



Le polizze. L'ampliamento del raggio d'azione

Più tutele e meno costi con le «convenzioni»

Federica Micardi
Francesca Milano

Da un lato ci sono i professionisti, dall'altro le assicurazioni. Trovare la giusta polizza può essere complicato, ed è per questo che molti Ordini professionali offrono ai propri iscritti delle convenzioni che fanno risparmiare soldi e tempo.

Una delle società di broker specializzata in questo tipo di polizze è la Marsh: «Le polizze Rc professionali si differenziano dalle altre polizze Rc - spiega Antonio Fattore, *association practice leader* di Marsh Spa - perché adottano la struttura contrattuale cosiddetta "claims made" (e cioè il sinistro si attiva al momento della richiesta di risarcimento), con possibilità, quindi, di prevedere l'effetto retroattivo della copertura, massimali elevati per consentire a ogni professionista di avere la soluzione più adatta alle proprie esigenze e ultrattività di polizza nel caso di cessazione dell'attività professionale». Ad oggi Marsh assicura la maggioranza degli Ordini rientranti nella categoria delle professioni tecniche (geometri, periti, ingegneri e architetti) e i consulenti del lavoro, oltre ad avere convenzioni con la Cassa forense e con alcune associazioni dei medici.

I premi medi per le Rc professionali delle categorie professionali vanno da 250 a 600 euro, fatti salvi i medici liberi professionisti. Il costo è stato, fin dall'introduzione dell'obbligo assicurativo, uno degli temi più discussi. «Nel corso degli ultimi anni - racconta sempre Fattore - abbiamo perseguito l'obiettivo di proporre prodotti omogenei dotati di coperture ad ampio raggio, con una particolare attenzione alle fasce di fatturato più contenute e ai giovani professionisti per supportarli nel loro percorso professionale».

Non tutti gli Ordini hanno già stipulato accordi con broker o compagnie assicurative. «Aspettiamo l'individuazione dei requisiti minimi delle polizze - spiega il segretario della Fnomceo, Sergio Bovenga - prima di avviare una procedura di negoziazione di convenzioni collettive».

Ma il mercato delle assicurazioni come ha reagito all'obbligatorietà della polizza? «A due velocità - spiega Giorgio Moroni, responsabile della *Specialty professional services* di Aon - da una parte ci sono le compagnie italiane che per ora stanno alla finestra mentre le compagnie internazionali, presenti stabilmente in Italia, sono molto agguerrite e interessate. Si trat-

ta infatti di compagnie che hanno familiarità con la gestione dei rischi di lunga coda, ovvero caratterizzati da lungolatenza e da periodi di gestione in qualche caso ultradecennali». Oggi il mercato italiano è diventato particolarmente interessante, perché in nessun altro Paese europeo vige l'obbligo assicurativo per tutti i professionisti. «L'Italia è partita tardi - dice Moroni - ma oggi è all'avanguardia e in relazione al contenuto delle garanzie dove non è arrivata la legge è arrivato il mercato». È il caso del rischio della discontinuità della copertura, che si potrebbe verificare nel caso in cui il professionista cambia nel corso degli anni l'assicuratore. «Il mercato assicurativo più avanzato ha risolto questo problema attraverso la *deeming clause* - spiega Moroni - che copre il sinistro che si è manifestato successivamente al termine del contratto di assicurazione, se le circostanze ad esso ricollegabili sono state notificate quando il contratto era vigente. Attenzione però - mette in guardia Moroni - la *deeming clause* di norma non si trova nelle polizze stipulate dai singoli, che spesso ignorano l'esistenza di questa clausola, mentre sta trovando spazio nelle polizze in convenzione che stiamo offrendo alle associazioni e agli ordini di categoria e in particolare nella nuova polizza "colpa grave" per i professionisti sanitari dipendenti proposta in questi giorni da Aon in conformità con le previsioni della legge 24/2017 dove il contratto base include retroattività, ultrattività decennale inclusa nel premio e *deeming clause*».

Oltre ai rischi coperti l'altro elemento importante della polizza è il costo, che può variare, a seconda del tipo di professione, del fatturato relativo, del massimale prescelto da poche centinaia di euro a diverse migliaia. Chiaramente la stipula di una convenzione che riguardi più soggetti esercenti la medesima professione consente margini di risparmio. Far leva sui costi dell'assicurazione per incentivare la sottoscrizione è la strada percorsa dal Consiglio nazionale forense, che ha aggiudicato la gara prevedendo uno sconto extra per gli Ordini territoriali: se questi registrano un'adesione superiore al 5% gli iscritti a quell'Ordine avranno diritto a uno sconto ulteriore del 5% sulla Rc professionale, lo sconto sale al 10% se le adesioni superano il 10% e arriva al 15% se le adesioni superano questa percentuale. Un'idea che ha avuto un risultato superiore alle aspettative: «Nell'arco di un mese sono arrivate

circa 10mila adesioni - racconta Moroni - e ogni giorno registriamo 100 adesioni in più».

Ma qual è il rischio di non essere assicurati? «È quello di mettere a repentaglio non solo il proprio tenore di vita - spiegano da UniPol - ma in caso di danno grave la sopravvivenza stessa dell'attività, oltre alle sanzioni appositamente previste per quelle categorie per le quali vige l'obbligo assicurativo».

LA NOVITÀ

Per scongiurare il rischio di discontinuità di copertura, è introdotta la *deeming clause*, ma solo nei contratti offerti agli enti di categoria