

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:

da chi comincia la carriera a chi già vanta un solido fatturato

Progettisti, fino a 5mila euro per l'assicurazione

Franchigia, «ultrattività» delle polizze, «continuous cover» gli elementi-chiave da verificare

alla firma - In campo anche Inarcassa-Willis

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 profes-

sionisti 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 percentuale, 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, 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 Ghilosso – 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

LE SIMULAZIONI

Premio annuale in euro offerto da tre tra i principali broker pres

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)

550

Aec

524,05

Aon

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

2.100

Aec

1.446

Aon

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

5.300

Aec

4.137

Aon

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

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

INARCASSA

Convenzione con Willis

250 euroIl 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

Nei grandi Paesi esiste da anni

Sulla protezione obbligatoria l'Italia arriva ultima in Europa

L'Italia arriva per ultima. Se allarghiamo lo sguardo al resto d'Europa, tutti i principali Paesi hanno già da tempo un regime di assicurazione obbligatoria per i progettisti, che da noi arriverà solo nel giro di qualche mese. Vale per la Francia, la Germania, la Gran Bretagna e la Spagna, seppure

con qualche piccola differenza. Ma anche per tanti Paesi più piccoli. Sono tredici, al momento, quelli che hanno già in vigore un regime di polizze obbligatorie. Fanno eccezione soprattutto i Paesi del Nord Europa, dove vige un sistema più liberale: la copertura non è necessaria per legge, ma è comunque molto utilizzata e richiesta dai clien-

ti. Mentre ad Est le polizze sono ancora poco adottate.

L'esempio più clamoroso è la **Francia**. Qui la materia è regolata dalla legge Spinetta, datata addirittura quattro gennaio 1978. Nel testo si stabilisce che tutti coloro che contribuiscono alla realizzazione del progetto di un edificio devono essere co-

perti da una polizza. Per architetti, ingegneri e geometri, allora, non c'è alternativa: da oltre trent'anni si lavora solo se assicurati. Discorso simile per **Germania** e **Gran Bretagna**, dove la copertura è necessaria da diversi anni. In **Spagna**, invece, l'obbligo esiste solo per gli edifici residenziali ma è comunemente richiesto e utilizzato anche per gli altri. Tanto che esiste addirittura una compagnia assicurativa (la Asemas) che si occupa esclusivamente degli architetti.

Ma non sono solo i grandi Paesi ad averci battuto sul tempo. In **Polonia** tutti gli architetti e gli ingegneri iscritti ai rispettivi albi devono avere una polizza. E lo stesso accade in **Lituania**, in **Slovacchia**, in **Repubblica Ceca**, in **Portogallo**, in

Lussemburgo, in **Austria** e in **Belgio**. Senza contare casi, come la **Slovenia** o l'**Irlanda**, nei quali esiste un vincolo, ma limitato solo ad alcuni tipi di edificio o di contratto. In Irlanda, addirittura, avviene che quasi la totalità dei professionisti abbia la copertura, seppure in assenza di un vero e proprio obbligo generalizzato.

Per trovare regole radicalmente differenti bisogna, invece, spostarsi a Nord o a Est. Qui si trovano Paesi nei quali si tende a lasciare più spazio all'iniziativa dei singoli professionisti, senza fissare regole stringenti. In **Danimarca** non ci sono vincoli di alcun tipo, ma alcuni ordini professionali mettono comunque a disposizione degli iscritti una copertura a basso costo. Discorso simile per l'**Olanda**, dove l'ordine degli

architetti la richiede espressamente, anche se manca una legge specifica sul tema. Quindi, la prassi dice che le coperture sono comunque molto usate. Succede in **Svezia** e **Finlandia**: qui, in assenza di obbligo, i clienti chiedono spesso la polizza.

Meno regolato il sistema che si trova guardando ad Est. In **Bulgaria** non ci sono limitazioni di nessun tipo. Lo stesso accade almeno in altri cinque Paesi: **Grecia**, **Ungheria**, **Romania**, **Lettonia** e **Turchia**. Tutti Stati che, al di là della mancanza di obblighi di legge, appaiono più indietro rispetto agli altri, dal momento che le coperture assicurative risultano, nella pratica dei professionisti, poco utilizzate. ■

G.La.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



NOI E GLI ALTRI
I 13 Paesi europei
con obbligo
di assicurazione
per i professionisti

Austria
Belgio
Croazia
Francia
Germania
Gran Bretagna
Lituania
Lussemburgo
Polonia
Portogallo
Repubblica Ceca
Slovacchia
Spagna (solo per il residenziale)

Fonte: Wonderland Manual for Emerging Architects, Silvia Forlati e Anne Isopp, Springer

