

PRIMO RAPPORTO AdEPP SUL WELFARE

Con un focus sul welfare
della crisi e del
sostegno alla ripresa

adepp
ASSOCIAZIONE DEGLI ENTI
PREVIDENZIALI PRIVATI

IL WELFARE
DEI PROFESSIONISTI

FrancoAngeli

PRIMO RAPPORTO AdEPP SUL WELFARE

Con un focus sul welfare della crisi
e del sostegno alla ripresa

adepp
ASSOCIAZIONE DEGLI ENTI
PREVIDENZIALI PRIVATI

IL WELFARE
DEI PROFESSIONISTI

FrancoAngeli

Questo Rapporto è frutto di un lavoro di analisi e lettura dei dati riguardanti i professionisti iscritti alle Casse di previdenza, portato avanti grazie al prezioso contributo del Gruppo Welfare di AdEPP. I ringraziamenti più sentiti a Ottavia Trifilò, Paola Venanzi, Tiziana Lang, Filippo Petroni e Francesco Verbaro

Progetto grafico della copertina: Alessandro Petrini

1^a edizione. Copyright © 2021 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

Indice

Premessa, di *Alberto Oliveti* pag. 7

Introduzione, di *Tiziana Stallone* » 9

Sezione I

Una panoramica generale Il sistema delle casse di previdenza

Sezione II

Il “Welfare attivo”: il potenziamento della professione » 19

 Visibilità » 19

 Sinergie e partenariati » 21

 Attività formative » 22

 Fondi europei » 24

Il “Welfare assistenziale e strategico” » 26

 Salute » 26

 Famiglia » 28

 Professionista/Professione » 28

 Accesso al credito » 29

Sezione III

Il *Welfare* “della crisi” e “del sostegno alla ripresa” pag. 33

Glossario » 39

Appendice normativa » 45

Premessa

di Alberto Oliveti*

Lo sviluppo e la crescita non sono automatismi ma hanno bisogno di essere tenuti cuciti dal legame sociale.

Sostenere le nostre platee oggi significa farle lavorare al meglio e nella migliore sicurezza e potenzialità possibile.

Non sarà un'impresa facile.

La pandemia da Covid-19 ha fatto irruzione nel presente aggiungendosi, sul piano locale e globale, come acceleratore alle sfide già note, che riassumo qui con tre "D": Disruption tecnologica, Debiti pubblici in crescita, Demografia intesa come tendenza all'invecchiamento.

Il Covid-19 interviene con la sua ultima lettera, una quarta D.

Ha comportato un'accelerazione dirompente, che ha agito in termini negativi su una crisi economica e sociale già in atto, ma anche positivi confermando le potenzialità delle nuove frontiere della digitalizzazione.

Come Casse di previdenza siamo chiamate a interpretare e guidare questa trasformazione puntando prima di tutto a un cambiamento radicale di visione.

Se finora abbiamo sempre parlato di patto generazionale secondo la logica "chi lavora mantiene chi ha lavorato nell'aspettativa che chi verrà dopo farà lo stesso", d'ora in poi dovremo modificarlo per costruire uno scam-

* Presidente AdEPP. L'AdEPP, l'Associazione degli Enti Previdenziali Privati, dal 1996 riunisce 20 Casse di previdenza obbligatoria per i liberi professionisti. Tutela le esigenze con riferimento alla previdenza obbligatoria e ai servizi di *Welfare* di oltre 1.672.000 professionisti iscritti agli ordini, nell'ambito di un settore che genera un indotto di circa 500.000 dipendenti per un comparto che produce il 10% del Pil nazionale. Nella predisposizione delle analisi si osserva che è apparso necessario separare gli Enti che offrono come attività principale l'erogazione di prestazioni assistenziali, ossia *Casagit Salute* e *Onaosi*.

Casagit Salute Società Nazionale di Mutuo Soccorso dei giornalisti italiani "Angiolo Berti" nasce dalla trasformazione della storica omonima associazione ("Cassa autonoma di assistenza integrativa dei giornalisti italiani Angiolo Berti") in società di mutuo soccorso, approvata

bio tra generazioni in un sistema “scambiatore-circolare” di prossimità dove ognuno abbia interesse e convenienza a stare.

Questo significa che lo scambio deve essere esigibile immediatamente e non solo visibile in futuro.

La chiave per poterlo realizzare è un **Welfare proattivo**, nel senso di **pro-lavorativo**. Continueremo cioè a garantire l’assistenza puntuale nelle situazioni di disagio e di bisogno, personali e familiari. Ma assicureremo anche un’assistenza focalizzata sulla capacità lavorativa del professionista, che definisco appunto pro-lavorativa, che va dal sostegno economico per rimettersi in carreggiata dopo un momento critico, fino all’assistenza strategica mirata alla pianificazione della carriera: studio, formazione, acquisizione di competenze specialistiche e momenti di passaggio lavorativo (cambio di attività, disoccupazione ecc.).

È un impegno che le Casse dovranno portare avanti di pari passo con l’affermazione di un’autonomia di filiera: autonomia per quanto riguarda la contribuzione, la gestione delle risorse, fino alle prestazioni e alla programmazione delle proprie attività.

Alla politica chiediamo una fiscalità uniforme a livello europeo, oltre che una fiscalità di scopo che possa dare gambe alla ripresa dei vari mercati professionali.

Chiediamo una razionalizzazione dei controlli, perché vigilare non significa limitare la capacità di agire bensì controllare che il percorso stia seguendo la traiettoria della finalità pubblica.

Inoltre, chiediamo di non restare vincolati alle riserve cinquantennali che sono anacronistiche e restringono il campo d’azione invece che allargarlo.

Fatichiamo poi ad accettare che ci venga chiesto di fare un salto innaturale e cioè di sostenere l’economia reale senza passare per il sostegno alla professione dei nostri iscritti.

In ultimo crediamo che la sacrosanta coesione sociale da perseguire passi anche per una nuova attenzione all’ecologia del mondo in cui viviamo.

dall’Assemblea Nazionale dei Delegati l’11 dicembre 2019. Ha per scopo la solidarietà di mutuo soccorso in tutte le forme e modalità consentite dalla legge e dallo Statuto, nel rispetto dei principi della mutualità, dello sviluppo della personalità umana e della tutela sociale.

Inoltre, è di primaria importanza per la Mutua assicurare ai soci giornalisti e ai loro familiari un sistema integrativo dell’assistenza prestata dal Servizio Sanitario Nazionale, con una copertura delle spese sanitarie che prosegue anche dopo il pensionamento e senza limiti d’età.

L’*Opera Nazionale per l’Assistenza agli Orfani dei Sanitari Italiani* (ONAOSI) è un Ente senza scopo di lucro che eroga prestazioni in favore degli orfani e, in talune condizioni, dei figli dei sanitari contribuenti (medici chirurghi, odontoiatri, veterinari e farmacisti) nonché dei contribuenti stessi in condizioni di vulnerabilità e non autosufficienza. Dal 2013, oltre a confermare l’impegno a sostegno delle fragilità, si aggiungono infatti ulteriori concreti sussidi in favore dei sanitari contribuenti in condizioni di non autosufficienza. La mission dell’ONAOSI, infatti, attraverso le varie modalità statutarie di intervento, è sostenere, educare, istruire e formare i giovani per consentire loro di conseguire un titolo di studio e di accedere al mondo professionale e del lavoro.

Introduzione

di Tiziana Stallone*

L'attività di monitoraggio dell'AdEPP nel corso degli ultimi anni ha permesso di mettere in risalto una serie di variabili – come il costante calo dei redditi dei liberi professionisti – derivanti dalla congiuntura economica e dai processi di trasformazione globale e digitale in atto.

Al fine di garantire la sostenibilità del “Sistema” è stata promossa una rilevante promozione dell'autoimpiego, della micro-imprenditorialità, della formazione sull'innovazione e sull'accesso al credito, per assicurare il fondamentale assunto che la capacità contributiva non può essere svincolata dalla capacità reddituale.

Dagli ultimi Rapporti AdEPP sono emerse ulteriori criticità evidenziate soprattutto nel significativo *gap* generazionale e di genere, nel divario occupazionale tra il Nord e il Sud del Paese e nelle rilevanti disuguaglianze di redditi a parità di competenze.

Tutti questi fattori hanno spinto le Casse ad assumere un nuovo ruolo affiancando alla mera previdenza una più incisiva attività di assistenza mediante l'erogazione sempre più massiccia di misure straordinarie a sostegno dei redditi, dando vita a una autentica ed effettiva esperienza di *Welfare* integrato.

La pandemia da Covid-19 ha intensificato l'attività delle Casse modificando l'impianto originale dell'indagine che ha tenuto conto delle misure di emergenza varate nei primi mesi del 2020.

Gli Enti di previdenza, nel tracciato avviato dal legislatore con i decreti 509 del 1994 e 103 del 1996, hanno attivato le politiche di assistenza a favore dei propri iscritti anche sul sostegno economico e sull'affiancamento professionale orientato da un'azione di sistema finalizzata all'attuazione di misure di *Welfare* integrato.

* Vicepresidente AdEPP. Responsabile del “Rapporto AdEPP sul Welfare”.

Grazie al superamento del concetto di *Welfare* solo in termini assistenziali, le Casse oggi seguono le politiche a favore dei liberi professionisti adottate a diversi livelli di governo per promuoverne la competitività e l'innovazione.

Sulla base dell'approfondimento e del monitoraggio delle prestazioni offerte dalle singole Casse, l'indagine evidenzia una profonda differenziazione – seppur con delle linee comuni – delle forme di assistenza ritagliate sulle esigenze delle professioni che “governano” e caratterizzate da platee diverse, con un andamento demografico differente e un altrettanto differente grado di femminilizzazione.

In particolare, si è ritenuto suddividere il Rapporto in varie sezioni e nella **Sezione I** dell'indagine – di tipo quantitativo – verranno presentati dati numerici, la “**Quota 100**” dei liberi professionisti secondo i parametri dell'età pensionabile, dell'anzianità contributiva (consecutiva e non consecutiva), nonché la modalità secondo la quale le Casse – nell'ambito della loro autonomia gestionale, organizzativa e finanziaria – attingono le risorse e dunque l'ammontare complessivo della spesa destinata al *Welfare*.

Nella successiva **Sezione II** – di tipo qualitativo – si è ritenuto opportuno definire, identificare e soprattutto declinare ciò che si intende per *Welfare*, al fine di illustrare la differenza netta e le specificità delle sue diverse forme ovvero: l'innovativo *Welfare* “attivo” e il più consolidato *Welfare* “assistenziale e strategico”.

Il *Welfare attivo* integra le diverse forme e misure volte al “potenziamento” della professione analizzando l'implementazione delle *policy* adottate dalle Casse al fine di favorire la visibilità, promuovere le attività formative, creare sinergie e partenariati anche mediante l'utilizzo dei Fondi strutturali e di investimento europei a valere sulle risorse stanziare e fruibili del Fondo Sociale Europeo (FSE) e del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR).

Secondo una nuova metodologia, la parte dedicata al *Welfare* “assistenziale e strategico” è di natura maggiormente statistico-numerica declinata secondo quattro diversi ambiti di approfondimento e intervento sulla base di logiche più tradizionali e focalizzate sugli aspetti, le azioni e le misure messe a disposizione dalle Casse di previdenza in materia di tutela della **Salute**, della **Famiglia**, del **Professionista** nonché per l'**Accesso al credito** e l'apertura a tutti i soggetti cosiddetti “non bancabili” dei quali i liberi professionisti, soprattutto i giovani professionisti “under 35” e le donne, costituiscono un'ampia parte.

Il report integra, con un focus *ad hoc*, il cosiddetto *Welfare* “della crisi” dedicato all'analisi dell'attuale situazione di stallo e di grave difficoltà derivante dal dilagare dell'emergenza epidemiologica da Covid-19 e i conseguenti provvedimenti di contenimento decisi dal Governo che hanno determinato un impatto profondo sull'economia.

Le Casse hanno stanziato nuove risorse per rispondere all'emergenza, attivando misure straordinarie per le esigenze immediate di tutti gli iscritti che – pur avendo mostrato una profonda resilienza e una grande capacità di affrontare il cambiamento – versano perlopiù in una condizione di disagio acuita dal lungo *lockdown* economico, la perdita del tessuto produttivo, e l'accentuazione di crisi già in atto ancor prima dell'emergenza, in particolare quelle demografiche, formative e digitali.

Le misure restrittive che i governi hanno implementato per limitare la diffusione del virus SARS-CoV-2 hanno infatti generato importanti compromessi riguardanti il comparto delle libere-professioni.

Molte aziende sono state costrette a ridurre il numero dei dipendenti o l'orario di lavoro, come la maggior parte dei professionisti ha interrotto il proprio ciclo lavorativo o lo ha mantenuto grazie al telelavoro o allo *smart working*. Valutare il reale impatto economico o la resilienza dei livelli di disoccupazione rimane un compito difficile poiché è quasi impossibile prevedere la diffusione del contagio a seguito delle restrizioni tuttora in corso e il rischio di ulteriori chiusure parziali o totali.

Non è possibile orientarsi nel Futuro senza prima aver valutato il Presente che – seppur difficile – potrà essere gestito e affrontato dalle Casse anche grazie alle misure di **Welfare “di sostegno alla ripresa”** per rispondere alla crisi e offrire un concreto e tangibile sostegno agli iscritti.

Risulta più che mai indispensabile, però, intercettare in questa crisi alcuni cambiamenti permanenti per il futuro mercato del lavoro.

Innanzitutto come le politiche dello *smart working* e la distanza sociale di cautela stanno trasformando velocemente alcuni ambienti di lavoro dove saranno necessarie *digital skills* basate sull'apprendimento automatico.

La crisi potrebbe portare inoltre a un'accelerazione della *gig economy* in cui i lavoratori – per lo più *millennials* e giovani professionisti – svolgono lavori flessibili, temporanei o *freelance* che spesso implicano il collegamento con i clienti attraverso piattaforme online. La *gig economy* si caratterizza infatti per la capacità di adattarsi alla situazione e richiede un lavoro e uno stile di vita flessibili, che funzionano bene con la libertà che il lavoro digitale offre.

Le Casse di previdenza si troveranno a governare platee attive con incertezza sulla stabilità e con retribuzioni tutt'altro che regolari.

L'esperienza che abbiamo vissuto ci pone dunque di fronte a emergenze concrete che è indispensabile anticipare.

Sarà comunque necessario accelerare il processo di rivisitazione del sistema di *Welfare* legato alle Casse di previdenza con l'obiettivo ormai fondamentale di continuare la trasformazione da un modello esclusivamente assistenzialista, che non deve essere dismesso ma ampliato, a un modello

che riesca – nell’ambito delle politiche attive di ciascuna Cassa – a riattivare l’autonomia delle persone.

Attraverso il monitoraggio costante sarà indispensabile far emergere le debolezze del mondo del lavoro e connettere tutti gli attori della comunità previdenziale per fare squadra e riuscire insieme a creare nuove prospettive.

Il *modus*, già ampiamente sperimentato, declina il **paradigma del Welfare attivo**: intercettare i cali dei redditi nel breve e lungo periodo, impegnare risorse modellate sugli iscritti *Young* e *Silver*, rilanciare l’ottimizzazione professionale che gli iscritti devono avere, produrre azioni sinergiche con i centri studi delle Casse, studiando le dinamiche del lavoro e incentivando le possibilità offerte dai Fondi europei.

Come Sistema Casse abbiamo abbracciato la nuova e più moderna forma di assistenza attiva attraverso il potenziamento di un **Welfare preventivo** lo stato di bisogno, **attivo** nei momenti dei cali dei redditi, di **sostegno** alla professione e al lavoro. Un *Welfare* che interviene nei momenti di transizione professionale, per aiutare ad accrescere la propria professionalità che non può dimenticare i pensionati attivi per tenere fede al patto generazionale invertito.

Potremo farlo insieme riattivando costantemente il dialogo con le nostre platee e con il sistema politico-istituzionale a cui rivolgere le richieste e le necessità delle categorie che rappresentiamo.

Sezione I

Una panoramica generale

Il sistema delle casse di previdenza

1,67 milioni di iscritti attivi

96 miliardi di patrimonio

10,85 miliardi di entrate contributive

7 miliardi di uscite per prestazioni

573.000 prestazioni erogate

500 milioni di uscite fiscali

509 milioni di prestazioni per *Welfare*

La spesa complessiva per le prestazioni di *Welfare* – sia attivo che assistenziale e strategico – erogate dalle Casse ammonta a 509 milioni di euro. Al fine di garantire ai propri iscritti effettive forme di tutela e sostegno, le Casse – nei limiti della disponibilità di bilancio dopo aver provveduto all'assistenza obbligatoria – attingono le risorse da destinare alle misure di *Welfare* dalla contribuzione integrativa, o dal contributo soggettivo supplementare, o dalle sanzioni e gli interessi per l'inosservanza degli obblighi contributivi e degli obblighi in materia di comunicazioni, nonché dagli ulteriori e aggiuntivi risparmi di gestione.

La “Quota 100” dei liberi professionisti

Cassa	Età pensionabile (uomini e donne)	Anzianità contributiva consecutiva	Anzianità contributiva non consecutiva
Cassa geometri	60		40
CF	69	34	34
CNN	A) 67; B) –; C) 75	A) 30; B) 35 (di cui 30 effettivi); C) 20	
CNPADC	61		38
CNPR	68	40	40
ENASARCO	66-64		20
ENPAB	65	5	5
ENPACL	68	5	5
ENPAF	68+aspettativa		30
ENPAM	62		35
ENPAP	65	5	5
ENPAPI	65		5
ENPAV	68	35	
EPAP	65		5
EPPI	65		5
INARCASSA	66 anni e 3 mesi	33	
INPGI	62	40	

Anzianità contributiva: anni, mesi e giorni di iscrizione alla Cassa.

Elemento essenziale per determinare sia il diritto che la misura delle prestazioni pensionistiche dirette (pensione di vecchiaia, pensione anticipata), indirette (pensione ai superstiti e pensione indiretta), di inabilità e di invalidità.

Talvolta, accanto al requisito contributivo, è richiesto anche il perfezionamento di un requisito di età anagrafica.

Per alcune Casse è sufficiente il solo perfezionamento del requisito contributivo.

Dati numerici

Cassa	Iscritti attivi al 31/12/2019	Pensionati al 31/12/2019	di cui: Pensionati attivi	% Pensionati attivi su pensionati
Cassa geometri	74.681	30.355	6.641	22%
CF	243.233	28.913	13.261	46%
CNN	5.148	2.838	–	
CNPADC	65.261	8.536	4.458	52%
CNPR	24.914	9.760	3.675	38%
ENASARCO	212.098	129.629	9.877	8%
ENPAB	15.113	1.650	620	38%
ENPACL	21.802	10.904	3.570	33%
ENPAF	96.829	23.104	4.122	18%
ENPAIA1	42.647	–	–	
ENPAIA2	5.010	706	206	29%
ENPAM	371.465	124.417	20.260	16%
ENPAP	60.306	4.614	–	
ENPAPI	83.996	2.779	419	15%
ENPAV	29.044	7.468	771	10%
EPAP	28.265	3.012	1.179	39%
EPPI	13.479	4.857	1.796	37%
INARCASSA	153.826	36.269	14.675	40%
INPGI1	28.575	9.624	56	1%
INPGI2	44.013	1.514	343	23%
Totale	1.619.705	440.949	85.929	19%

Ogni anno si iscrivono alle Casse 60.000 nuovi professionisti e se ne cancellano, per vari motivi, circa 35.000 portando il numero complessivo ad aumentare costantemente negli anni. Gli iscritti hanno un'età media di 48 anni, aumentata di 2 anni dal 2010.

Sezione II

Il “*Welfare* attivo”: il potenziamento della professione

Gli Enti di previdenza dopo aver garantito la cassaforte dei contributi previdenziali e in assoluto le prestazioni pensionistiche e assistenziali, devono impegnarsi a ricercare e analizzare quali possano essere le azioni per migliorare ulteriormente l’adeguatezza delle pensioni. In un momento in cui le libere professioni “soffrono” – per motivi individuali, territoriali e anche per cause strutturali del sistema “lavoro” – non è solo necessario garantire azioni assistenziali rivolti alla persona ma anche immaginare e realizzare operazioni di *Welfare* preventive e di sostegno ai redditi rivolte all’intera categoria dei professionisti.

Il *Welfare* attivo è finalizzato all’*empowerment* dei liberi professionisti accrescendo le conoscenze e le competenze personali e puntando sul lavoro e sulla formazione.

Tutte le Casse iscritte all’AdEPP che hanno proceduto alla compilazione di un questionario partecipando all’indagine in maniera proattiva, hanno illustrato le azioni e le misure volte a promuovere l’esercizio della professione e l’attività del libero professionista, rappresentando l’evoluzione di un modello che dalle azioni di sostegno del reddito, punta a quelle di promozione del soggetto.

Visibilità

In particolare, si può notare che per aumentare la visibilità dei professionisti nei confronti della clientela privata “retail” e per promuovere l’attività dei professionisti presso le aziende pubbliche e private, quasi tutte le Casse hanno puntato sull’organizzazione di eventi e incontri (Figura 1.1).