Vai all'articolo https://www.corriere.it/opinioni/26_novembre_19/perche-i-liberi-professionisti-italiani-sono-tanti-ma-guadagnano-poco-44f8b2a7-6169-4940-aae9-b7e9e8ecexlk.shtml

Per decenni le libere professioni sono state uno dei motori dell'economia italiana e una delle aspirazioni più diffuse tra i giovani laureati. Diventare avvocato, architetto, ingegnere o commercialista significava conquistare prestigio sociale, indipendenza e la prospettiva di un buon reddito. Per molte famiglie, lo studio professionale era anche un patrimonio da trasmettere ai figli. **Tra il 1995 e il 2010 il numero dei liberi professionisti italiani è cresciuto del 70%, passando da un milione a 1,7 milioni.** Ancora oggi l'Italia è il Paese europeo nel quale la libera professione è più diffusa: nelle professioni non sanitarie, il 29% dei professionisti lavora come indipendente, contro il 12% in Francia e Germania. **Ma la libera professione è ancora altrettanto interessante per i giovani e per la crescita dell'economia?**

Una ricerca che ho realizzato in collaborazione con Confprofessioni solleva molti dubbi. Negli ultimi dieci anni la crescita ha perso slancio e, soprattutto, non ha prodotto un corrispondente miglioramento dei redditi. Quello medio degli iscritti alle Casse professionali è aumentato in euro correnti, ma tra il 2010 e il 2023 ha perso il 5,4% del potere d'acquisto. **Oggi lavorare in proprio non garantisce un reddito superiore all'impiego in un'impresa industriale o di servizi.** Un confronto (con chiari limiti statistici di omogeneità) mostra che i circa 45-50 mila euro medi dei professionisti non sono lontani dalle retribuzioni dei dipendenti delle imprese.

Il confronto europeo (con gli stessi limiti statistici) suggerisce un problema ancora più ampio. **Nelle professioni tradizionali, cioè avvocati, architetti, geometri e commercialisti, la ricerca indica redditi intorno al 40% inferiori a quelli dei colleghi nei Paesi considerati.** Il divario appare maggiore di quello, nell'ordine del 20%, osservato per i lavoratori delle imprese italiane. Una parte della risposta sta nella dimensione. **Il «piccolo è bello», del quale denuncio da vent'anni i limiti nelle imprese, ha penalizzato anche le professioni.** Nei micro studi i redditi sono più bassi perché è più difficile investire in tecnologia e formazione e acquisire clienti più interessanti. E da noi ce ne sono nettamente di più: per architetti e geometri, per esempio, rappresentano circa tre quarti del totale, contro la metà nei Paesi europei considerati.

Il «piccolo è brutto» è più difficile da superare per i professionisti che per le imprese, che negli ultimi decenni hanno dovuto lottare sui mercati globali e accedere a tecnologie e competenze internazionali. Molte, frenate dal capitalismo familista, non hanno sfruttato le opportunità di crescita, e il risultato è che abbiamo pochissime grandi imprese quotate di livello mondiale, quelle che entrano nella classifica di Fortune Global 500. Ma la pressione internazionale ha comunque fatto crescere circa 150 imprese private medio-grandi, con oltre un miliardo di fatturato: meno che negli altri grandi Paesi europei, ma competitive sui mercati globali. Questo non è successo nelle professioni, rimaste invece ancorate a ecosistemi locali ostili all'innovazione e alla concorrenza.

Il primo è la giustizia civile. Un avvocato dipende dall'organizzazione dei tribunali con cui lavora. Procedure lunghe, controversie frammentate e rapporti continui con uffici e cancellerie alimentano un'attività artigianale, difficile da organizzare e innovare. Troppo tempo serve a far avanzare una pratica anziché a risolvere problemi di maggior valore per il cliente. Nei rari tribunali efficienti in Italia (molto più numerosi all'estero) trovano maggiore spazio squadre specializzate in contratti, operazioni societarie e consulenza continuativa.

Il secondo è l'ecosistema delle costruzioni. La frammentazione attraversa tutta la filiera: piccoli committenti e operatori immobiliari, progetti isolati, imprese e subappalti, gestione condominiale, incertezza delle autorizzazioni. Architetti e geometri finiscono per dedicare energie a pratiche edilizie, catasto e rapporti con i Comuni. Nei mercati dove pesano maggiormente investitori istituzionali, committenti organizzati e grandi programmi di riqualificazione, la domanda favorisce invece scala e innovazione. Un esempio è la «progettazione integrata»: il BIM, il modello digitale condiviso che permette a progettisti, costruttori e impiantisti di coordinarsi riducendo errori, varianti e rilavorazioni, è diffuso all'estero, ma nel privato italiano resta largamente inutilizzato.

Il terzo è il tessuto delle imprese clienti di commercialisti e consulenti. Le piccole aziende esistono ovunque e richiedono soprattutto contabilità, dichiarazioni fiscali e assistenza agli adempimenti. Come detto, da noi mancano le imprese più grandi, che generano una domanda di finanza, acquisizioni, fiscalità internazionale, cybersecurity e consulenza organizzativa.

Gli approfondimenti e gli editoriali sui principali temi di attualità, politica, economia e costume curati dalle firme più prestigiose del Corriere della Sera. Scopri opinioni e commenti sui fatti del giorno.



Le Newsletter del Corriere, ogni giorno un nuovo appuntamento con l'informazione

Riceverai direttamente via mail la selezione delle notizie più importanti scelte dalle nostre redazioni.

ISCRIVITI

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS10667 - DW1015

Se in passato gli ordini professionali hanno contribuito a frenare la concorrenza, anche sui prezzi, oggi liberalizzazioni e interventi dell'Antitrust ne hanno fatto evolvere il ruolo. Spingono formazione, innovazione e aggregazioni, ma la loro capacità di trasformare gli ecosistemi è limitata. **La politica potrebbe fare molto per la giustizia civile e per l'efficienza delle amministrazioni che governano l'edilizia.** Per commercialisti e consulenti, una domanda più qualificata dipenderà anche dalla capacità di un capitalismo più moderno di accompagnare, attraverso aggregazioni, management e capitali del private equity, alcune medie imprese verso dimensioni maggiori. **I tempi, però, saranno lunghi e il risultato incerto.**

Nel frattempo, però, è arrivato un nuovo protagonista: l'intelligenza artificiale. **Creerà traumi occupazionali nei grandi studi, che avranno bisogno di meno junior, ma non creerà domanda di qualità per i piccoli studi, perché non renderà più efficiente un tribunale e non sbloccherà le autorizzazioni dei Comuni.** L'AI potrà forse aumentare la produttività di quel 40% di studi che la stanno già usando (secondo Confprofessioni), accelerando ricerche, analisi e preparazione dei documenti, ma non ne aumenterà i redditi. Se oggi un avvocato viene pagato poco per una lite condominiale, figuriamoci domani, quando i litiganti scopriranno che quello che dice loro l'avvocato possono farselo dire direttamente da Claude. E comunque i piccoli studi pionieri dell'AI avranno un vantaggio di breve durata, perché la competenza necessaria per usare ChatGPT per scrivere una citazione in una causa da 10 mila euro non è enorme. Per le PMI è diverso: l'AI ne aumenterà i profitti riducendo i costi, mentre per un piccolo studio di avvocati o di geometri i costi sono principalmente i redditi dei professionisti stessi.

In conclusione, è difficile immaginare che per le nuove generazioni la libera professione riporti alle soddisfazioni del passato, neanche con la diffusione dell'AI. Le opportunità per i giovani professionisti più bravi saranno nel mondo delle imprese, invece che negli studi dei genitori con stipendi da fame.

19 novembre 2026
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il Senato apprende della morte di Corrado Augias: scatta l'applauso, poi un minuto di raccoglimento

Editoriali e commenti di oggi


di Gabriella Greison

Il costo nascosto di licenziare chi sa far funzionare le cose

Giovedì 19 novembre 2026


di Paolo Fallai

Umano è la parola dell'anno per il Cambridge Dictionary

Giovedì 19 novembre 2026


di Ernesto Galli Della Loggia

La scelta di Fiano. Quando l'odio contro gli ebrei non unisce più

Giovedì 19 novembre 2026


di Antonio Polito

Più tasse? Ma diteci a cosa servono

Mercoledì 18 novembre 2026


di Andrea Riccardi

La forza mite che sfida il mondo

Mercoledì 18 novembre 2026


di Danilo Taino

Bus e auto robot, ma non in Italia?

Mercoledì 18 novembre 2026

LEGGI TUTTI

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS10667 - DW1015