

Professioni 24



IL LAZIO FINANZIA I GIOVANI
Sarà pubblicato a maggio il bando da cinque milioni della Regione lazio per sostenere l'avvio delle attività dei giovani professionisti. L'avviso prevede un contributo a fondo

perduto che coprirà il 60% del valore dei progetti, fino ad un massimo di 25 mila euro. L'iniziativa rientra nel pacchetto della Regione per i professionisti che prevede anche una normativa per l'equo compenso.

Commissioni o tariffe di ingresso Le formule per lavorare online

Effetto Covid. Si moltiplicano le piattaforme che offrono servizi professionali: boom per gli psicologi (anche pagati dall'azienda che opera in rete). Crediti da acquistare o abbonamenti per le altre categorie

Acqua di Margherita Ceci

Chi porta avanti parallelamente l'attività in studio, chi negli anni si è spostato esclusivamente online, e chi usa il web per farsi conoscere dai clienti: comunque sia, la strada dei servizi telematici sta vedendo una presenza sempre più massiccia di professionisti, complici la maggiore facilità nell'incontrare la domanda e i possibili vantaggi dell'offrire prestazioni online. Senza contare il boost dato dal Covid, che ha cambiato radicalmente le esigenze, prime fra tutte e quelle relative ai servizi di supporto psicologico.

Le condizioni per gli psicologi
Non a caso, si stanno moltiplicando le piattaforme che permettono di fare terapia online, come Serenis, nata nel 2021, che oggi conta più di 1.600 professionisti. Il tariffario è fisso - come succede per le altre realtà che offrono questo servizio - con prezzi diversi a seduta in base alla tipologia: si va dai 49 euro per quelle individuali ai 77 per il supporto psichiatrico.

In questa piattaforma, ad esempio, il rapporto economico non è tra paziente e terapeuta, ma è quest'ultimo che firma un contratto con l'azienda e offre a questa un pacchetto di ore a sua scelta (dieci è il minimo richiesto), retribuite dalla piattaforma stessa. Non è prevista l'esclusiva, quindi lo psicologo può continuare l'attività in studio o anche lavorare per altre realtà. Al momento, dicono da Serenis, a livello nazionale il 90% dei loro terapeuti continua a lavorare anche in studio. Con Unobravo, si rileva dalla Faq del sito, il compenso arriva dal cliente a prezzi prefissati e la piattaforma trattiene una fee. Inoltre, una ricerca condotta da loro Data Lab sugli oltre 7.200 psicologi collaboratori, ha registrato come per l'82,7% di loro, i minori costi derivanti dall'attività online possano arrivare fino a 500 euro al mese.

Il vantaggio dell'appoggiarsi a questa realtà infatti non si esaurisce nella maggiore facilità di incontrare i pazienti, ma comprende anche lo sgravio burocratico derivante dal non doversi occupare dell'emissione e del pagamento delle fatture o an-

cora, per chi ha scelto di dedicarsi esclusivamente all'attività online, poter risparmiare sulla gestione dello studio. Anche se, la ragione che spinge i terapeuti a fare sedute online è molto spesso anche etico-professionale, volendo rispondere alle esigenze di supporto di pazienti che non sempre hanno disponibilità di avere uno studio sotto casa (si veda l'intervista in basso).

«Ovviamente tutto questo è scoppiato e ha avuto un incremento altissimo con il Covid - ha spiegato Ange-

la Maria Quaero, membro dell'esecutivo del Consiglio nazionale dell'Ordine degli psicologi -. Abbiamo capito che dovevamo in quel momento, e di conseguenza potevamo, lavorare anche così. L'orientamento è di proseguire anche in questa direzione, con cautela, sapendo che per certe terapie è preferibile, quando si può, la presenza. Ma dal punto di vista deontologico, tutte le norme richieste nel nostro lavoro in presenza valgono anche a distanza. Non c'è una differenza sostanziale tra il comportamento in presenza dei professionisti e il comportamento online. La correttezza, la competenza, il consenso informato, sono tutte componenti che vengono rispettate anche online».

Le altre formule

Ma se il boom è arrivato con la pandemia, l'incontro tra il mondo degli studi e la rete era iniziato già da tempo. E il caso per esempio di marketplace come ProntoPro, una vetrina che dal 2015 mette in contatto professionisti e clienti. Al momento, per la categoria edilizia e costruzioni ci sono 105 mila iscritti, tra architetti, ingegneri e geometri. Per i servizi legali e aziendali, gli avvocati e consulenti legali arrivano a quasi 50 mila.

Le fasce di prezzo visionabili sul sito sono indicative, in quanto sia al professionista che riceve la richiesta inviare, se vuole prendersene carico, il preventivo, con il pagamento di una commissione alla piattaforma.

Ma le soluzioni sono diverse sia per modalità che per settore. Tra le tante c'è per esempio Adlance, rivolta a tutte le partite Iva, che permette al professionista di iscriversi acquistando un numero di crediti, da scalare quando i preventivi vengono visionati dal cliente. O ancora cisono i servizi di ricerca di avvocati e legali come QuiAvvocato.com, gemello di Commercialista.com. Crescono anche le piattaforme di assistenza online, come Youxta, che permette a privati e aziende di acquistare pacchetti di consulenze, o ancora Fiscozen, che offre un servizio di supporto alle partite Iva che va dal commercialista alla fatturazione elettronica.

Ma anche social come LinkedIn e Instagram sono sempre più usati dai professionisti per farsi conoscere e, tramite link nel proprio profilo, anche per entrare in contatto diretto con il cliente che può chiedere un preventivo, senza necessità di intermediazione.

Nei grandi marketplace oltre 100mila architetti e ingegneri e circa 50mila tra avvocati e consulenti legali



«Attività solo in rete, ma serve la formazione»

L'intervista
Martina Migliore

Psicoterapeuta

Uno psicologo di Serenis riceve 30 euro a seduta individuale, 37 per quelle di coppia. Ma allora perché un professionista dovrebbe scegliere di lavorare per la piattaforma? Innanzitutto, il compenso fisso, a prescindere dalla cifra pagata dai pazienti, che potrebbe usufruire di tariffe convezionate. In secondo luogo, l'importante sgravio burocratico: «Spesso mi trovo a dover spiegare ai colleghi di non fissarsi sul compenso per la

singola seduta, perché nel prezzo che fa in studio rientrano anche le ore di lavoro passate sulle fatturazioni, sul controllo dei pagamenti, sulla ricerca ai pazienti, senza contare i costi di gestione dello studio». A raccontare la sua esperienza è Martina Migliore, psicoterapeuta che dopo 13 anni di attività in studio si è appiccicata, tre anni fa, a Serenis, per poi arrivare a dirigere la parte di Formazione e Sviluppo. «Ho chiuso lo studio e oggi mi occupo dell'adattamento delle terapie online. Faccio colloqui one to one con i colleghi, che hanno un canale sempre aperto con me. Il coordino, loro lo fanno a tempo». **Che tipo di gap?** «Per esempio la difficoltà che si ha

nel dover adattare il modello che si usa in studio a un modello nuovo in cui c'è un medium esterno. Inoltre spesso il professionista non ha una formazione che gli permette di accogliere il cambiamento dei pazienti che si trova davanti, perché nella maggior parte delle scuole di specializzazione la metodologia di insegnamento è ancora riferita soltanto alla terapia in presenza». **Lei perché ha deciso di entrare in Serenis?** «Sono arrivata insieme a molti colleghi con esperienza ventennale perché credevamo in una terapia accessibile a tutti, senza la necessità di avere lo psicologo sotto casa. Soprattutto nei posti piccoli, chi ha bisogno di supporto deve un po' arrangiarsi con quello che ha. Io per esempio vivo in una

località rurale in Umbria, e quando ho iniziato ero l'unica terapeuta cognitivo-comportamentale della Regione, con pazienti che arrivavano anche da lontano. Tramite la piattaforma invece si ha la possibilità di migliorare non solo il match tra professionista e paziente, ma anche l'integrazione tra orientamenti terapeutici diversi grazie al confronto con i colleghi, cosa che difficilmente accadrebbe altrimenti». **Come è cambiata la richiesta?** «Siamo passati da uno stigma profondo a una sorta di "moda" della terapia. Sono cambiate le persone che arrivano e le loro motivazioni, molto eterogenee e diverse da quelle che capita di affrontare solitamente in studio».



MARTINA MIGLIORE
Psicoterapeuta e direttrice Formazione e Sviluppo in Serenis

L'INDAGINE AGEFIS

Geometri, nuove chance da Salva casa e catasto dopo la stretta sui bonus

Il ridimensionamento dei bonus edilizi preoccupa i geometri, che però, grazie alla spinta del Salva casa e delle attività tradizionali, prevedono di mantenere stabili i ricavi nel prossimo futuro.

È un quadro di luci e ombre quello che emerge dall'indagine promossa da Agefis (Associazione geometri fiscalisti) e realizzata da Gruppopiti, dal titolo: «Professionisti ed edilizia: rischi, opportunità e strategie di adattamento». Nell'immediato futuro, appunto, più di uno su due (il 56%) di un campione ponderato di mille geometri che hanno risposto all'indagine prevede di mantenere la posizione acquisita sul fronte dei ricavi. Quasi nessuno punta ad aumenti significativi, mentre il 17% prevede una leggera contrazione, che diventa significativa per l'1 per cento. In generale, però, buona parte dei geometri prevede ancora per i prossimi mesi una situazione di stabilità (44%), con qualche segnale di incertezza.

«L'indagine rivela che c'è ancora un'onda lunga del Superbonus e dei bonus edilizi, anche dopo la stretta - commenta il presidente di Agefis, Mirco Mion - e in effetti l'attività del geometra non si conclude con il cantiere: ci sono anche le successive pratiche edilizie e catastali da portare avanti, molti colleghi sono ancora impegnati su questo. Senza contare che è partito proprio ora l'aggiornamento delle rendite catastali per chi ha usufruito del 10 per cento». Ma, guardando al futuro, è proprio la rimodulazione dei bonus edilizi, con la fine del Superbonus e la stretta su quelli legati alle ristrutturazioni a preoccupare: incideranno in modo significativo per quasi sette geometri su dieci (di cui per tre su dieci in modo «molto significativo»). Mentre resta marginale per questa categoria l'impatto del Pnrr che sta esaurendo la sua spinta propulsiva almeno per la fase progettuale: ben l'84% degli intervistati non ha comunque avuto occasioni di lavoro dal programma europeo. Intanto si comincia a fare strada, quale alternativa ai bonus edilizi, il lavoro di regolazione urbanistica e catastale offerto dal decreto Salva casa. Qui il campione è quasi spaccato a metà: il 47% ha già avuto alcune opportunità di lavoro, mentre il 46% non ha ricevuto ancora alcun incarico relativo al Salva casa. «È una partenza lenta - commenta Mion - da poco sono arrivate le Faq del ministero Infrastrutture ma c'è ancora da dipanare la matassa delle normative regionali». E infatti la principale preoccupazione di questi tecnici (45%) è proprio l'aumento della burocrazia e la stratificazione delle norme nazionali e regionali in campo edilizio, oltre appunto alla rimodulazione dei bonus (37 per cento). Ma come reagiscono i professionisti di fronte a questa complessità e alle nubi in arrivo? Una fetta significativa (il 30%) resta alla finestra e non sceglie alcuna strategia. «Abbiamo ancora tanti colleghi più anziani - commenta Mion - meno disposti a rimettersi in gioco, ma un segnale incoraggiante arriva dal 9% di intervistati che ha dichiarato di voler puntare sulla fiscalità immobiliare. Infatti i nostri corsi riscuotono molto interesse». Non mancano gli atteggiamenti proattivi da parte di altri professionisti. La diversificazione dei servizi è la scelta più gettonata (22%) per difendersi da una contrazione del mercato, seguita dalla spinta all'aggregazione, con la volontà di collaborare con altri professionisti (20 per cento). Qualcun'altro strutterà il momento per arricchire il bagaglio di competenze con la formazione (14 per cento). Proprio il bonus edilizi e ora il Salva casa stanno rivitalizzando i settori più «classici» per questi tecnici: più di uno su due punterà a catasto, topografia, edilizia e progettazione.

- Valeria Uva

Il futuro

ATTIVITÀ	% SCELTA
Catasto e topografia	26
Edilizia e progettazione	27
Urbanistica e pianificazione territoriale	1
Estimo e perizie	8
Gestione immobiliare e condominiale	6
Fiscaltà e agevolazioni in edilizia	9
Ambiente e sostenibilità	6
Sicurezza e prevenzione	3
Altro	14

Fonte: Indagine Agefis e Gruppopiti

Geometri, nuove chance da Salva casa e catasto dopo la stretta sui bonus

Valeria Uva

Il ridimensionamento dei bonus edilizi preoccupa i geometri, che però, grazie alla spinta del Salva casa e delle attività tradizionali, prevedono di mantenere stabili i ricavi nel prossimo futuro.

È un quadro di luci e ombre quello che emerge dall'indagine promossa da Agefis (Associazione geometri fiscalisti) e realizzata da Gruppopiù, dal titolo: «Professionisti ed edilizia: rischi, opportunità e strategie di adattamento». Nell'immediato futuro, appunto, più di uno su due (il 56%) di un campione ponderato di mille geometri che hanno risposto all'indagine prevede di mantenere la posizione acquisita sul fronte dei ricavi. Quasi nessuno punta ad aumenti significativi, mentre il 17% prevede una leggera contrazione, che diventa significativa per l'11 per cento. In generale, però, buona parte dei geometri prevede ancora per i prossimi mesi una situazione di stabilità (44%), con qualche segnale di incertezza.

«L'indagine rivela che c'è ancora un'onda lunga del Superbonus e dei bonus edilizi, anche dopo la stretta - commenta il presidente di Agefis, Mirco Mion - e in effetti l'attività del geometra non si conclude con il cantiere: ci sono anche le successive pratiche edilizie e catastali da portare avanti, molti colleghi sono ancora impegnati su questo. Senza contare che è partito proprio ora l'aggiornamento delle rendite catastali per chi ha usufruito del 110 per cento». Ma, guardando al futuro, è proprio la rimodulazione dei bonus edilizi, con la fine del Superbonus e la stretta su quelli legati alle ristrutturazioni a preoccupare: incideranno in modo significativo per quasi sette geometri su dieci (di cui per tre su dieci in modo «molto significativo»). Mentre resta marginale per questa categoria l'impatto del Pnrr che sta esaurendo la sua spinta propulsiva almeno per la fase progettuale: ben l'84% degli intervistati non ha comunque avuto occasioni di lavoro dal programma europeo. Intanto si comincia a fare strada, quale alternativa ai bonus edilizi, il lavoro di regolarizzazione urbanistica e catastale offerto dal decreto Salva casa. Qui il campione è quasi spaccato a metà: il 47% ha già avuto alcune opportunità di lavoro, mentre il 46% non ha ricevuto ancora alcun incarico relativo al Salva casa. «È una partenza lenta - commenta Mion - da poco sono arrivate le Faq del ministero Infrastrutture ma c'è ancora da dipanare la matassa delle normative regionali». E infatti la principale preoccupazione di questi tecnici (45%) è proprio l'aumento della burocrazia e la stratificazione delle norme nazionali e regionali in campo edilizio, oltre appunto alla rimodulazione dei bonus (37 per cento). Ma come

reagiscono i professionisti di fronte a questa complessità e alle nubi in arrivo? Una fetta significativa (il 30%) resta alla finestra e non sceglie alcuna strategia. «Abbiamo ancora tanti colleghi più anziani - commenta Mion - meno disposti a rimettersi in gioco, ma un segnale incoraggiante arriva dal 9% di intervistati che ha dichiarato di voler puntare sulla fiscalità immobiliare. Infatti i nostri corsi riscuotono molto interesse». Non mancano gli atteggiamenti proattivi da parte di altri professionisti. La diversificazione dei servizi è la scelta più gettonata (22%) per difendersi da una contrazione del mercato, seguita dalla spinta all'aggregazione, con la volontà di collaborare con altri professionisti (20 per cento). Qualcun'altro sfrutterà il momento per arricchire il bagaglio di competenze con la formazione (14 per cento). Proprio i bonus edilizi e ora il Salva casa stanno rivitalizzando i settori più "classici" per questi tecnici: più di uno su due punterà a catasto, topografia, edilizia e progettazione.