

Dagli architetti linee guida per elaborare soluzioni mirate

Ingegneri: gara in arrivo per scegliere il broker

Una convenzione nazionale per gli ingegneri. Linee guida aperte alle offerte di più operatori per gli architetti. Dopo mesi di studio e analisi, i progettisti italiani si stanno muovendo in queste due direzioni, sfruttando così in maniera differente la facoltà che la legge offre agli ordini di stipulare convenzioni a favore dei propri iscritti.

La decisione del Consiglio nazionale degli ingegneri non è ancora maturata in via definitiva. Ma, stando alle parole del presidente **Armando Zambrano**, c'è una soluzione che sta prendendo forma. «Al momento abbiamo allo studio l'organizzazione di una gara per stipulare con un broker una convenzione nazionale. È l'ipotesi verso la quale ci stiamo orientando, ma ci sono diversi dettagli da valutare». Il riferimento è alle difficoltà tecniche che questa soluzione si porta dietro. Una polizza sottoscritta da una percentuale minima di iscritti, infatti, avrebbe poco senso, perché non consentirebbe di abbattere i premi e massimizzare le garanzie.

Così gli ingegneri si stanno orientando verso una soluzione differente e nuova: una polizza assicurativa per la copertura automatica della responsabilità civile di tutti gli iscritti all'albo. Questa, però, si porta dietro una serie di

problemi, come la legittimità di inglobare il costo della polizza nella tassa di iscrizione all'albo o il passaggio degli ingegneri che già dispongono di una copertura al nuovo regime. Il piano comunque, è sciogliere le ultime riserve nel giro di un paio di mesi, fare la gara e attivare la polizza per luglio.

Gli architetti, invece, percorreranno una strada diversa, cercando di non vincolare troppo i loro iscritti con un solo modello di polizza. Come dice **Pasquale Felicetti**, tesoriere e responsabile del Dipartimento interni del Consiglio nazionale, in questa fase incaricato di lavorare sul dossier: «Anziché orientarci su una convenzione nazionale, abbiamo preferito preparare una serie di linee guida, che contengano gli elementi per noi rilevanti in una polizza assicurativa di un architetto». Questi elementi saranno sottoposti a diversi broker nelle prossime settimane con l'obiettivo di raccogliere offerte compatibili con le indicazioni delle linee guida. E mettere così a disposizione degli iscritti, alla fine del lavoro di monitoraggio, una serie di offerte "certificate" dal Cna. «Stiamo avendo i primi incontri proprio in questi giorni», spiega ancora Felicetti. Non bisognerà aspettare molto allora, per vedere qualche risultato concreto. ■

G.La

Dopo un anno di proroga dal 15 agosto scatta l'obbligo di copertura per tutti gli iscritti agli ordini: le offerte per tre profili-tipo:

Progettisti, fino a 5mila euro per Franchigia, «ultrattività» delle polizze, «continuous cover» gli elementi-chiave da verificare

DI GIUSEPPE LATOUR

Tra i quattro e i cinquecento euro per chi si affaccia alla professione. Tra i 1.500 e i 2mila euro per chi ha un giro d'affari già consolidato. E circa 5mila euro nel caso di un progettista «anziano», con un fatturato intorno ai 300mila euro. Pagheranno tanto architetti e ingegneri per le loro polizze, stando a quanto offre il mercato delle assicurazioni in questa fase, secondo un'indagine effettuata da Edilizia e Territorio a pochi mesi dalla partenza dell'obbligo di copertura per tutti gli iscritti agli ordini, fissata per il prossimo 15 agosto. A meno di non avere la possibilità di rivolgersi a Inarcassa, usufruendo della convenzione con Willis, che al momento costituisce il vero parametro di riferimento per tutti.

IL MONITORAGGIO
L'indagine è stata effettuata sottoponendo ad alcuni tra i principali broker presenti sul mercato italiano tre modelli di professionista tipo, modulati in base alle età e al fatturato. In questo modo è possibile osservare in concreto quanto un architetto o un ingegnere, chiamati alla fatidica scadenza, dovranno sborsare per essere a posto con gli obblighi di legge. Anche se bisogna considerare che ogni offerta presuppone una lunga serie di variabili, clausole, eccezioni, in grado di far variare i premi anche di parecchio. Per questo può essere presa solo come riferimento di massima.

Di certo, viene fuori che il prossimo 15 agosto i professionisti saranno chiamati a pagare cifre consistenti, seppure proporzionate al rispettivo giro d'affari. Un quarantenne con 100mila euro di fatturato pagherà un premio variabile tra i 1.500 e i 2mila euro, a seconda del broker. In cambio avrà copertura per sinistri fino a 2,5 milioni e dovrà coprire da solo danni fino a 2.500 euro (la cosiddetta franchigia). Un po' meno pagherà chi si rivolge a Inarcassa che, grazie alla convenzione

con Willis, offre condizioni mediamente migliori di almeno il 20% rispetto al resto del mercato. Dovunque si vada, comunque, si parla di una spesa tra l'1% e il 2% delle entrate del progettista; normale che tutti stiano studiando con grande attenzione cosa fare.

L'IDENTIKIT
Partiamo, allora, dall'identikit del progettista ancora a caccia di una polizza. «Sono rimasti senza copertura soprattutto i professionisti che pagheranno premi più modesti; la fascia alta del mercato è già assicurata da tempo», spiega **Maurizio Ghiloso**, amministratore delegato di **Dual Italia**. Il motivo è che quelli che lavorano nel settore pubblico erano già vincolati ad avere la copertura, mentre molti degli altri hanno sottoscritto un contratto l'estate scorsa, prima che l'avvio dell'obbligo fosse rinviato di un anno.

Per chi è rimasto in mezzo al guado, va detto, la legge non è molto stringente. Gli operatori lo dicono sottovoce: la norma impone solo che i professionisti siano assicurati, non dice molto sulla sostanza della copertura. Allora, senza ipocrisie, la prima scelta da fare è se sottoscrivere un contratto che dia garanzie reali o prendere un pezzo di carta solo per essere formalmente in regola. In questo caso ci si assumono grossi rischi. Nella prima ipotesi, invece, c'è da faticare parecchio, perché gli elementi da verificare sono moltissimi e non tutti di immediata comprensione.

LE CLAUSOLE
Si parte dagli elementi base della polizza, come spiega **Michela Daga**, responsabile Rc professionale per l'area tecnica di **Aec**: «Nel massimale è importante verificare la presenza di sottolimiti per sinistri specifici. Ad esempio, può succedere che un ingegnere abbia un massimale generale di 5 milioni ma un sottolimito di 500mila euro per i danni da sospensione cantiere». Stessa accortezza per la franchigia. «Di regola deve essere sempre un importo assoluto e non un valore percentu-

LE SIMULAZIONI Premio annuale in euro offerto da tre tra i principali broker presenti

Caso 1: giovane professionista

Fatturato: 25mila euro
Massimale: un milione di euro
Franchigia: 2.500 euro. Non assicurato da almeno due anni senza sinistri
Dual (max 35 anni) **Aec** **Aon**
550 **524,05** **420**

Caso 2: professionista 40enne

Fatturato: 100mila euro
Massimale: 2,5 milioni di euro
Franchigia: 2.500 euro. Assicurato da almeno due anni senza sinistri
Dual **Aec** **Aon**
2.100 **1.446** **1.600**

Caso 3: professionista anziano

Fatturato: 300mila euro
Massimale: 5 milioni di euro
Franchigia: 5mila euro. Assicurato da almeno due anni senza sinistri
Dual **Aec** **Aon**
5.300 **4.137** **5.700**

Dual Italia: la copertura include retroattività illimitata. Solo per il caso 3 la data di retroattività è da concordare. Inoltre includono il tacito rinnovo senza regolazione di premio

Aec: le offerte sono relative a coperture con tacito rinnovo che prevedono la garanzia continuous cover ed un periodo di garanzia postuma di 10 anni ed una retroattività di 5 anni

ale, perché in questo caso si rischia di dover pagare di tasca propria importi molto elevati». Pensiamo a una franchigia dell'1% in un sinistro da 2 milioni.
Altro elemento base è la cosiddetta «ultrattività». Le polizze per i professionisti, infatti, garantiscono solo per i sinistri denunciati nel periodo di copertura. È importante, allora, che il contratto preveda delle estensioni. Che, spiegano da **Aon**, sono soprattutto due: «La retroattività illimitata per fatti occorsi

nel passato e che non si siano ancora manifestati con un reclamo al momento della stipula» e «l'ultrattività decennale della polizza in caso di cessazione dell'attività professionale, senza necessità di attivazione o di pagamento di premi supplementari».

Infine, ci sono elementi parecchio specifici. Bisogna preferire le polizze con tacito rinnovo, perché in questo modo si evitano periodi nei quali il professionista rischia di restare senza garanzie. E si deve scegliere,

sul mercato delle assicurazioni professionali

INARCASSA Convenzione con Willis

250 euro

Il premio per chi ha meno di 35 anni e un fatturato sotto i 50mila euro

20%

La riduzione prevista per i professionisti che non eseguono grandi opere

1.134 euro

Il premio per un fatturato di 100mila euro e un massimale di 2,75 milioni

10

I massimali possibili per la polizza Inarcassa, da 250mila a dieci milioni di euro

3.260 euro

Il premio per un fatturato di 300mila euro e un massimale di 5 milioni

3

Gli anni di validità della convenzione, che è stata rinegoziata il primo aprile 2012

50%

La riduzione del premio possibile per coloro che riducono le garanzie ampliando le esclusioni



Aon: le offerte includono retroattività illimitata per fatti occorsi nel passato, ultrattività decennale della polizza, impegno alla sottoscrizione di "certificati Merloni"

laddove se ne abbia bisogno, la cosiddetta «continuous cover», con la quale l'assicuratore si impegna a indennizzare richieste di risarcimento derivanti da circostanze già note al momento della sottoscrizione della polizza e non denunciate dal professionista.

LE INSIDIE DEL MERCATO

Il consiglio di tutti, comunque, è non scegliere la strada del risparmio a tutti i costi. Perché gli operatori che oggi offrono premi molto più bassi del resto del mercato, domani

potrebbero trovarsi ad avere problemi di sostenibilità finanziaria: «C'è il rischio - dice Ghiloso - che qualche operatore si sia avventurato in questo settore in maniera molto aggressiva, ma poi in futuro possa avere un ripensamento». Una priorità confermata anche da **Federica Beccuti**, account executive di **Aon**: «È importante avere alle spalle operatori che non lascino dopo un anno perché capiscono di aver sbagliato i loro conti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA