

Editoriale di Marco Beltrami - Presidente APCO (CMC) - presidenteapco@apcoitalia.it

Legge 4/2013: opportunità? illusione?

Si potrebbe quasi dire che tanto tuonò che piovve. Dopo tanti anni di tentativi, promesse, iniziative di vario tipo, abbiamo una legge sulle professioni non ordinistiche. E' stata quasi una sorpresa, perché la legislatura era in scadenza e si temeva che non ci sarebbero stati i tempi tecnici per l'approvazione. Invece, proprio sul filo di lana, a dicembre la Camera ha approvato la legge con le modifiche proposte dal Senato circa un mese prima.

È una legge sostanzialmente accettabile, tendenzialmente buona. Io preferisco vedere il bicchiere mezzo pieno e quindi credo che il grande valore di questa legge sia sancire l'esistenza di professioni non ordinistiche e proporre un modello di riconoscimento. Trovo, poi, due aspetti molto positivi: la non obbligatorietà dell'adozione del modello da parte dei professionisti, che possono continuare a esercitare anche senza l'iscrizione ad alcuna associazione professionale, e la non obbligatorietà del ricorso alla certificazione di parte terza, che in alcuni settori, come per esempio il nostro, risulterebbe di difficile applicazione, con poco valore e con un significativo aggravio economico.

Come aspetti negativi della legge vedo due elementi: primo la "leggerezza" della forma di riconoscimento delle associazioni professionali - basata su forme di autodichiarazioni -, e per secondo le frequenti sbavature e contraddizioni della legge stessa.

Per APCO rappresenta una grande opportunità di crescita, ma soprattutto di riconoscimento e tutela della professione di consulente. Stiamo ora procedendo alla realizzazione di una serie di piccoli adeguamenti interni di carattere organizzativo e burocratico per essere pienamente rispondenti ai requisiti richiesti dalla legge. E sarà probabilmente



te necessario anche un passaggio in assemblea, per approvare alcune modifiche al nostro Statuto e per un adeguamento del Codice Etico.

Ma la grande sfida è vedere come reagirà il paese: cioè se a questa legge verrà data applicazione. Credo che la risposta del mercato non sarà omogenea, bensì differenziata per professione; credo però che la consulenza sia una di quelle che ne possa beneficiare. Starà a noi diffonderne la conoscenza. La legge ci fornisce, infatti, un potente strumento di qualificazione, da non sovrastimare, ma che aiuta a distinguere i consulenti strutturati e professionali rispetto a quelli improvvisati. Si aprono poi significative opportunità nel settore pubblico, forse il più difficile da educare, ma quello in cui questa legge potrebbe avere più riscontro.

Torneremo a parlare di questo tema nei prossimi mesi, per farne un bilancio ad applicazione avvenuta, ma ci sembrava importante delinearne subito le caratteristiche. Ci aiuteranno ad approfondire il tema Gianpaolo Bonfanti, richiamando la sua lunga battaglia per l'approvazione di questa legge, Emiliana Alessandrucchi del COLAP, che ne fornisce un quadro d'insieme e Giuseppe Bruni, che ne descrive gli aspetti caratteristici. A Granelli la chiusura con un sorriso, come al solito.

ommario

Numero 2 - Maggio 2013

Editoriale

Legge 4/2013: opportunità?
illusione? 1

Attualità

La legge sulle professioni
non regolamentate 2

Legge 4/2013: finalmente
un'innovazione 2

Legittimati e valorizzati 5

Irriverisico

Regolamentato sarà lei!!! 6



Rivista bimestrale di APCO, Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di Direzione e Organizzazione. Supplemento al n. 5, maggio 2013 di Harvard Business Review Italia. Proprietario: APCO (Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di Direzione e Organizzazione), Corso Venezia 49, 20121 Milano, tel. 02 7750449, fax 02 7750427, apco@apcoitalia.it, www.apcoitalia.it. Editore: Strategiqs Edizioni, Nirone 19, 20123 Milano, www.hbri-talia.it. Comitato editoriale: Marco Beltrami (direttore editoriale), Francesco D'Aprile, Rita Bonucchi, Fabio Di Stefano, Marco Granelli, Egidio Pasetto, Giovanni Sgalambro. Direttore responsabile: Enrico Sassoon. Registrazione Tribunale Milano n. 217 del 21/3/2005. Progetto grafico editoriale: astralys srl.

La legge sulle professioni non regolamentate

Gianpaolo Bonfanti,

Presidente Apco 1988-1994

Finalmente non siamo più ... figli di nessuno. I primi passi risalgono agli anni '90. Quando il CNEL aveva lanciato il "Progetto speciale nuove rappresentanze" riunendo i presidenti di numerose professioni.

Anima del progetto era il presidente De Rita. E ricordo che in più di un incontro ci interrogava sulle origini della nostra associazione, una delle più "antiche", derivata dall'esperienza della sua omologa inglese che vantava almeno 10 anni di anzianità in più. E attribuiva particolare significato e attenzione al nostro codice di etica professionale. Oltre ai riferimenti internazionali consolidati con l'istituzione dell'ICMCI (International Council of Management Consultancy Institutions). Anche il nostro modello organizzativo, per aree professionali e delegazioni territoriali, non era dato per secondario. Tutti elementi che De Rita intendeva proporre alle altre organizzazioni, passate per un iter più semplice, mettendoli in discussione in una Consulta appositamente costituita.

Nasceva così la prima banca dati sulle nuove professioni. Nel dicembre 1991 organizzammo a Milano un evento pubblico sull'argomento che riscosse un successo al di là di ogni previsione con più di 400 partecipanti. Forse perché il tema era particolarmente sentito dai nostri professionisti (ma ricordo anche altre presenze), ma soprattutto per l'intervento particolarmente qualificato del prof. De Rita e per la presentazione dell'indagine conoscitiva sulla professione condotta da APCO a livello nazionale.

Il tema, ricordo, non era sfuggito anche all'attenzione della grande stampa (Corriere della Sera, Sole 24 Ore, Italia Oggi...).

Nel 1994 il CNEL presentò, ai ministeri competenti e alla stampa, il primo rapporto di monitoraggio sulle associazioni iscritte alla banca dati.

È così che si istruisce un tema di questa complessità, anche se poi l'attenzione del legislatore si è tenuta lontana dalla materia per quasi vent'anni.

La legge 14 gennaio 2013 n. 4

Finalmente la legge è arrivata, ed è entrata in vigore dal 10 febbraio 2013, grazie all'impegno e alle sollecitazioni, in particolare della presidenza Beltrami. Leggendola ci sembra abbia incontrato le aspettative della nostra professione. Che non erano certo quelle di chiuderci in una "professione protetta", ma di chiarire finalità, principi e comportamenti che mettono al primo posto il cliente nel quadro di precise regole deontologiche.

Al di là di una lettura attenta dell'articolato, che è raccomandabile a tutti - non solo ai dirigenti, ma anche ai professionisti vecchi e nuovi - richiamo alcuni punti che mi sembrano particolarmente qualificanti nello specifico, per la nostra professione.

Il principio del libero esercizio della professione fondato sull'autonomia, sulle competenze e sull'indipendenza di giudizio intellettuale e tecnica del professionista.

La libertà di scegliere la forma in cui esercitare la professione (individuale, associata, o societaria, o nella forma di lavoro dipendente).

La possibilità di costituire associazioni professionali con il fine di valorizzare le competenze degli associati, diffondere tra essi il rispetto di regole deontologiche, favorendo la scelta e la tutela degli utenti nel rispetto delle regole sulla concorrenza. Di promuovere la formazione permanente dei propri iscritti, vigilando sulla condotta professionale degli associati.

Oltre alla citazione esplicita di sistemi di qualificazione (UNI...) all'art.6 e di sistemi di attestazione delle competenze (art. 7).

Ora dalla discesa libera siamo passati allo slalom. Più difficile, ma abbiamo una giuria seria. E i nostri clienti sono più protetti. Un bel passo avanti.

Legge 4/2013: finalmente un'innovazione

A cura di

Emiliana Alessandrucci

Direttrice CoLAP Nazionale

Dopo anni di battaglia, di attesa, di fiducia e di speranza il 19 dicembre 2012 la legge sulle Associazioni Professionali ha visto la propria alba. Questa legge nasconde in sé un grande spirito: è nata dalla forza del Parlamento; infatti, è una delle rarissime leggi di iniziativa parlamentare!

Una legge che non ha trovato ostacoli politici, ma solo demagogici e che ha visto la forza e il successo delle "buone idee".

E così dal 10 febbraio (data di entrata in vigore della legge), tutti i professionisti associativi sono "disciplinati ai sensi della legge 4/2013". Questa è la prima innovazione della "nostra" norma, il primo pilastro su cui si fonda la nuova regolamentazione del sistema professionale italiano: l'introduzione dell'obbligo per TUTTI i professionisti non afferenti a ordini albi o collegi di evidenziare nei loro rapporti scritti con l'utenza e la committenza il riferimento alla legge che li disciplina. Questo riferimento dà valore e "onore" ai professionisti e deve divenire il fiore all'occhiello dell'eccellenza. Mi piace soffermarmi sulla storia di questa prescrizione. Come tutte le leggi, la nostra è nata in un modo e ha subito, per necessità di mediazione, diverse modifiche, integrazioni, revisioni. La lobby ordinista, molto presente in Parlamento (pensate al numero di notai, avvocati, commercialisti che si siedono nei banchi di Montecitorio e Palazzo Madama...), aveva fatto richiesta di un emendamento che obbligava tutti i liberi professionisti a indicare la seguente dicitura: "professionista non aderente ad

ordine albo o collegio". Questa prescrizione trasformava i consulenti nel residuo professionale, lo scarto, la serie B, forse C, dei servizi professionali italiani. Con una forte pressione e un gioco di veti incrociati siamo riusciti a trasformare l'intenzione di sminuire il settore professionale libero italiano, in una valorizzazione dello stesso con l'attuale dicitura che evidenzia come anche queste professioni abbiano e riconoscano una disciplina.

Abbiamo parlato del primo pilastro e ora passiamo al secondo; forse il più importante e importante. La legge riconosce alle associazioni professionali un ruolo di garante verso l'utenza e la committenza e un ruolo di promozione di servizi professionali di qualità, innovazione e preminenza. Le associazioni professionali in possesso di determinati requisiti (che devono rendere pubblici nel loro sito) possono richiedere l'iscrizione all'elenco web tenuto dal Ministero dello Sviluppo Economico. L'iscrizione nell'elenco è un'operazione di trasparenza e agevolazione dell'informazione, anch'essa finalizzata a tutelare il cliente/utente. L'iscrizione ma intende, anche, evidenziare solo quelle associazioni in grado non solo di rappresentare i professionisti iscritti, ma soprattutto di garantire la loro qualificazione professionale e gli standard qualitativi da rispettare nell'esercizio dell'attività rappresentata. Ecco che si introduce il valore del sistema di attestazione. Le associazioni possono infatti rilasciare un'attestazione agli iscritti che posseggono determinati requisiti: regolare iscrizione all'associazione, possesso dei requisiti per la partecipazione all'associazione, rispetto di standard qualitativi e di qualificazione professionale che gli iscritti sono tenuti a rispettare, strumenti a garanzia dell'utenza ecc. Questo è il centro della nostra norma: l'attestazione come strumento di garanzia, di evidenziazione delle competenze e delle professionalità. L'attestazione diviene un parametro di riferimento per qualità, competenza, tutela. Ed è proprio questa la nuova frontiera delle professioni e la

nuova battaglia del sistema professionale associativo. Occorre promuovere presso tutti gli stakeholder l'attestato di competenza: chiedendo l'apertura dei bandi non solo a professionisti iscritti a ordini, ma anche a quelli (ovviamente per competenza) in possesso di attestati ai sensi della legge 4/2013. Considerando, quindi, l'attestato una qualifica valorizzante e valutandolo come livello di riferimento, per garantire qualità e competenza. Questo sarà il nostro obiettivo: promuovere la legge per incoraggiare il sistema valorizzante creato e implementato dalle associazioni professionali. Con la legge e il sistema di attestazione le associazioni rafforzano il ruolo di promotori dell'innovazione, della professionalità, della competenza.

Esiste poi un terzo pilastro nella legge che rafforza e coadiuva le forme aggregative. Le associazioni possono riunirsi in forme aggregative di secondo livello (associazioni di associazioni) al fine di promuovere le professioni, l'attestazione, i sistemi informativi più efficaci e per garantire gli standard qualitativi imposti dalle singole associazioni. Le aggregazioni hanno la forza di vigilare sulla corretta applicazione della legge, di farsi da garanti nei confronti di terzi e delle associazioni e di rappresentare con forza e vigore le istanze dei professionisti associativi. Le forme aggregative devono anche avere il ruolo di promuovere il sistema di attestazione presso tutti gli interlocutori dei nostri professionisti, pubblici o privati. Ma esse devono anche impegnarsi ad accompagnare la crescita delle singole associazioni e di tutto il sistema associativo. Queste sono le funzioni che il CoLAP intende svolgere sempre con uno spirito di collegialità, indipendenza e imparzialità.

L'ultimo pilastro della legge è il sistema di certificazioni. Il riferimento alle norme UNI nasce da un compromesso, il sistema associativo non aveva, infatti, alcuna esigenza di inserire certificazioni di parte terza, che oltre ad alimentare l'interessante business degli enti di certificazione, nulla aggiunge alla professionalità dei nostri

professionisti. La certificazione di parte terza resta comunque opzionale per il professionista. L'UNI, già all'opera da diversi anni, metterà a punto i manuali delle diverse professioni su cui poi interverranno gli enti deputati a certificare. Questo tipo di certificazione è una foto statica del professionista, delle sue competenze e della sua deontologia; l'attestazione rilasciata dall'associazione invece è in continuum in quanto valida solo se il professionista rimane iscritto all'associazione e, quindi, se rispetta le norme professionali, deontologiche, di aggiornamento ecc. Ma un altro elemento fondamentale di distinzione è che l'attestazione viene rilasciata dalla comunità di professionisti che conoscono la professione e le sue innovazioni; la certificazione è una checklist verificata da chi oggi certifica un consulente di direzione, domani potrebbe esserlo da un operatore shiatsu e dopodomani da un informatico.

Pertanto, il vero elemento distintivo è l'attestazione e presto ciò sarà evidenziato dal questo lo evidenzierà il mercato, che solo in essa troverà le garanzie che cerca. Ci sono casi però in cui i tavoli per la messa a punto delle diverse norme tecniche UNI potrebbero essere utili e parlo per tutte quelle professioni, spesso attaccate dagli ordini professionali. In questo caso, infatti, la norma tecnica, delineando spazi e confini, distingue e identifica le professioni. Ancora, le norme tecniche possono essere vantaggiose dove la presenza di molte associazioni rappresentanti la stessa professione crei diffinitività informativa. Di conseguenza, la norma è l'occasione formale per omogeneizzare approcci e definizioni.

Queste sono le fondamenta del sistema duale che con la legge 4/2013 viene sancito anche giuridicamente. Il viaggio verso la nostra Itaca è appena iniziato; occorre ancora molto coraggio, tante idee e intensa energia, per condurre il sistema professionale italiano al livello che merita lasciando esprimere tutte le potenzialità fino a oggi soffocate.

Giuseppe Bruni - CMC - Vice Presidente di APCO

Legittimati e valorizzati

La Legge ha legittimato i consulenti in quanto professionisti, l'associazione può legittimarne il ruolo di risorsa e valorizzarne l'apporto all'economia del paese!

La fatica del consulente

Ma chi sarà costui?

"Naturalmente ho fiducia in lei, caro dottore, e dunque non ho difficoltà ad accettare, per quella parte del progetto, anche questo suo collega".

E' difficile a dirsi quante volte, nel passato, ognuno di noi si sia sentito dire, con qualche esitazione, questa frase un po' imbarazzante. Magari cambiavano i termini, talvolta meno diretti, talaltra ancora più rozzi, ma il senso sotteso rimaneva il medesimo: "ma ci saprà fare costui?". E altrettante volte, probabilmente, se la sarà sentita dire qualche nostro collega che ci presentava a un suo cliente, per un progetto da condurre insieme.

Richard Norman faceva notare come il mondo dei servizi sia popolato da iceberg: ciò che se ne vede è solo la punta, una piccola parte, e il problema è "how to raise the iceberg".

Questa, io credo, è una delle maggiori criticità dei professionisti: portatori di competenze, detentori di asset intangibili, non ostensibili fin quando la loro immaterialità si manifesterà in opera.

Un bel problema per chi deve alzare la quota visibile del proprio iceberg per poterne far apprezzare consistenza e funzionalità da chi ne ha bisogno. Ma è un bel problema anche per chi deve scegliere a chi affidare la ricerca delle soluzioni più idonee alle criticità della propria impresa.

Sono tanti quelli che si definiscono consulenti; alcuni perché effettivamente lo sono, altri perché ... è difficile ammettere di non esser più dietro una solida scrivania e c'è pure chi si attribuisce questa professione, per coprire altro. Insomma, non si può dire che sia una parola che gode di buona stampa.

Per chi ne cerca uno, visitare siti web e leggere curricula non porta in sé alla soluzione; trovare risposte nelle persecutorie offerte di "outbound call center" ancora meno. Sui profili di LinkedIn si possono trovare grandi esperienze, talvolta anche interessanti, ma non è facile controllarne la fondatezza.

C'è chi si affida alla notorietà di un marchio e chi, forte di una tradizione che viene da lontano, al passaparola di un collega imprenditore soddisfatto.



Giuseppe Bruni

Per la scelta, ci si affida, in sostanza, a qualcuno in cui si ha fiducia, una sorta di garante della reputazione.

Sono mancate, finora, strumentazioni di maggior affidabilità, meno aleatorie.

E' mancato qualcosa che, su criteri più oggettivi, consentisse di scegliere e di affidarsi a portatori di requisiti definiti. E' mancato qualcuno quale garante del possesso dei requisiti idonei.

Ciò, in una società che nell'ultimo secolo, fortemente articolata com'è andata facendosi, ha generato una moltitudine di nuovi bisogni e, autonomamente, le relative ri-

sposte. Risposte fino a ora non riconosciute come tali. Risposte date da portatori di competenze che operavano in situazioni socialmente indefinite e anzi volutamente ignorate.

Una condizione paradossale, se si pensa che dal 2000 (Strategia di Lisbona), la Presidenza del Consiglio Europeo proclamò di dover perseguire l'obiettivo di: "fare dell'Unione la più competitiva e dinamica economia della conoscenza entro il 2010".

Dopo tutto ciò, è evidente che è mancato molto. E' mancato ai professionisti, è mancato ai fruitori dei loro servizi, è mancato al paese.

Ora c'è

Sì, c'è: è la Legge n. 4/2013 e tutto quello che con quella legge lo Stato sancisce circa requisiti e comportamenti, ma pure riguardo a coloro che di tutto ciò devono farsi garante.

Nella sostanza, lo stato conferisce dignità di professionisti a coloro che, portatori di patrimoni di conoscenza e di competenze cosiddette intellettuali, le mettono al servizio della società.

C'è qui la legittimazione di coloro che svolgono: "attività economica, anche organizzata, volta alla prestazione di servizi o di opere a favore di terzi, esercitata abitualmente e prevalentemente mediante lavoro intellettuale".

Significa il riconoscimento sociale di queste figure.

E, in particolare, di coloro che svolgono l'attività di consulenza di management.

L'attività che essi svolgono, dunque, è una "professione" a tutti gli effetti e ai fini di tutta la legislazione italiana ed europea.

Di coloro che hanno i requisiti professio-

nali che la legge prescrive e che operano in conformità con le norme che tutelano i fruitori dei loro servizi: consumatori, enti, imprese.

E' questa, infatti, una legge che, nel legittimare i professionisti, tutela con rigorosità i fruitori dei loro servizi. Anzi, è questo il nocciolo vero della legge, a giusto parere di molti.

Da un lato, con misure atte a garantire le competenze di coloro che accedono alla professione - e ad assicurarne il mantenimento nel tempo - e, dall'altro, a imporre che l'attività professionale venga erogata secondo standard qualitativi elevati.

Non solo: la legge pone dei vincoli al mantenimento di un comportamento non solo etico, ma soprattutto conforme alle norme di condotta della legge di tutela dei consumatori.

Certo, la legge prevede anche che chiunque, sotto la sua responsabilità, possa dichiararsi professionista e di nulla debba dare evidenza, se non del rispetto del Codice del Consumo. E, qui, diciamocelo, si ritorna al bisogno del ... passaparola, per aver fiducia di qualcuno ... "spoglio" di garanzie terze.

Coloro, invece, che ci tengono al "to raise the iceberg", a far constatare dal mercato le proprie competenze, a farle valere e valorizzare, ora hanno lo strumento che può garantirle a tutti gli effetti: l'associazione professionale.

E' l'associazione professionale che "attesta", garantisce - dopo un'appropriata verifica - la qualità professionale e la condotta, molto più che a norma di legge.

Ecco, dunque, che l'associazione sostituisce l'aleatoria fiducia su cui si basa il passaparola con la garanzia del livello qualitativo del socio professionista.

E' l'associazione che porta all'emersione quella parte del nostro iceberg sulla quale il cliente, il mercato - diversamente - potrebbe solamente rischiare.

C'è da dire che APCO da tempo si era fatta carico del problema, sia attraverso l'adozione della certificazione CMC dei propri associati, sullo standard internazionale

dell'ICMCI, sia promuovendo per prima la definizione e l'adozione di normative che regolassero l'attività della consulenza di management. Dapprima con UNI in Italia, poi con CEN a livello europeo e, ora, in quanto Membro di ICMCI, per estenderla a livello mondiale come ISO (in proposito, si veda su Meta di Marzo 2012 l'eccellente trattazione di quell'entusiasmante percorso di cui è stata protagonista APCO negli scorsi decenni).

Il garante valorizzatore

S'è detto che il cliente sente il bisogno di esser assicurato circa la qualità professionale di colui cui si rivolge; s'è detto che è bene veda anche la parte, almeno una parte, di quella qualità che "nell'iceberg è sommersa".

E' un suo diritto ed è una convenienza del professionista.

E s'è detto che di tutto questo, sotto il vigile occhio dello stato, si rende garante l'associazione del professionista.

C'è un terzo beneficiario, pure, e non deve sfuggire.

E' il paese, è l'economia del paese, è il suo spuntarla nella sfida della competitività.

Cos'è la consulenza di management se non una ... flebo di competenze a effetto rapido nelle vene dell'impresa?

L'infusione rapida di un nuovo patrimonio di cultura, di conoscenza, di esperienze, di strutture e di prassi attuative, cioè di competenze nel contesto culturale e operativo dell'impresa. Per abilitarla in un tempo che sia il più consono alle esigenze di una competizione in veloce evoluzione su terreni non convenzionali.

È possibile immaginare che a nessuno sfugga una tale esigenza, urgente e diffusa quanto mai in passato, nel contesto economico italiano (e non solo).

La dimensione, la struttura, la cultura della maggior parte delle imprese italiane è senza dubbio nelle condizioni di richiedere un tal tipo di flebo.

Nessuno più dei consulenti di management è consapevole di questa necessità e della sua urgenza.

Nessuno più dei consulenti di management è meno ascoltato su quest'argomento (... anche su altri, per la verità!).

Nessuno fra i consulenti è in grado, singolarmente, di farsi ascoltare, di attirare l'attenzione dei corpi intermedi della società (partiti, sindacati, organizzazioni imprenditoriali e vari altri), così come delle Istituzioni su queste tematiche con la tempestività e con il livello di appropriatezza che esse richiederebbero.

Come del resto, fino a ora, nessuno è stato in grado di rappresentare a quelle istanze le esigenze di riconoscimento sociale, di legittimazione e quindi di tutela sociale, di quelle categorie di professionisti che la nuova legge ora riconosce in quanto tali.

Ora, riconosciuti quali professionisti, definiti i loro obblighi a tutela dei loro clienti, definito il ruolo di garante e gli obblighi che ne derivano alle loro associazioni, possiamo ben dire che, proprio in virtù di tali ruoli, le associazioni sono investite dallo stato di un grande compito.

Un compito che, proprio perché è pensato a tutela dei fruitori dei servizi degli associati, non può esser estraneo a interpretare di questi ultimi i bisogni. A interpretarli presso coloro che a questi bisogni devono dare risposta.

Quella legittimazione sociale di cui si diceva, appunto. Con quanto ne consegue sul piano delle diverse tutele che caratterizzano il diritto di cittadinanza e che sono connesse alla possibilità stessa di corrispondere ai doveri dei quali a quei professionisti si fa giustamente carico.

E' un nuovo ruolo per le associazioni di professionisti.

Un ruolo che compete loro, sia verso i loro associati, sia verso la società in cui sono contestualizzate, sia verso il paese.

Se sapranno interpretarlo al meglio - e i loro soci dovranno essere i più attivi stimolatori e i migliori interpreti di tale ruolo -, le associazioni sapranno non solo legittimare i professionisti, ma soprattutto e per il bene di tutti, valorizzare il loro apporto a beneficio dell'evoluzione sociale e dell'economia del nostro paese.

Regolamentato sarà lei!!!

Non è stato facile scrivere questo pezzo, proprio no. Per una serie di casi, che non sto a raccontarvi, nella mia vita ho avuto modo di avere rapporti con un numero significativo di professionisti. Ne ho incontrati di molte tipologie nonché appartenenti alle più disparate categorie, fossero esse regolamentate o meno. Potrei partire dal gruppo storico delle professioni regolamentate legate all'impresa. Ma ho avuto anche molti contatti con professioni emergenti (e non regolamentate): naturopati, piuttosto che tributaristi; creativi anziché informatici, senza dimenticare coach e formatori di vario tipo. E poi c'è la mia storia professionale personale: quasi trent'anni di consulenza alle imprese...mica poco. Insomma ho avuto la fortuna di fare un lungo viaggio nel cuore delle storiche e nuove professioni e ne sono molto onorato. È stato bello vederli tutti all'opera nelle loro specificità, credenze, comprenderne le modalità di erogazione del servizio, interessante e stimolante apprendere i loro meccanismi di monitoraggio degli standard professionali. D'altronde come dice W. Allen: "Ci sono cose peggiori della morte. Se hai passato una serata con un assicuratore, sai esattamente di cosa parlo."

Oltre a ciò ho un'altra relazione con il mondo delle professioni, circa una ventina di anni fa per conto di Apco, mi sono occupato del processo di regolamentazione delle nuove professioni attivato dal Cnel; è stata un'esperienza davvero illuminante conoscere quante professioni stavano crescendo già agli inizi degli anni novanta e come era distante il mondo della regolamentazione dal mercato. Già diversi anni fa il Cnel identificava la seguente ripartizione delle Professioni in Italia:

"E' possibile, dunque, affermare in sintesi che nel nostro ordinamento possono



essere individuate:

- un primo tipo di professioni, quelle protette, per l'esercizio delle quali è prevista l'iscrizione in Albi e l'istituzione di un Ordine al quale è delegata la funzione di controllo sull'esercizio dell'attività;
 - un secondo tipo di professioni riconosciute, ovvero disciplinate dalla legge, per le quali tuttavia si richiede solo l'iscrizione in Albi o Elenchi, senza che sia necessaria la costituzione di un Ordine (ad esempio gli agenti di assicurazione e i periti assicurativi);
 - un terzo tipo di professione è dato infine dalle attività non regolamentate, ovvero non soggette ad una regolamentazione pubblicistica, ma presenti sul mercato del lavoro e rappresentate dalle relative associazioni." (vedi http://www.cnel.it/application/xmanager/projects/cnel/file/V_Rapporto_di_monitoraggio_sulle_professioni_non_regolamentate.pdf)
- Insomma, sino a venti anni fa erano poche le professioni regolamentate che gestiva-

no il mercato. O stavi dentro una di queste *enclave* o "non eri un professionista".

Sapete però cosa è successo negli ultimi venti anni? Il mercato ed i clienti, fregandosene bellamente dei limiti imposti dalle norme relative alle professioni regolamentate, ha limitato l'area professionale dei commercialisti a favore dei tributaristi, delle associazioni di categoria e dei patronati, ha tolto spazio agli psicologi a favore di coach e guru di vario genere, gli architetti hanno visto crescere il ruolo di interior designer green professionals ecc, per non parlare dello spazio acquisito dai naturopati (e varie professionalità della medicina alternativa) rispetto ai medici (e potrei andare avanti per tutto il pezzo con situazioni simili...). Tra l'altro tutto questo avveniva mentre la politica non riusciva a mettersi d'accordo per applicare il percorso di riconoscimento e regolamentazione delle nuove professioni che la stessa Unione Europea ha deliberato già dal 1992 e che il Cnel da tempo propone di applicare.

In pratica mentre la vecchia guardia passava il tempo a discutere e intanto di fatto, a difendere le posizioni di dominanza ed i privilegi uno Tsunami professionale si abbatteva negli ultimi decenni sul mercato delle professioni regolamentate con effetti devastanti ma molto innovativi. A partire dagli anni '90 lo sciame di cavallette delle nuove professioni atterrava difatti con una forza d'urto incredibile sui bisogni dei clienti (soddisfandoli alla grande) e riempiva gli spazi liberi presenti nel mercato. Insomma non c'è proprio stata storia!

"Niente al mondo può sostituire la tenacia. Il talento non può farlo: non c'è niente di più comune di uomini pieni di talento ma privi di successo. Il genio non può farlo: il genio incompreso è quasi proverbiale. L'istruzione non può farlo: il mondo è pieno di derelitti istruiti. La tenacia e la determinazione invece sono onnipotenti." (Calvin Coolidge)