vulnerabilità sociale per soggetti che fino al più recente passato erano quasi estranei a certe problematiche.

I dati sulla caduta dei redditi dei professionisti segnalati da diverse indagini sono emblematici del forte deterioramento del mercato dei servizi ad alta qualificazione in Italia. Secondo i dati Adepp presentati in questo rapporto tra il 2007 e il 2014 i redditi dei professionisti sono diminuiti di ben il 18,35%, per un valore medio di circa 28 mila euro. Le flessioni hanno colpito in particolare i giovani under 40, con una diminuzione dell'11,7% del reddito nominale e del 19,6% nel reddito reale. Molte tuttavia sono le categorie colpite da fenomeni prima tendenzialmente sconosciuti con in più l'aggravante dei costi crescenti per l'esercizio della professione, l'iscrizione all'albo professionale e, dopo la riforma delle pensioni del 2012, per il versamento dei contributi alla casse previdenziali.

In questo panorama le casse previdenziali hanno un ruolo nevralgico nella erogazione di prestazioni sociali legate tanto ai "vecchi" quanto "nuovi" rischi sociali: cura, assistenza, conciliazione, politiche attive. Dalla previdenza alla maternità e ammortizzatori sociali, fino alla sanità integrativa, si tratta di prestazioni in crescita da sostenere con opportuni incentivi fiscali (ad esempio un abbattimento "condizionato" dell'aliquota fiscale oggi al 26% e con l'eliminazione del contributo per la spending review) in una ottica di mutuo-riconoscimento tra pubblico e privato.

Alla luce del dibattito (in corso) sul Jobs Act per i lavoratori autonomi un doppio binario tende ad emergere per i professionisti. Il primo, disegnato dal Jobs Act dei lavoratori autonomi, riguarda l'estensione delle prestazioni sociali sinora esclusiva del lavoro dipendente al lavoro autonomo:

indennità di maternità, congedi parentali, tutela della gravidanza, malattia e infortunio, e anche servizi per il mercato del lavoro, orientamento, politiche attive, formazione, clausole di salvaguardia e garanzie contro i mancati pagamenti. Il secondo, più strettamente connesso alle professioni ordinistiche, riguarda il sistema di tutele in capo alle casse di previdenza.

Il rafforzamento delle casse nell'erogazione delle prestazioni di welfare integra il disegno riformatore previsto dal Jobs Act degli autonomi, così come l'ampliamento delle loro sfere di attività in funzione sussidiaria rispetto all'azione della pubblica amministrazione.

Nei fatti le casse sono anche investitori. Amministrano cioè una liquidità importante che prioritariamente ha lo scopo di garantire prestazioni sociali. L'investimento nell'economia di fondi pensione e casse di previdenza è un tema entrato di recente nell'agenda politica. **Da più parti si è sollevata in questo ultimo periodo la richiesta di un più forte coinvolgimento degli investitori istituzionali nel rilancio degli investimenti e a sostegno della crescita e, si potrebbe aggiungere, dell'ammodernamento e sviluppo delle infrastrutture sociali, scuole, ospedali, servizi ad alta integrazione socio-sanitaria, di cui il paese ha grande bisogno.**

Va ricordato in proposito che **le casse di previdenza stanno già sperimentando investimenti di questo tipo con propri fondi nei settori di riferimento dei propri iscritti** (ricerca sanitaria, infrastrutture, alimentare, welfare). Investimenti di questo tipo possono essere un volano per l'economia e al contempo un fattore di sostenibilità per il sistema previdenziale stesso. Occorre tuttavia un quadro di regole adeguato per gli investitori di lungo periodo.

D'altra parte, che si tratti di investimenti in grado di conseguire un duplice obiettivo, da un lato garantire rendimenti certi nel medio-lungo periodo, dall'altro contribuire a rispondere a una domanda di prestazioni sociali in rapida espansione, è dimostrato anche dall'andamento della domanda di lavoro legata alla salute e cura delle persone. **A tutti gli effetti i servizi di welfare, anche detti *white jobs*, costituiscono uno dei settori che più hanno contribuito a creare occupazione in Europa, anche negli anni della crisi. Essendo le Casse dei liberi professionisti degli enti di previdenza a ripartizione, appare altresì importante investire nei settori e negli ambiti relativi alle professioni di riferimento (vedi area tecnica e area medica).**

Dall'ammodernamento del sistema di welfare italiano passano obiettivi di crescita e di creazione e qualificazione di nuova occupazione. In questo **le casse di previdenza, così come in generale gli investitori istituzionali, possono avere un ruolo determinante, a patto di mettere in campo strumenti**

finanziari, incentivi fiscali, e regole in grado di alimentare un circuito virtuoso di investimenti e impatti sull'economia reale.

Per fare questo utile è sicuramente un regime fiscale favorevole. Ma non basta. Occorre una partnership pubblica autorevole ai diversi livelli di governo, che individui priorità e strategie e sappia dare certezze sui tempi e i rendimenti. Come le casse di previdenza hanno svolto in passato un ruolo centrale nella politica per le abitazioni con un importante patrimonio immobiliare e successivamente acquistando i titoli di stato italiani, oggi si pone il tema di come effettuare investimenti di sviluppo a sostegno della crescita.

Riferimenti bibliografici

AA.VV. 2015, *Tendenze evolutive dei servizi professionali: un quadro comparato*, Adapt

Adepp2016, *Quinto rapporto sulla previdenza privata*, Rapporto

Ciarini A. Reviglio E. 2015, *Welfare, servizi alle persone, investimenti e finanza per le infrastrutture sociali. Investire nel welfare in tempi di crisi e vincoli di bilancio*, PaperAstrid

Di Nunzio D., Toscano E. 2015, *Vita da professionisti*, Rapporto di ricerca, Associazione Bruno Trentin

Eichhorst, W. & Marx, P. 2012 Whatever Works: Dualisation and the Service Economy in Bismarckian Welfare States , in: Emmenegger, P., Häusermann, S., Palier, B. & Seeleib-Kaiser, M. (eds.), *The Age of Dualization: The Changing Face of Inequality in Deindustrializing Societies*. Oxford University Press, 73-99

Esping-Andersen G. 2002, a cura di, *A Child-Centered Social Investment Strategy, in Why we need a new welfare state*, Oxford, Oxford University Press

European Economic and Social Committee, 2014, *The State of Liberal Professions Concerning Their Functions and Relevance to European Civil Society*, <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/summary-en-final-glossy.pdf>

European Commission 2014, *Health and social services from an employment and economic perspective*, Social Europe - EU Employment and Social Situation, Quarterly Review, Brussels

Messori M. 2012, Settore bancario, ricchezza finanziaria e crisi economica in Italia, in Messori M. e Silipo D. B. *Il modello di sviluppo dell'economia italiana quarant'anni dopo*, Milano, Egea

Morel N., Palier B. e Palme J. 2012, *Towards a social investment welfare state? Ideas, policies and challenges*, The Policy press, Bristol

OECD 2016, *Automotation and Independent Work in a Digital Economy*, Policy brief on the future of work, Paris

Palier B., Thelen K. 2012, Dualization and Institutional Complementarities: Industrial Relations, Labour Market and Welfare State Changes in France and Germany, in Emmenger P., Häusermann S., Palier B., Seeleib-Kaise M., *The Age of Dualization: The Changing Face of Inequality in Deindustrializing Societies*, Oxford, Oxford University Press

Paterson I. et al. 2007, *Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different Member States*, www.enepri.org/files/Publications/WP052.pdf

Ranci C. 2012, *Il nodo del lavoro autonomo*, in lavoce.info, <http://www.lavoce.info/archives/2694/il-nodo-del-lavoro-autonomo/>

Reyneri E. Pintaldi F. 2012, *Dieci domande su un mercato del lavoro in crisi*, Bologna, il Mulino;

Taylor-Gooby P. 2004, *New Risks, New Welfare: The Transformation of the European Welfare State*, Oxford: Oxford University Press

Vandenbroucke F., Hemerijck A. Palier B., (2011), "The EU Needs a Social Investment Pact", OSE Paper Series, Opinion paper No. 5, May 2011, 25p