



LAVORO Euroconference

Edizione di mercoledì 21 febbraio 2024

NEWS DEL GIORNO

[Bonus psicologo: pubblicata la circolare Inps](#)
di Redazione

NEWS DEL GIORNO

[Inail: revisione tabelle delle malattie professionali settori industria e agricoltura](#)
di Redazione

NEWS DEL GIORNO

[Prosegue l'incremento della contrattazione territoriale di premialità](#)
di Redazione

NEWS DEL GIORNO

[Necessaria una pluralità di comportamenti per configurare mobbing](#)
di Redazione

SPECIALE DELLA SETTIMANA

[Business plan per studi professionali: come gestire il breve con lungimiranza](#)
di Emanuele Ghidoni – Consulente di BDM Associati

Bonus psicologo: pubblicata la circolare Inps

di **Redazione**

L'Inps, con [circolare 15 febbraio 2024, n. 34](#), ha fornito le indicazioni per la fruizione del bonus per il sostegno delle spese collegate a sessioni di psicoterapia (c.d. "Bonus psicologo").

Tale misura, introdotta dal D.L. 228/2021, è divenuta strutturale grazie alla previsione contenuta nell'articolo 1, comma 538, Legge 197/2022, di Bilancio per l'anno 2023, che tra l'altro ha elevato lo stanziamento complessivo e la soglia massima erogabile a ciascun beneficiario, portandola fino a 1.500,00 €.

Tale somma deve poi essere decurtata in proporzione a seconda della situazione ISEE, che in ogni caso non può eccedere il valore di 50.000,00 €, e rispetto al quale sono previste decurtazioni in presenza di importi superiori a 15.000,00 e fino a 30.000,00 € (riduzione del beneficio a 1.000,00 €), e superiori a 30.000,00 e fino al limite di 50.000,00 € (riduzione del beneficio a 500,00 €).

Resta in tutti i casi invariata la soglia richiedibile per ciascuna seduta che è pari a 50,00 €.

Con il decreto del Ministero della Salute (di concerto con il Ministero dell'Economia) del 24 novembre 2023, sono state definite le modalità di erogazione del beneficio per le richieste relative all'anno 2023.

Le domande potranno essere inoltrate nella finestra temporale che va dal 18 marzo 2024 al 31 maggio 2024; rispetto alla tempistica, l'Inps informa che poi la finestra utile sarà comunicata annualmente tramite messaggio.

Master di specializzazione

Welfare aziendale e politiche retributive

Scopri di più



Inail: revisione tabelle delle malattie professionali settori industria e agricoltura

di **Redazione**

L'Inail, con [circolare 15 febbraio 2024, n. 7](#), rende nota la modifica alle tabelle inerenti alle malattie professionali per i settori dell'industria e dell'agricoltura rispetto a quelle in precedenza previste e disciplinate dagli articoli 3 e 211 del D.P.R. n. 1124/1965, conseguentemente alla pubblicazione in G.U. in data 18 novembre 2023 del Decreto interministeriale 10 ottobre 2023 (che quindi entra in vigore dal 19 novembre 2023).

La presunzione legale opera laddove risultino contemporaneamente accertate le seguenti tre condizioni:

- esistenza della patologia nosologicamente indicata;
- adibizione abituale e sistematica alla lavorazione indicata in tabella;
- manifestazione della malattia entro il periodo massimo di indennizzabilità.

A sua volta, l'Inail può superare la presunzione legale rispetto all'origine professionale della malattia al ricorrere di requisiti tra i quali:

- assenza o non rispondenza della patologia indicata;
- assenza di svolgimento sistematico della prestazione correlata alla patologia;
- riconduzione della patologia a causa diversa ed extralavorativa.

Sempre la circolare n. 7/2024 precisa che per le domande presentate prima della modifica intervenuta, ancorché in fase di istruttoria, resta valida la normativa previgente.



Prosegue l'incremento della contrattazione territoriale di premialità

di Redazione

Continua a salire il numero dei contratti territoriali, ed in generale di secondo livello, depositati secondo la procedura telematica attivata dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali a seguito della pubblicazione del [Decreto Ministeriale 26 marzo 2016](#), ed aventi ad oggetto la premialità connessa ad incrementi di produttività.

Il dato, in linea con quello mappato a metà gennaio 2024, presenta alla data del 15 febbraio 2024 un numero di contatti depositati pari a 9.903 unità, contro le 7.681 presenti alla stessa data dello scorso anno.

Sempre rispetto ai dati dello scorso anno, la crescita è molto più marcata per quello che riguarda i contratti territoriali, rispetto a quelli aziendali, che fanno registrare un incremento, sebbene più contenuto.

Sul tema si segnala, tra l'altro, che la Legge di Bilancio per l'anno 2024 ha confermato anche per l'anno corrente la decurtazione dell'aliquota dal 10 % al 5 % delle somme riconosciute a titolo di premi di produttività introdotti da accordi di secondo livello.

Master di specializzazione

Gestione e organizzazione dello studio e delle risorse umane

Scopri di più



Necessaria una pluralità di comportamenti per configurare mobbing

di Redazione

La Cassazione Civile Sezione Lavoro, con sentenza 28 dicembre 2023, n. 36208, ha stabilito che è configurabile il *mobbing* lavorativo ove ricorra l'elemento obiettivo, integrato da una pluralità continuata di comportamenti pregiudizievoli per la persona interni al rapporto di lavoro e quello soggettivo dell'intendimento persecutorio nei confronti della vittima, a prescindere dall'illegittimità intrinseca di ciascun comportamento, in quanto la concreta connotazione intenzionale colora in senso illecito anche condotte altrimenti astrattamente legittime, il tutto secondo un assetto giuridico pianamente inquadrabile nell'ambito civilistico, ove si consideri che la determinazione intenzionale di un danno alla persona del lavoratore da parte del datore di lavoro o di chi per lui è in *re ipsa* ragione di violazione dell'articolo 2087 cod. civ. e quindi di responsabilità contrattuale, anche con i maggiori effetti di cui all'articolo 1225 cod. civ. per il caso di dolo; è configurabile lo *straining*, quando vi siano comportamenti stressogeni scientemente attuati nei confronti di un dipendente, anche se manchi la pluralità delle azioni vessatorie.

Seminario di specializzazione

Deflagranti pronunce in materia retributiva. Analisi e prospettive

Scopri di più



Business plan per studi professionali: come gestire il breve con lungimiranza

di **Emanuele Ghidoni** – Consulente di **BDM Associati**

Hai sentito spesso parlare del *business plan* e ti stai chiedendo se sia utile per il tuo studio professionale?

La risposta è sì. Il ***business plan*** è un documento che, messo per iscritto, è utile a te ed ai tuoi collaboratori, perché, oltre ad essere un formidabile strumento di comunicazione e vendita, è un importante strumento di pianificazione e controllo che permette di gestire il breve con lungimiranza.

Il *business plan* è una sorta di **guida invisibile** che aiuta a capire dove andare, perché e come.

Quindi, il *business plan* non serve solo alle *start-up* per presentare alla banca progetti per ottenere un finanziamento: il vero significato del *business plan* è di redigere un **documento strategico** quale risultato di una delle funzioni più importanti della gestione aziendale: la pianificazione.

Di qualsiasi realtà d'impresa si tratti, compreso lo studio professionale, un *business plan* ben strutturato aiuta a solidificare le idee, le intuizioni del titolare e dei soci, a delineare un percorso scritto per raggiungere con successo gli obiettivi e a valutare la bontà del progetto dal punto di vista economico – finanziario.

Il *business plan* diventa, quindi, uno **strumento per prendere decisioni**: dal quadro strategico derivano i piani operativi e le macro – attività si declinano in obiettivi, priorità e azioni. Si crea coerenza e continuità tra il piano pluriennale ed il *budget* annuale che sono parte di un sistema integrato.

Quanto scritto ci permette di introdurre la definizione seguente:

*“Il business plan è l'output di un **processo di pianificazione** che, partendo dalla visione imprenditoriale, definisce e sintetizza dove l'organizzazione vuole andare, perché e con quali mezzi, delineando il contesto nel quale sarà realizzato, descrivendo nel dettaglio il vantaggio competitivo e come si differenzia rispetto alla concorrenza.”*

Il *business plan* può essere scritto per molteplici finalità, siano esse esterne o interne:



- attrarre talenti e nuovi soci;
- sviluppare servizi innovativi;
- riorganizzare le aree strategiche d'affari;
- guidare il passaggio generazionale;
- gestire la cessione dello studio;
- costruire un "manuale guida" per l'intera organizzazione;

sono tutti esempi per i quali la stesura di un buon *business plan* è di cruciale importanza e non lascia il potenziale successo al caso.

È bene chiarire che la stesura del *business plan* è un lavoro intenso e comporta uno sforzo intellettuale notevole: il titolare dello studio è tenuto a mettere nero su bianco le caratteristiche del progetto in modo strutturato e ordinato. L'approccio dovrà essere quello del *forward - looking*: definire non tanto chi sono, ma chi voglio essere. La fatica sarà ricompensata dalla "comunione" d'intenti che orienterà le scelte future.

A questo punto, ti starai chiedendo: "*Quali sono gli elementi che compongono il Business Plan?*"

In linea di massima, il documento si compone di due macro-sezioni tra loro correlate e congruenti:

1. **la parte qualitativa** in cui si descrive il contesto competitivo, il mercato, il sistema di offerta e la struttura organizzativa dello studio;
2. **la parte quantitativa** che descrive il modello delle entrate, la struttura dei costi, gli investimenti operativi necessari, i finanziamenti previsti.

Un maggior dettaglio lo si può trovare seguendo la metodologia strutturata su *7 step* dell'esperto Antonello E. Bove, che illustra in modo chiaro il processo da seguire per sviluppare un piano d'uso interno all'organizzazione, quale mezzo straordinario di condivisione degli obiettivi e coinvolgimento dei collaboratori. Di seguito si riportano i 7 step.

1. **Executive Summary**: riassunto del progetto: è la prima cosa che si legge, ma l'ultima che si scrive. Deve trasmettere un'immagine interessante del progetto, colpire chi legge, oltre a far emergere coerenza e linearità nell'intero progetto;
2. **Descrizione dello studio professionale**: descrivere la storia dell'organizzazione. Mettere in luce i traguardi raggiunti e le competenze dei singoli collaboratori e dei *team*, sottolineare gli sviluppi del futuro, facendo capire che il piano crea valore aggiunto per il mercato e per l'organizzazione.
3. **Servizi e processi**: qual è il servizio che si vuole offrire? Qual è il vantaggio competitivo e i benefici? Quali sono le fasi del processo e quanti collaboratori sono coinvolti? Come è sviluppato e gestito il servizio nei confronti del cliente?
4. **Analisi mercato, piano marketing e vendita**: *step* fondamentale per lo studio in quanto fornisce un quadro di quali siano i fattori guida del mercato, di come raggiungere i clienti *target* identificando specifici segmenti e quali saranno le vendite in numeri e le



tattiche per raggiungerli.

5. **Posizione competitiva e analisi rischi:** esaminare i fattori chiave della propria organizzazione e compararli con i concorrenti, individuando punti di forza, debolezza, minacce e opportunità. Identificare team leader responsabili del monitoraggio durante lo sviluppo del piano al fine di far fronte a rischi che possano compromettere parte o l'intero il progetto.
6. **Organizzazione:** questo passaggio cruciale serve per capire se sussistono competenze tecniche e manageriali integrate: soci e collaboratori sono in grado di sviluppare ed eseguire le attività presentate? Lo studio ha la giusta miscela di talenti? Esiste spirito di squadra? Le persone sono allineate ai piani strategici, si sentono motivate e sono ricompensate da piani d'incentivazione adeguati? L'esecuzione corretta dei task permette di raggiungere gli obiettivi attesi. Clienti e investitori credono in squadre vincenti e ad alte *performance*, ancora prima che in nuovi servizi.
7. **Parte finanziaria:** è necessario che il piano strategico, i piani operativi e i risultati economico finanziari siano coerenti l'un l'altro. I prospetti di conto economico, stato patrimoniale e *cash flow* (ed altri strumenti d'analisi quali il BEP, il ROI il VAN e l'IRR) devono poter esprimere la bontà del progetto dimostrando di ottenere marginalità interessanti e conseguenti utili, accompagnati dalla generazione di flussi di cassa positivi.

Infine, un accenno agli applicativi da utilizzare per la costruzione del modello: oltre ad **Excel** si possono impiegare sistemi di **Business Intelligence** che sono in grado di elaborare grandi quantità di dati, presentare soluzioni grafiche accattivanti e trasformare il BP in uno strumento vivo, operativo e collegato agli altri strumenti di controllo di gestione, quali il *budget*.

**La professionalità
va riconosciuta**

**100
BEST IN CLASS
2024 Edition**

Euroconference | Forbes | sponsored by TeamSystem