

**Centro Studi  
Consiglio Nazionale Ingegneri**

**La polizza per responsabilità civile professionale  
Orientamenti e prospettive degli ingegneri**



**(c.r. 482)**

**Roma, dicembre 2015**

# I CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Ing. Armando Zambrano	Presidente
Ing. Fabio Bonfà	Vicepresidente Vicario
Ing. Gianni Massa	Vicepresidente
Ing. Riccardo Pellegatta	Consigliere Segretario
Ing. Michele Lapenna	Consigliere Tesoriere
Ing. Giovanni Cardinale	Consigliere
Ing. Gaetano Fedè	Consigliere
Ing. Andrea Gianasso	Consigliere
Ing. Hansjörg Letzner	Consigliere
Ing. iunior Ania Lopez	Consigliere
Ing. Massimo Mariani	Consigliere
Ing. Angelo Masi	Consigliere
Ing. Nicola Monda	Consigliere
Ing. Raffaele Solustri	Consigliere
Ing. Angelo Valsecchi	Consigliere

**Presidenza e Segreteria 00187 Roma – Via XX Settembre, 5**  
**Tel. 06.6976701 Fax 06.69767048 Sito web: [www.tuttoingegnere.it](http://www.tuttoingegnere.it)**



**Presso il Ministero della Giustizia – 00186 Roma – Via Arenula, 71**



**CENTRO STUDI**  
CONSIGLIO NAZIONALE INGEGNERI

**CONSIGLIO DIRETTIVO**

Ing. Luigi Ronsivalle	Presidente
Ing. Luigi Panzan	Vice Presidente
Ing. Fabrizio Ferracci	Consigliere Segretario
Ing. Giovanni Cardinale	Consigliere
Ing. Francesco Cardone	Consigliere
Ing. Bruno Lo Torto	Consigliere
Ing. Salvatore Noè	Consigliere
Ing. Maurizio Vicaretti	Consigliere
Dott. Massimiliano Pittau	Direttore

**Sede: Via XX Settembre, 5 - 00187 Roma - Tel. 06.85354739, Fax 06.84241800**

info@centrostudicni.it - www.centrostudicni.it

# Indice

---

<b>1. Premessa e sintesi</b>	<b>1</b>
1.1. Obiettivi e caratteristiche della ricerca	1
1.2. Dati di sintesi e indicazioni emerse dall'indagine	4
<b>2. Domanda e prospettive della polizza assicurativa tra gli ingegneri liberi professionisti</b>	<b>15</b>
2.1. Aspetti preliminari	15
2.1.1. Il livello di diffusione della polizza tra gli ingegneri liberi professionisti	15
2.1.2. Il tasso di sinistrosità nell'esercizio dell'attività professionale	19
2.1.3. Le polizze assicurative più diffuse tra gli ingegneri	20
2.2. L'approccio alla polizza per responsabilità professionale	21
2.2.1. I fattori rilevanti di scelta	24
2.2.2. Il livello di informazione sulle clausole contrattuali	26
2.3. I canali di informazione sulla polizza per Rc professionale	28
2.4. Alcuni elementi relativi al rapporto tra assicurato e compagnia di assicurazione	31
2.5. Premi e massimali nella prospettiva di una polizza collettiva	35
2.6. Prospettive per una polizza collettiva promossa dal CNI	43
<b>3. Gli ingegneri dipendenti ed il ricorso alla polizza per Rc professionale</b>	<b>49</b>
3.1. Un rapporto distaccato verso il sistema assicurativo	49
3.2. L'orientamento alla polizza collettiva	53



### 3.3. Conclusioni

55



# 1. Premessa e sintesi

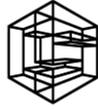
---

## 1.1. Obiettivi e caratteristiche della ricerca

Dal mese di agosto 2013 la sottoscrizione di una polizza per responsabilità civile professionale è un obbligo di legge per una platea piuttosto cospicua di professionisti iscritti ad un Albo. Per oltre 100.000 ingegneri (che esercitano la libera professione full-time o associata ad un lavoro dipendente, rispetto ai 237.000 complessivamente iscritti all'Albo) vige, dunque, tale obbligo che, da un lato, certamente tutela da rischi legati all'attività lavorativa, ma che sotto altri aspetti viene percepito come uno dei tanti oneri eccessivi da sostenere, con scarsi ritorni in termini di utilità. La lunga crisi economica che ha colpito il Paese ha, inoltre, accentuato questa sensazione, specie tra i professionisti più giovani, con livelli di fatturato piuttosto contenuti e sui quali sembrano gravare, invece, costi incompressibili sempre più consistenti.

Con l'intento di comprendere quale sia *l'approccio degli ingegneri alla polizza per responsabilità civile professionale e le problematiche connesse*, il Centro Studi del Consiglio Nazionale degli Ingegneri ha realizzato, nel mese di luglio 2015, un'apposita rilevazione sugli iscritti all'Albo, considerando tre diverse categorie di soggetti: coloro che svolgono in via esclusiva la libera professione, chisvolge contemporaneamente lavoro dipendente e attività da libero professionista e, infine, gli ingegneri che operano esclusivamente come lavoratori dipendenti. I rispondenti all'indagine sono stati 7.242, un campione sufficientemente robusto per trarre informazioni utili anche a definire *possibili miglioramenti delle strategie commerciali legate a questa particolare tipologia di polizza*.

Occorre, peraltro, sottolineare come *questo studio sia finalizzato a comprendere a quali condizioni il CNI possa promuovere, attraverso un accordo con una compagnia assicurativa, una polizza di tipo collettivo*, modulabile in termini di servizi accessori ed a costi contenuti, **destinata specificamente agli ingegneri iscritti all'Albo**.

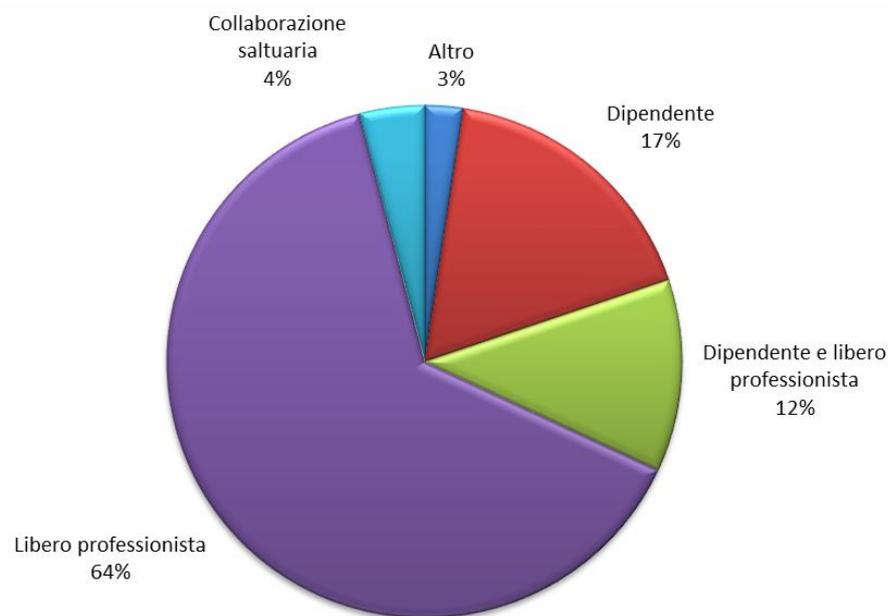


*Da questo punto di vista, le indicazioni possono essere favorevoli attenendosi, ovviamente, a determinate condizioni. In particolare, la polizza collettiva promossa dal CNI dovrebbe essere supportata da opportune strategie commerciali e di comunicazione tali da soddisfare le diverse aspettative della platea di ingegneri.*

Vale, inoltre, segnalare alcuni dati relativi alla struttura del campione analizzato.

La parte più cospicua di rispondenti (64%), pari a 4.637 ingegneri, esercita la libera professione full-time, il 12% (878 persone) è dipendente e libero professionista e il 17% (1.262 rispondenti) è solo dipendente. La restante parte del campione, pari al 7%, svolge collaborazioni saltuarie o è ingegnere in stato di quiescenza con collaborazioni saltuarie (**fig. 1**).

**Fig. 1 - Distribuzione % di 7.242 ingegneri rispondenti all'indagine, per posizione lavorativa dei rispondenti**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Dal punto di vista della distribuzione geografica, il campione risulta non del tutto rispondente alla realtà effettiva degli iscritti all'Albo,

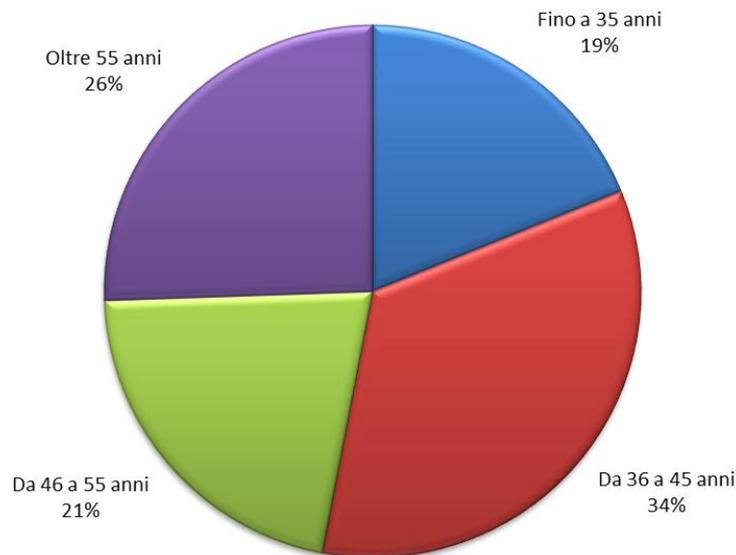


sebbene le differenze non appaiono particolarmente accentuate. Pertanto i rispondenti residenti nel Nord-Ovest sono il 25,7%, quelli del Nord-Est sono il 23,8%, quelli del Centro sono il 21,3%, quelli del Sud sono 28,8%, mentre gli ingegneri residenti all'estero sono lo 0,4% del campione.

Per ciò che concerne l'età dei rispondenti, occorre sottolineare che all'indagine ha risposto un cospicuo numero di giovani ingegneri, il che è interessante poiché, probabilmente, gli aspetti più delicati e complessi legati alle polizze per responsabilità professionale riguardano per lo più le giovani generazioni, con esigenze particolari in termini di costo/premio da pagare. I rispondenti della classe d'età compresi fino a 35 anni rappresentano il 18,8%, quelli tra 36 e 45 anni sono il 34,2%, per un totale pari al 53%. La classe tra 46 e 55 anni rappresenta il 21,4% ed i rispondenti con più di 55 anni sono il 25,5% (**fig. 2**). E' bene rilevare che l'approccio alla polizza per responsabilità civile professionale cambia considerevolmente a seconda dell'età del rispondente, *in primis* perché le esperienze e l'approccio al mercato tra un giovane professionista ed uno con un più ampio *curriculum* lavorativo sono notevolmente diversi (e quindi anche le esigenze legate alla polizza possono essere differenti); inoltre, perché le dinamiche vissute negli ultimi anni dai più giovani, a causa della crisi economica, sono state più complesse rispetto a quelle registrate dai professionisti più anziani, sebbene anche in questo caso le difficoltà generate dalla recessione economica non siano mancate. Chi si è avviato da relativamente poco tempo nel mercato del lavoro professionale sembra più attento a conoscere alcuni aspetti specifici della polizza, rispetto ai professionisti più anziani che danno per scontata l'obbligatorietà di tale strumento e non ritengono di dover approfondire oltre certi limiti la conoscenza di aspetti tecnici. Certamente vale, comunque, la pena di anticipare qui che il livello di conoscenza di alcuni aspetti essenziali della polizza è piuttosto basso in tutti gli strati del campione e questo è un fattore non poco rilevante.



**Fig. 2 - Distribuzione % di 7.242 ingegneri rispondenti all'indagine, per classe d'età dei rispondenti**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

*L'analisi riportata nei capitoli che seguono tenta, dunque, di mettere in evidenza gli aspetti salienti emersi dalla rilevazione adottando, per quanto possibile, una visuale ampia, in grado di tenere conto degli approcci differenziati allo strumento della polizza professionale.*

## **1.2. Dati di sintesi e indicazioni emerse dall'indagine**

L'indagine offre indicazioni operative su due aspetti strettamente connessi:

- da un lato le dinamiche, tutt'altro che scontate, tra la domanda e l'offerta di polizze per responsabilità civile professionale destinate alla categoria degli ingegneri;
- dall'altro lato l'analisi si è concentrata nel definire le condizioni e le opportunità legate all'attivazione di una polizza di tipo collettivo che il CNI intenderebbe promuovere a favore dei propri iscritti.



Il primo ambito di analisi è propedeutico al secondo. Infatti, *per capire se vi sia o meno una prospettiva di attivare una polizza collettiva espressamente destinata agli ingegneri, occorre tenere conto dell'approccio, o dei diversi approcci, che tale categoria oggi esprime nei confronti degli strumenti di tutela in caso di sinistro.*

L'analisi riportata nelle pagine che seguono distingue, inoltre, nettamente tra la domanda (e l'offerta) di polizze per Rc professionale da parte degli ingegneri che esercitano la libera professione e la domanda, molto più limitata, espressa da coloro che operano in via esclusiva come dipendenti di una struttura privata o di un ente pubblico.

### ***Le polizze per i liberi professionisti***

Il mercato delle polizze per responsabilità civile professionale – o meglio il contesto in cui si manifestano la domanda e l'offerta di questo tipo di polizza - *appare attualmente poco fluido*, costellato da una serie di elementi critici che rischiano di non fare evolvere e migliorare la qualità dell'offerta. In questo quadro, una polizza collettiva promossa dal CNI deve essere studiata con tutti gli accorgimenti del caso, cercando di rispondere alle diverse aspettative degli ingegneri in termini di premio, massimale, ampia copertura del rischio e chiarezza delle clausole del contratto.

Il contesto (domanda e offerta) non è fluido per motivi differenti quali (**fig. 3**):

- il fatto che il **prezzo della polizza**, ovvero il premio versato annualmente, è ovviamente percepito da una parte consistente di liberi professionisti come elevato, specie in una fase di crisi come quella attuale; *appena un terzo dei liberi professionisti ritiene che il premio sia adeguato al servizio complessivo ottenuto* ed al livello di rischio coperto, mentre la parte restante considera tale costo essenzialmente disallineato rispetto ai benefici ottenuti dalla polizza;
- **per la maggior parte degli ingegneri le clausole contrattuali sono poco chiare**, la capacità dell'assicuratore di personalizzare il



contratto è scarsa e le informazioni relative alla polizza non sono facilmente comprensibili;

- se si esclude una piccola minoranza di liberi professionisti (meno del 20%), **per la larga maggioranza il livello di conoscenza dei contenuti esatti della polizza è estremamente basso**. Il 44% dichiara una conoscenza basilare delle condizioni contrattuali ed il 2% non ha nessuna conoscenza al riguardo.

Fig. 3 - Fattori critici che incidono nel rapporto tra ingegnere contraente una polizza per Rc professionale e compagnia assicuratrice



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Dai dati disponibili sembra emergere, in molti casi, un certo livello di approssimazione nelle risposte, un'**approssimazione che si riflette inevitabilmente nella qualità del rapporto con la polizza**. La diffusa lamentela dell'inadeguatezza della polizza alle specifiche esigenze del professionista va letta insieme al basso livello di conoscenza dei contenuti della polizza stessa. Ciò indica che **l'atteggiamento prevalente è di sostanziale distacco** nei confronti di questo strumento. **Pochi attribuiscono in modo chiaro un valore effettivo ed una rilevante funzione d'uso alla polizza (fig. 4)**. Gran parte dei professionisti viceversa, – come è facile immaginare – oscilla tra



un'accettazione *de facto* di tale strumento e l'insofferenza verso un servizio oneroso, reso obbligatorio dalla legge e del quale in alcuni casi si ritiene che si potrebbe fare a meno.

Fig.4 - Alcuni aspetti legati alla percezione della funzione della polizza per Rc professionale nell'opinione degli ingegneri liberi professionisti



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Non è un caso che **solo il 17% degli intervistati consideri la polizza per Rc professionale come realmente utile**, mentre per la maggioranza dei professionisti l'atteggiamento è molto più freddo, anzi per quasi il 50% il giudizio tende fortemente al negativo. Eppure non è da sottovalutare il fatto, come si vedrà più avanti, che *chi ha una conoscenza più approfondita delle caratteristiche della propria polizza attribuisce minore importanza (rispetto alla media generale) al fattore prezzo e conferisce considerevole importanza ad esempio alla tipologia dei rischi coperti*. In sostanza, **un atteggiamento più informato e consapevole consente di valutare meglio la polizza** e, forse, anche, di **accedere ad offerte migliori, più appropriate** e più equilibrate in termini di costi-benefici generati dal contratto assicurativo.



Non da ultimo, dall'indagine è emerso che **il 33% dei liberi professionisti ha indicato di essere privo di polizza**. Si tratta di un **dato essenziale per leggere il contesto complessivo e definire strategie future, incluso l'eventuale lancio di una polizza collettiva ad opera del CNI**. In particolare:

- la prima motivazione della mancata sottoscrizione è il costo eccessivamente elevato della polizza;
- la seconda motivazione è che il singolo professionista sta riflettendo se stipularla o meno;
- la terza è rappresentata dal fatto che molti ingegneri ritengono di non dover stipulare l'assicurazione poiché dichiarano dilimitare contrattualmente le proprie responsabilità.

Questi dati non fanno che confermare una **conoscenza, a tratti, distorta** di tale strumento, certamente non di tutti gli ingegneri, ma di una buona parte. È difficile non ammettere che un approccio siffatto rischia di rendere la polizza come una sorta di corpo estraneo per la vasta maggioranza dei professionisti che ne devono comunque fare ricorso, non permettendo né una rapida evoluzione dello strumento né il miglioramento del livello di interlocuzione tra le compagnie ed i broker assicurativi, da un lato, e gli assicurati dall'altro. Occorre inoltre **considerare che in questo contesto anche l'attivazione di una polizza collettiva promossa dal CNI deve tener conto di questi elementi critici e di questo diffuso atteggiamento di resistenza all'assicurazione**.

A parte l'approccio alla polizza, occorre poi considerare i **fattori rilevanti di scelta**, ovvero gli elementi che guidano la scelta di una polizza da parte degli ingegneri. Come è facile immaginare, i principali criteri sono solo due, mentre il terzo ha un impatto notevolmente inferiore (**fig. 5**). I primi due sono per ordine decrescente di importanza:

- il prezzo ovvero il **premio annuale** da versare;
- la **tipologia dirischi coperti** dall'assicurazione.



Fig. 5 - Fattori rilevanti per la scelta del contratto assicurativo da parte degli ingegneri liberi professionisti



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Il secondo fattore è particolarmente rilevante: la tipologia di sinistri previsti dalla polizza ha rilievo per molti rami dell'ingegneria in cui si realizzano opere complesse, eppure non è il primo fattore che spinge alla scelta ma il secondo, anche ad una certa distanza dal principale (ammontare del premio da pagare). Inevitabilmente ogni strategia di penetrazione del mercato e di promozione della polizza deve tenere conto di **politiche di pricing (di definizione del prezzo)** opportunamente studiate.

Inoltre la **domanda** risulta fortemente **segmentata** nel senso che essa è funzione di aspetti differenti che riguardano la singola attività professionale. La combinazione di tali elementi genera esigenze diverse e domande diverse di polizza. I principali fattori che attivano tipologie di domanda diverse sono (**fig. 6**):

- il volume d'affari;
- l'ambito specifico di competenza del professionista;
- l'anzianità nello svolgimento dell'attività professionale (giovani e professionisti più "anziani" hanno, di solito, esigenze diverse anche perché registrano volumi d'affari talvolta considerevolmente diversi);
- le modalità organizzativa del lavoro professionale (studi professionali più semplici vs. strutture maggiormente strutturate).

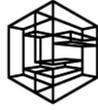


Fig.6 - Fattori determinanti la segmentazione della domanda di polizze per Rc professionale tra gli ingegneri liberi professionisti



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Per quanto riguarda i due ultimi aspetti citati:

- i professionisti più giovani sono più sensibili al fattore prezzo rispetto a coloro che hanno più anni di esperienza di lavoro professionale (sebbene anche tra questi l'attenzione all'ammontare del premio assume rilevanza nel processo di scelta);
- i professionisti che organizzano la propria struttura in modo individuale e poco articolata (per così dire una struttura "semplice") sono più sensibili al livello del premio da pagare rispetto a strutture con organizzazioni più complesse, come gli studi associati, le STP o le società di ingegneria.

Ciò significa che anche nell'ambito di un'eventuale polizza collettiva promossa dal CNI sarà necessario pensare ad una differenziazione piuttosto articolata dei pacchetti di offerta, il che richiede adeguate strategie commerciali. Non solo. L'indagine mette in evidenza come al crescere del livello di conoscenza delle clausole contrattuali, il



“peso” del prezzo/premio da pagare come primo fattore di scelta si stemperi a favore di altri elementi, il che induce a ritenere che l’universo di riferimento, ovvero gli ingegneri liberi professionisti, sia al proprio interno piuttosto sfaccettato, presenti cioè diverse sfumature e livelli **diverse tipologie di domanda**.

Un ulteriore aspetto considerato nell’indagine riguarda i canali di informazione utilizzati dagli ingegneri per la scelta della polizza. In questo caso emerge come (**fig. 7**):

- il primo canale risulta essere Inarcassa, utilizzato in particolare dai professionisti più giovani, data la larga diffusione, tra gli ingegneri, della polizza *Willis*;
- il secondo i contatti diretti con il broker o con la compagnia di assicurazione;
- il terzo canale è rappresentato da Internet o da riviste specializzate.

**Fig. 7 - Prime tre fonti di informazione per la scelta della polizza Rc professionale da parte degli ingegneri liberi professionisti**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Altre fonti di informazione, come ad esempio gli Ordini professionali, hanno un peso piuttosto limitato. Un aspetto particolarmente rilevante che emerge dall’indagine è che le strutture, come Inarcassa, che sono *parte del sistema ordinistico, assumono un ruolo importante*



*e vengono viste da molti come un punto di riferimento, un organismo a cui affidarsi per la scelta della polizza, proprio perché organico al sistema di appartenenza.* In effetti Inarcassa promuove e veicola la polizza per Rc professionale Willis per Ingegneri e architetti e rappresenta, pertanto, una buona prassi. **Questa esperienza sembra pertanto indicare che anche una polizza promossa dal CNI, a determinate condizioni e adottando opportune strategie (come indicato in precedenza), potrebbe avere un buon riscontro.**

Tuttavia occorre considerare aspetti differenti. Alla domanda posta agli ingegneri se fossero interessati ad una polizza a costo limitato e flessibile (con la possibilità di inserire servizi aggiuntivi come ad es. l'Rc auto) promossa dal CNI, la risposta è stata complessivamente positiva. Infatti:

- l'86% degli intervistati si è dichiarato molto o abbastanza favorevole;
- mentre i giudizi negativi hanno riguardato il restante 14%.

Tutto sembrerebbe indicare che l'attivazione di una polizza sotto "marchio" CNI sarebbe fattibile. In realtà occorre tenere presente che un conto è indicare di essere genericamente interessati a questo tipo di polizza, ed un altro è essere disposti ad effettuare realmente, ad esempio, lo *switch* (il passaggio) dall'attuale polizza ad una nuova. In effetti, le condizioni a cui gran parte dei professionisti sarebbero disposti a passare ad una polizza CNI vanno attentamente "costruite".

Il *premio atteso*, ovvero il premio ritenuto particolarmente conveniente sarebbe, secondo le stime effettuate tramite la rilevazione, circa la metà di ciò che viene attualmente pagato. Occorre ricordare inoltre che il premio attualmente pagato rappresenta una cifra considerevole, in media, quasi il 4% del volume d'affari degli ingegneri. D'altra parte il *massimale atteso* sarebbe più elevato (seppure non in modo eccessivo) rispetto al massimale medio della categoria. L'obiettivo del sottoscrittore ovviamente è di **minimizzare i costi massimizzando l'utilità ed i benefici della polizza,**



**ma questo processo non sembra facile da attuare date le attuali condizioni di mercato.**

Detto in altri termini, considerando l'approccio piuttosto distaccato degli ingegneri alla polizza e considerando soprattutto che la polizza del CNI sarebbe considerata conveniente solo a costi considerevolmente più bassi di quelli attualmente praticati sul mercato, **la domanda di polizze per RC professionali tra gli ingegneri potrebbe essere poco elastica ovvero potrebbe non essere sensibile a piccole variazioni di prezzo ma solo a variazioni consistenti. In questo caso non sarebbe sufficiente per il CNI ridurre anche solo di un quarto o di un terzo il premio per renderlo particolarmente competitivo** rispetto alle polizze sul mercato, ma occorrerebbe abbattere i premi in modo più consistente.

#### *Gli ingegneri con lavoro dipendente*

L'ultima parte dello studio è dedicata alla domanda di polizze per responsabilità professionale da parte degli ingegneri che, pur iscritti all'Albo, operano in via esclusiva come lavoratori dipendenti, non svolgendo, pertanto, anche attività da liberi professionisti.

Anche in questo caso, la polizza per responsabilità civile professionale può avere un senso poiché molti ingegneri, pur nell'ambito del lavoro dipendente, sono chiamati a svolgere mansioni che, nei fatti, prevedono responsabilità di tipo professionale. Il 52% dei dipendenti intervistati è in questa condizione.

Ciò che colpisce tuttavia è che molti degli intervistati non sanno se il datore di lavoro mette a disposizione questo tipo di polizza. Occorre però anche dire che il 30% dei dipendenti intervistati dispone di polizza professionale (questa percentuale sale al 40% solo tra coloro che hanno indicato di svolgere mansioni di tipo professionale), **una percentuale da considerare con attenzione, certamente non trascurabile, anche nel caso in cui si dovesse trattare di una polizza collettiva.**

In effetti **tra gli ingegneri dipendenti il livello di gradimento per una assicurazione di tipo collettivo (a basso costo e modulabile) promossa dal CNI è elevato.** Il 60% del sotto-campione analizzato si



dichiara interessato. Il punto nodale è però rappresentato dal fatto che si tratta pur sempre di un giudizio dato su un aspetto di carattere generale; occorrerebbe vedere poi nella pratica come tutto ciò si concretizzerebbe.

Un dato che lascia molto riflettere è rappresentato dal premio ritenuto conveniente, dagli ingegneri intervistati, affinché la polizza sia particolarmente attrattiva. I valori proposti risultano molto contenuti, molto più bassi dei premi medi praticati sul mercato per i liberi professionisti. Quindi, anche in questo caso, le condizioni per il lancio e l'affermazione di una polizza collettiva promossa dal CNI risultano piuttosto articolate, da valutare con attenzione.



## 2. Domanda e prospettive della polizza assicurativa tra gli ingegneri liberi professionisti

---

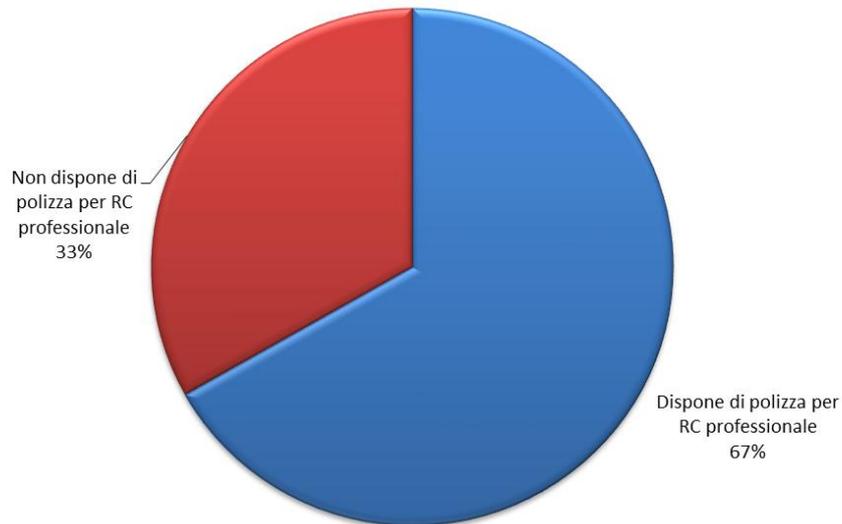
### 2.1. Aspetti preliminari

#### 2.1.1. Il livello di diffusione della polizza tra gli ingegneri liberi professionisti

Vi è un primo aspetto, del tutto particolare, che l'indagine lascia emergere, ovvero il numero piuttosto consistente di ingegneri liberi professionisti che hanno dichiarato di non essere coperti da polizza per responsabilità civile connessa all'attività lavorativa. Il 33% degli oltre 4.000 rispondenti (che esercitano lavoro professionale) (**fig. 8**) ha indicato di non avere sottoscritto questo tipo di assicurazione. Il restante 67%, viceversa, ha indicato di avere idonee coperture assicurative. Al di là di ogni previsione il tasso di mancata copertura si rivela più elevato tra gli ingegneri più anziani, ovvero quelli con più di 55 anni, sebbene la differenza tra le varie classi non risulti particolarmente accentuata (**fig. 9**).

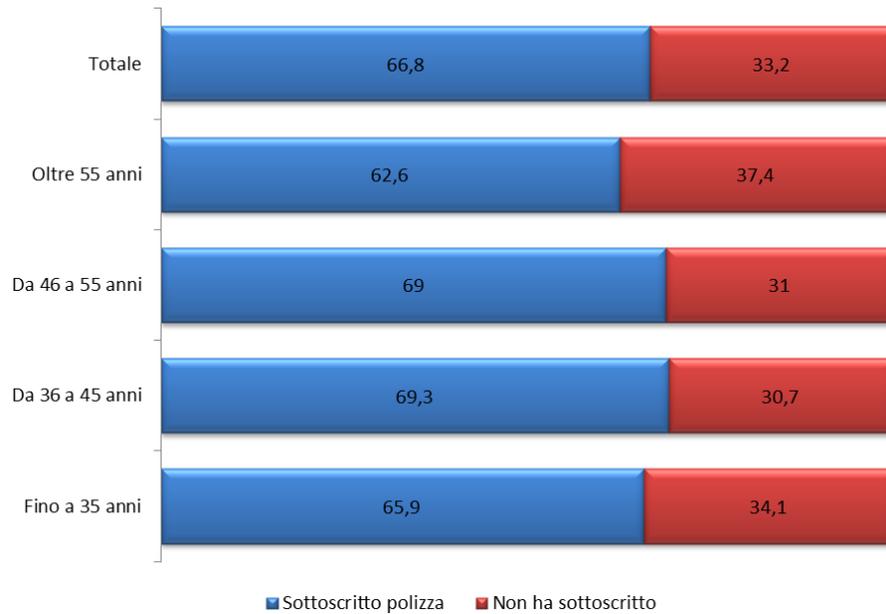


**Fig. 8 - Possesso di RC professionale nel campione considerato (5.810 rispondenti ingegneri liberi professionisti full time e part-time)**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

**Fig. 9 - Ingegneri sottoscrittori di polizza per Rc professionale per classe d'età dei rispondenti**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015



Interessante, inoltre, rilevare come la più elevata percentuale di chi non dispone di questo tipo di assicurazione sia presente nelle regioni meridionali (41,5%), seguita dagli ingegneri del Centro (35,5%). Molto più contenuta (sebbene su livelli niente affatto trascurabili), la percentuale di professionisti privi di polizza nel Nord (26%).

Il dato appare nel complesso abbastanza eclatante poiché, a fronte di un obbligo previsto dalla legge, molti ingegneri ritengono di poter sostanzialmente derogare alla norma. Le ragioni di questo atteggiamento, per alcuni versi preoccupante, sono diverse e nascondono *informazioni interessanti*. L'indagine rivela infatti come uno dei motivi principali per cui un numero così ampio di professionisti non dispone di polizza è il costo ritenuto eccessivo o comunque non commisurato ai vantaggi percepiti. Quasi il 40% di chi ha dichiarato di non disporre di polizza per Rc professionale ha indicato il fattore prezzo come elemento, per così dire, "disincentivante" alla stipula (**fig. 10**).

**Fig. 10 - Motivi della mancata sottoscrizione della polizza per Responsabilità Civile professionale tra gli ingegneri contattati (dati riferiti al solo 33% del campione di liberi professionisti che ha dichiarato di non essere in possesso di polizza)**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015



Vi è poi un secondo fattore rilevante rappresentato da una sorta di *interpretazione del tutto discrezionale dell'obbligatorietà di sottoscrizione della polizza*. Il 23,7% ha infatti indicato di "limitare contrattualmente le proprie responsabilità" come se si potesse fare a meno dell'assicurazione attraverso un accordo tra le parti, mentre un ulteriore 23% ritiene di poter esercitare la libera professione pur potendo fare a meno della polizza. Per un vasto numero di ingegneri sembra, dunque, emergere la sostanziale mancanza di conoscenza di ciò che la legge prescrive o l'autoconvincimento che della polizza si possa fare a meno anche perché vista come un onere privo di sostanziale utilità.

Infine, occorre considerare anche un numero non indifferente, pari al 31,2%, di ingegneri privi di polizza ma che hanno dichiarato l'intenzione di procedere alla sottoscrizione.

Le motivazioni della mancata stipula di polizza per Rc professionale tra gli ingegneri sembrano potersi ricondurre a *due elementi essenziali*: da un lato incide il fattore prezzo, da molti professionisti ritenuto, in questo momento di crisi persistente, come un onere particolarmente gravoso o del quale si farebbe volentieri a meno. Si riconferma il fatto che il prezzo è, come facile immaginare, un fattore di scelta particolarmente rilevante in grado di decretare il successo o l'insuccesso di un determinato prodotto assicurativo destinato ai professionisti. Il fatto che un cospicuo numero di ingegneri, ad esempio, non ne disponga, contravvenendo agli obblighi di legge, indica che le politiche commerciali, in questo momento dovrebbero, ove possibile, essere più *flexibili* soprattutto in termini di premi proposti nelle diverse combinazioni di offerta, al limite anche orientate a ridurre, nell'attuale fase di crisi per il mondo professionale, i margini di guadagno (del sistema assicurativo), pur di mantenere elevato il livello della così detta *customer retention* ovvero il livello di conservazione del portafoglio clienti. Si è visto, infatti, che in fasi di difficoltà molti professionisti sembrano disposti a rischiare, non sottoscrivendo la polizza, con effetti potenzialmente negativi sia per se stessi che per le compagnie assicurative.



Ma l'indagine rivela un secondo aspetto importante, che ritornerà anche nelle pagine successive, ovvero la diffusa **mancanza di conoscenza dei meccanismi di funzionamento della polizza assicurativa**. Forte è l'impressione che una conoscenza sommaria, sia degli obblighi connessi a tale strumento che dei suoi contenuti, crei molta confusione, con il duplice effetto di far considerare la polizza, in modo erroneo, come eccessivamente costosa e/o poco utile, magari con il sopravvento di luoghi comuni (es. che la polizza sia un costo scarsamente utile) ed un effetto che, verosimilmente, non sarà positivo né per il professionista né per le compagnie di assicurazione.

Operare in un contesto di **maggiore chiarezza e di semplificazione dei diversi aspetti contrattuali** che riguardano la polizza per Rc professionale, potrebbe essere un primo passo per eliminare la *zona grigia*, emersa dall'indagine, composta da coloro che hanno indicato di non aver sottoscritto la polizza, pur essendo obbligati. *Pensare ad un processo, rapido e sintetico, di acculturamento dei professionisti sull'argomento* e ad offerte che siano di immediata comprensione e trasparenti potrebbe essere un primo passo per generare migliori condizioni di mercato.

### **2.1.2. Il tasso di sinistrosità nell'esercizio dell'attività professionale**

Un secondo aspetto che è opportuno trattare in via preliminare – prima di passare agli aspetti legati alle caratteristiche della domanda di polizze per responsabilità professionale -riguarda il tasso di sinistrosità così come emerge dall'indagine.

Nell'ambito del campione, il 6% dei rispondenti ha indicato di avere provocato un sinistro nell'esercizio dell'attività professionale. La maggior parte disponeva di polizza, mentre l'1% ne era privo (evidentemente perché all'epoca del verificarsi dell'evento la sottoscrizione non era obbligatoria) (**fig. 11**). Sebbene contenuta, si tratta di una percentuale da non sottovalutare, che mette ancor più in evidenza l'opportunità di disporre sempre di una polizza. L'indagine ha inoltre messo in evidenza come il 3,2% degli ingegneri che esercitano la libera professione ha registrato un rifiuto, da parte della compagnia assicurativa, della sottoscrizione del contratto ed



una delle cause più frequenti di tale rifiuto è stata la contestazione di eccessiva sinistrosità.

Nel complesso, tuttavia, occorre ribadire che il livello di rischio da danni causati da attività di progettazione resta, nell'ambito dell'ingegneria, piuttosto limitato e questo dovrebbe essere un ulteriore elemento che potrebbe indurre il sistema assicurativo a contenere, per quanto possibile, i premi, per andare maggiormente incontro ad una domanda diffusa, tra i professionisti, di limitare i costi e per recuperare quei segmenti della libera professione che si sottraggono, spesso per necessità, agli obblighi di legge, non sottoscrivendo alcun contratto assicurativo.

Fig. 11 – Sinistrosità degli ingegneri professionisti (risposte in %)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

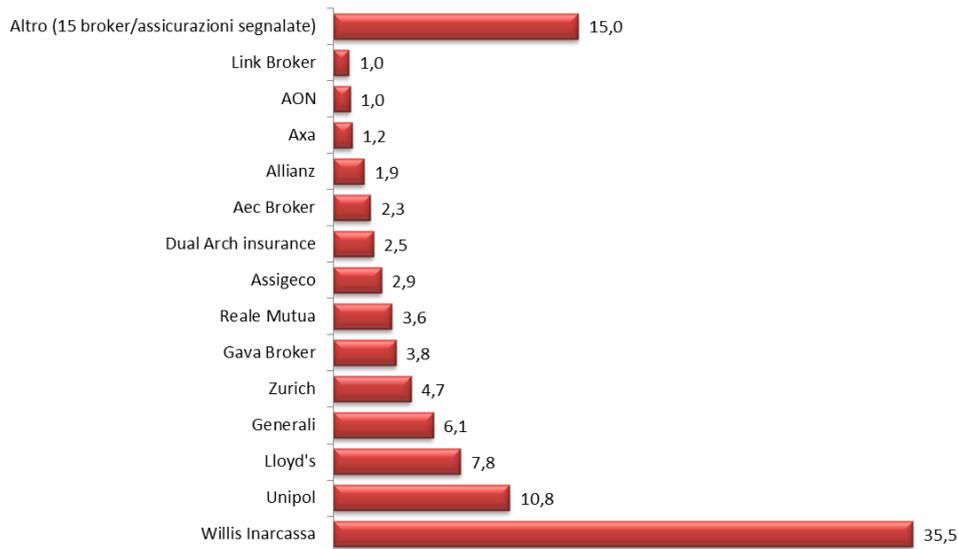
### 2.1.3. Le polizze assicurative più diffuse tra gli ingegneri

Dall'indagine emerge che la polizza più diffusa tra gli ingegneri che esercitano, full-time o part-time, l'attività professionale è Willis, veicolata da Inarcassa, segnalata dal 35% dei rispondenti. In questo caso Willis detiene poco più di un terzo del mercato, mentre la parte



restante risulta dispersa tra una molteplicità di operatori, anche se le quote maggiori (dopo il primo in classifica) sono detenute da operatori di grandi dimensioni. In particolare, tra il secondo ed il quinto posto figurano Unipol, una serie di broker che operano con i Lloyd's, Generali e Zurich (**fig. 12**)

**Fig. 12 - Compagnie assicurative segnalate dagli ingegneri che hanno indicato di svolgere la libera professione full time o part time (3.881 rispondenti)**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

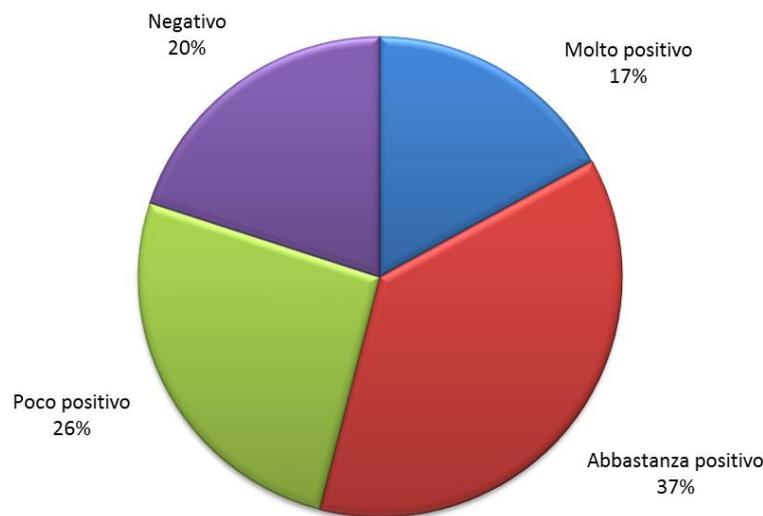
## 2.2. L'approccio alla polizza per responsabilità professionale

Tra gli ingegneri italiani sembra prevalere un atteggiamento piuttosto distaccato rispetto a tutte le questioni connesse alla polizza professionale, con la tendenza diffusa a considerare tale strumento poco utile. Ad uno sguardo generale dei risultati dell'indagine si potrebbe affermare che non sono pochi coloro che esprimono un giudizio positivo: si tratta infatti del 54% degli ingegneri liberi professionisti. Tuttavia i dati vanno osservati con molta attenzione poiché solo il 17% esprime un giudizio convinto sulla "bontà" della polizza, mentre per il 37% il giudizio è abbastanza positivo, il che potrebbe essere interpretato (visto l'argomento) come un atteggiamento piuttosto neutrale ed indifferente, a cui si potrebbe



aggiungere il restante 46% del campione che assegna alla polizza professionale un valore sostanzialmente negativo (**fig. 13**).

**Fig. 13 - Il giudizio degli ingegneri liberi professionisti sull'utilità della polizza per Rc professionale (risposte in %)**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Le motivazioni di questo atteggiamento, poco incoraggiante, sono diverse e in larga misura riconducibili a due fattori diversi: il giudizio sull'adeguatezza dei differenti aspetti che connotano il contratto assicurativo e i criteri di scelta della polizza e dall'altro il livello di conoscenza delle condizioni contrattuali da parte del singolo sottoscrittore.

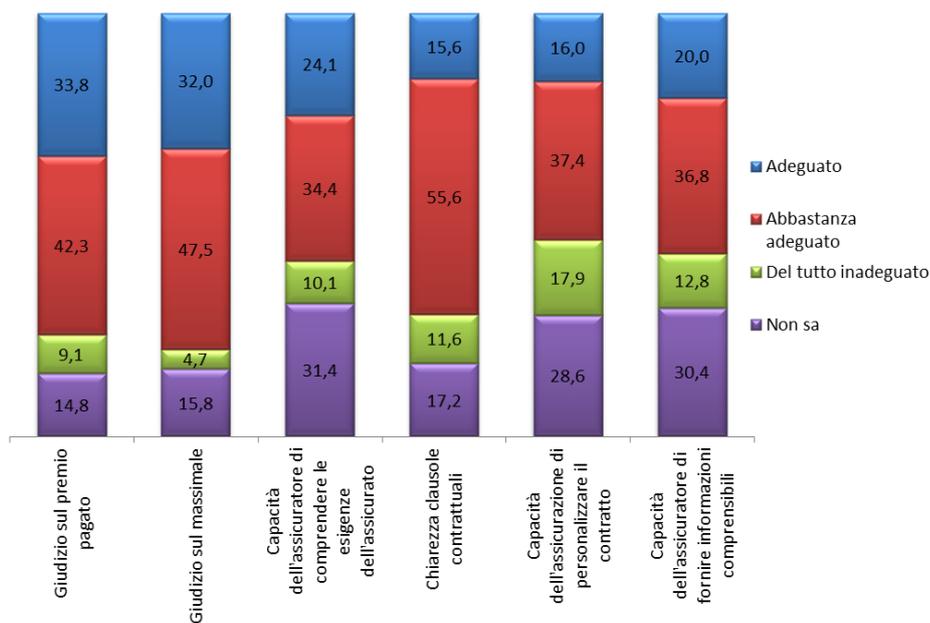
*Non è la maggioranza del campione a considerare adeguato il premio da pagare, la chiarezza delle clausole contrattuali, la capacità dell'assicuratore di comprendere le esigenze del professionista e di rendere flessibile il contratto sulla base del settore di specializzazione in cui opera l'ingegnere. In particolare, il 33,8% considera adeguato il premio pagato, ma dall'altro lato il 42,3% lo considera adeguato solo parzialmente ed il 9,1% considera tale aspetto del tutto critico.*



Ancora meno positivo e più tiepido appare il giudizio nei confronti dello standard del servizio offerto dal broker e della chiarezza dei contenuti del contratto (**fig. 14**).

Si ha dunque l'impressione che la polizza sia percepita dalla maggior parte dei professionisti come un elemento piuttosto nebuloso, complicato e costoso. **Il fattore prezzo**, ovvero il premio da pagare, ha peraltro un peso determinante nel processo di scelta degli ingegnerie **sembra incidere considerevolmente sull'approccio generale alla polizza**, approccio che come indicato in precedenza presenta alcune criticità.

Fig. 14 - Giudizio su alcuni aspetti connessi all'assicurazione e all'assicuratore (risposte in %)



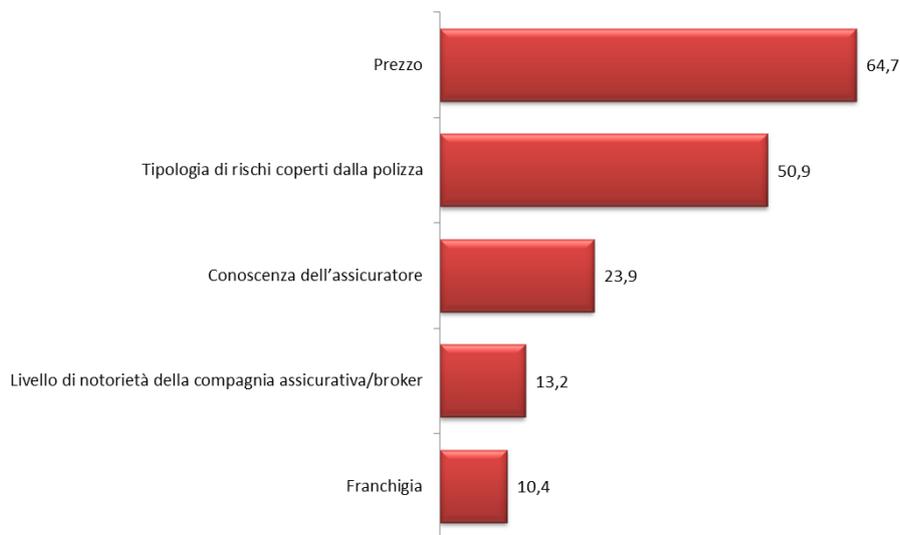
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015



### 2.2.1. I fattori rilevanti di scelta

Infatti nell'analisi degli elementi che pesano maggiormente nella scelta del broker assicurativo il prezzo è quello che figura al primo posto (segnalato dal 64,7% degli ingegneri che esercitano la libera professione), seguito, ad una considerevole distanza, dalla tipologia di rischi coperti (**fig. 15**). Occorre peraltro sottolineare che altri fattori, come la conoscenza diretta dell'assicuratore, il livello di notorietà della compagnia assicurativa o il livello della franchigia prevista dal contratto, assumono un peso relativo notevolmente inferiore soprattutto rispetto al fattore prezzo. Ciò conferma che (come era facile immaginare) che l'obiettivo di ciascun assicurato è di minimizzare il costo, cercando ovviamente di massimizzare l'utilità della polizza.

Fig. 15 - Principali fattori che inducono alla scelta della polizza e del broker assicurativo



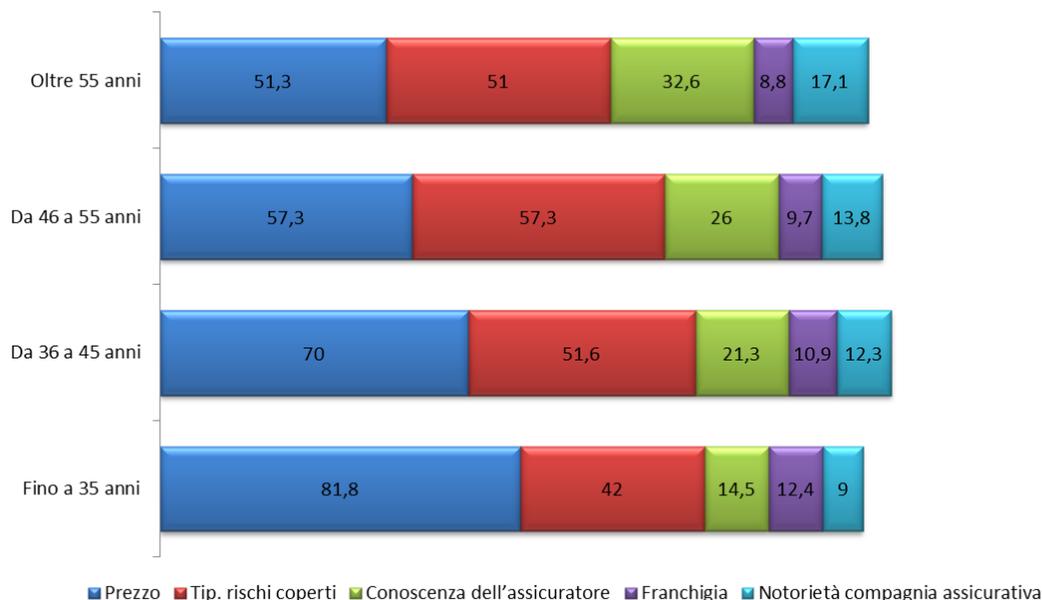
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Non è un caso, peraltro, che il prezzo/premio assuma un peso particolarmente rilevante soprattutto tra gli ingegneri più giovani. Fra gli intervistati fino a 35 anni, infatti, ben l'81% ha indicato di scegliere il contratto ed il broker, *in primis*, in base ai costi della polizza, mentre ad esempio tale sensibilità, o meglio, l'elasticità al prezzo sembra leggermente attenuarsi (restando comunque elevata) tra gli



ingegneri con un maggior numero di anni di esperienza, come quelli con più di 55 anni d'età (**fig. 16**).

**Fig. 16 -** Principali fattori che spingono gli ingegneri professionisti alla scelta di una polizza o della compagnia di assicurazione, per fascia d'età dei rispondenti



Il totale dei valori non dà 100 poiché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Detto in altri termini, esiste da parte degli ingegneri una diffusa sensibilità al fattore “premio” (il costo da sostenere), da molti percepito come un onere di cui si farebbe volentieri a meno e che spiega, in larga misura, l’atteggiamento poco interessato nei confronti della polizza assicurativa, un atteggiamento che, come indicato in precedenza, si traduce nel fatto che molti intervistati esprimono un giudizio solo moderatamente positivo o addirittura negativo.

**L’indagine tuttavia mette anche in evidenza come al crescere della conoscenza piuttosto approfondita delle clausole contrattuali, diminuisce, tra gli ingegneri, il peso attribuito al costo della polizza (pur restando questo un fattore di scelta preminente). È interessante**



constatare come tra coloro che hanno dichiarato di avere una conoscenza approfondita del contratto, il 56,8% considera particolarmente rilevante il prezzo, ma il 71,2% dà un peso preminente alla tipologia di rischi coperti. Viceversa, tra coloro i quali hanno dichiarato di avere scarse conoscenze del contratto, il 67% ha indicato di considerare rilevante il prezzo, mentre per il 12% è importante anche la tipologia di rischi coperti. La situazione, pertanto, si ribalta completamente.

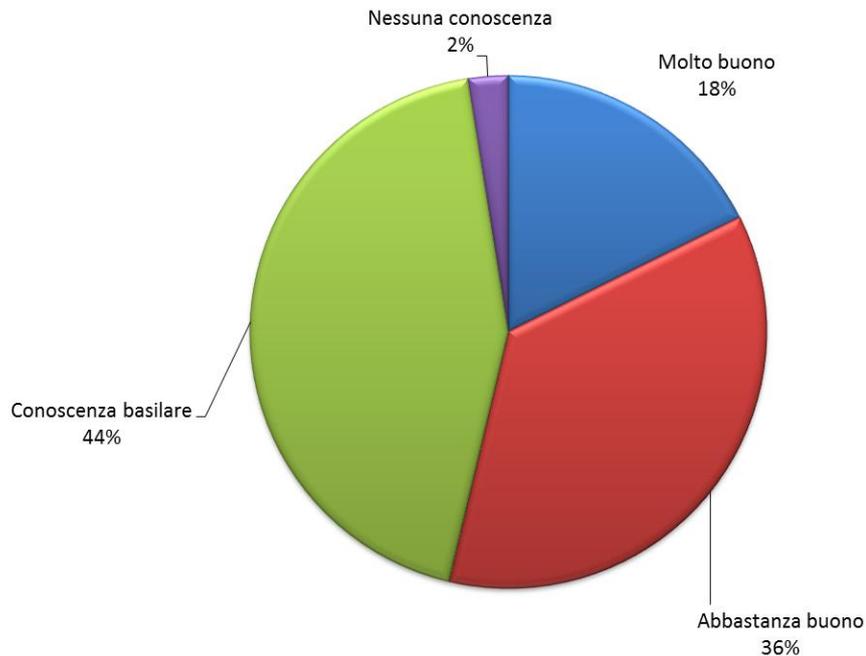
**I dati a disposizione sembrano suggerire che l'utilità effettiva della polizza forse viene spesso sottovalutata** anche per un contenuto livello di conoscenza del contratto assicurativo. **Chi conosce meglio il contratto è comunque meglio disposto a valutare costi e benefici della polizza assicurativa;** viceversa chi ne ha una conoscenza superficiale percepisce spesso la polizza come un onere difficile da sostenere. **L'impatto di questo intreccio di fattori sulle dinamiche della domanda e offerta di polizze per Rc professionale non è indifferente.**

### 2.2.2. Il livello di informazione sulle clausole contrattuali

C'è un aspetto essenziale, che non andrebbe sottovalutato, riguardante il **contenuto livello di conoscenza delle clausole contrattuali tra gli ingegneri liberi professionisti.** L'indagine mette in evidenza come solo il 18% degli ingegneri ha dichiarato di avere preso visione e di conoscere approfonditamente i contenuti del contratto assicurativo. Per il restante 82% la conoscenza è relativamente buona o superficiale (**fig. 17**). Per molti versi il dato è eclatante, ma certamente non è una peculiarità della sola categoria degli ingegneri. Anzi è possibile pensare che in generale per quasi tutte le tipologie di contratto assicurativo il livello di conoscenza del sottoscrittore (eccetto che nel caso di esperti del settore) è piuttosto superficiale, dato che si tratta, il più delle volte, di contratti molto articolati e piuttosto complessi.



**Fig.17 - Livello di conoscenza dei contenuti e clausole del contratto di Rc professionale dichiarati dagli ingegneri liberi professionisti**

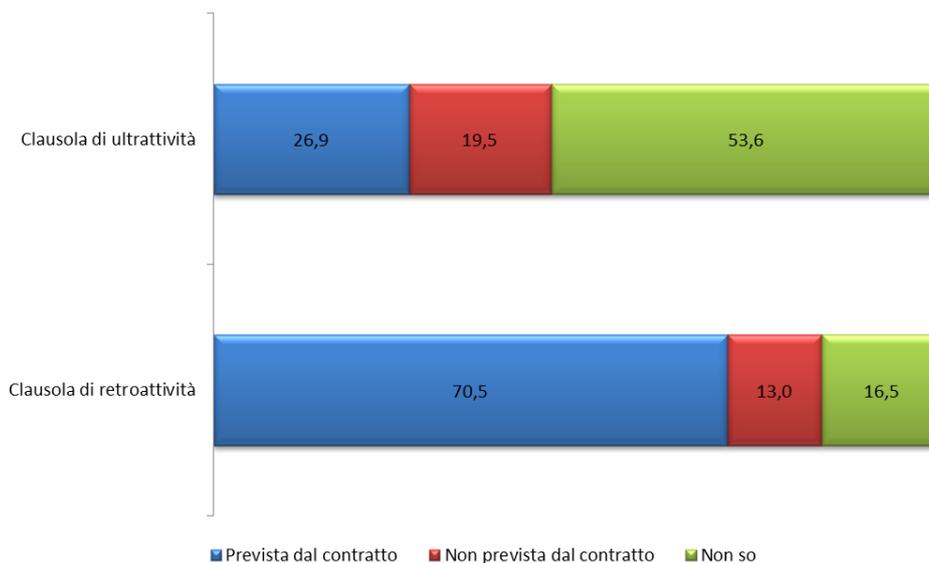


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Questo fenomeno è confermato ad esempio dal fatto che in pochi, tra gli intervistati, hanno consapevolezza della presenza o meno nel contratto della clausola di ultrattività, elemento particolarmente importante per tutelarsi in futuro. Ben il 53,6% ha indicato di non sapere se tale condizione contrattuale è presente o meno (**fig. 18**) nella propria polizza. Egualmente, occorre dire che molti intervistati (56%) non hanno indicato se il contratto assicurativo fosse “*all risks*” o di altro tipo ed è probabile che ciò sia stato determinato da una limitata conoscenza delle condizioni contrattuali.



Fig. 18 - Presenza della clausola di retroattività e di ultrattività nel contratto per Rc professionale (risposte in %)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

È difficile, pertanto, non pensare che questo quadro complessivo non influisca sull'approccio degli ingegneri alla polizza assicurativa e di conseguenza sulla dinamica della domanda di tale servizio. **Un livello di maggiore informazione da parte degli ingegneri e, nello stesso tempo, una migliore capacità delle compagnie assicurative di rendere più facilmente acquisibile, forse, comprensibile le informazioni essenziali di ciascun contratto** potrebbe favorire un uso più appropriato, consapevole e migliore delle polizze per responsabilità professionale.

### 2.3. I canali di informazione sulla polizza per Rc professionale

Studiare e identificare il "circuito" attraverso il quale gli ingegneri acquisiscono informazioni utili a decidere quale tipo di contratto stipulare assume particolare importanza, anche nella prospettiva di orientare al meglio le scelte degli iscritti all'Albo ingegneri, specie nel

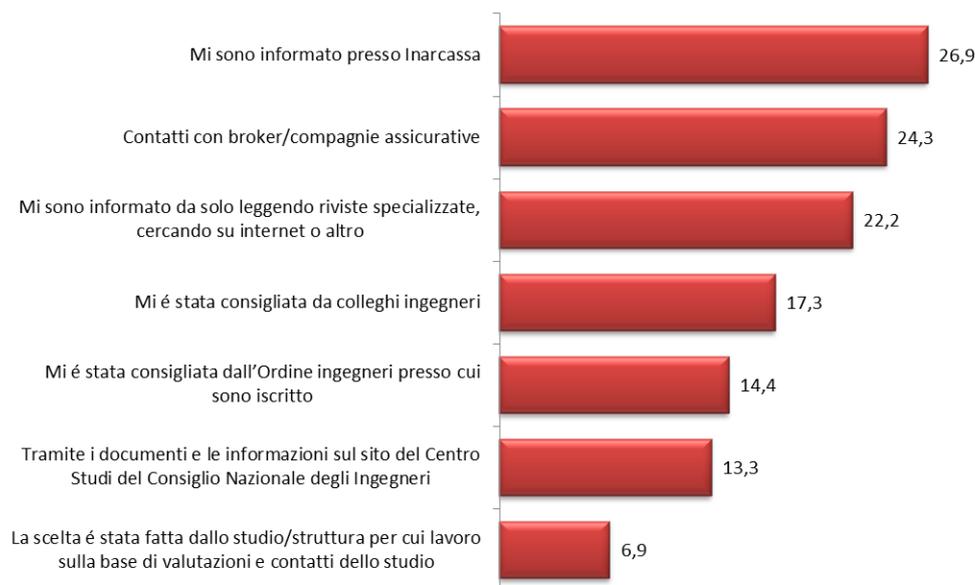


caso in cui il CNI decida di attivare e promuovere una polizza di tipo collettivo.

È interessante rilevare come sulla scelta di una polizza incidano essenzialmente due canali informativi, che agiscono più o meno parallelamente: l'acquisizione di informazioni direttamente presso una compagnia assicurativa o presso un broker e dall'altro lato una sorta di informazione autonoma effettuata tramite la lettura di materiale vario o meglio ricercando su Internet.

Occorre comunque sottolineare che **la prima fonte informativa** segnalata dagli ingegneri che operano come liberi professionisti (quasi il 27%) è **Inarcassa (fig. 19)**. Questo dato è coerente con il fatto che un numero cospicuo di rispondenti ha indicato che la polizza sottoscritta è Willis, promossa per l'appunto da Inarcassa. Questo significa, inoltre, che **le polizze collettive promosse da istituzioni che rientrano nel sistema ordinistico** (come possono essere le Casse previdenziali di categoria o gli Ordini professionali) **possono riscuotere un apprezzabile successo** e che tali *istituzioni* vengono poi percepite come centro di informazioni affidabili.

Fig. 19 - Fonti informative utilizzate per decidere quale polizza assicurativa sottoscrivere (risposte in %)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015



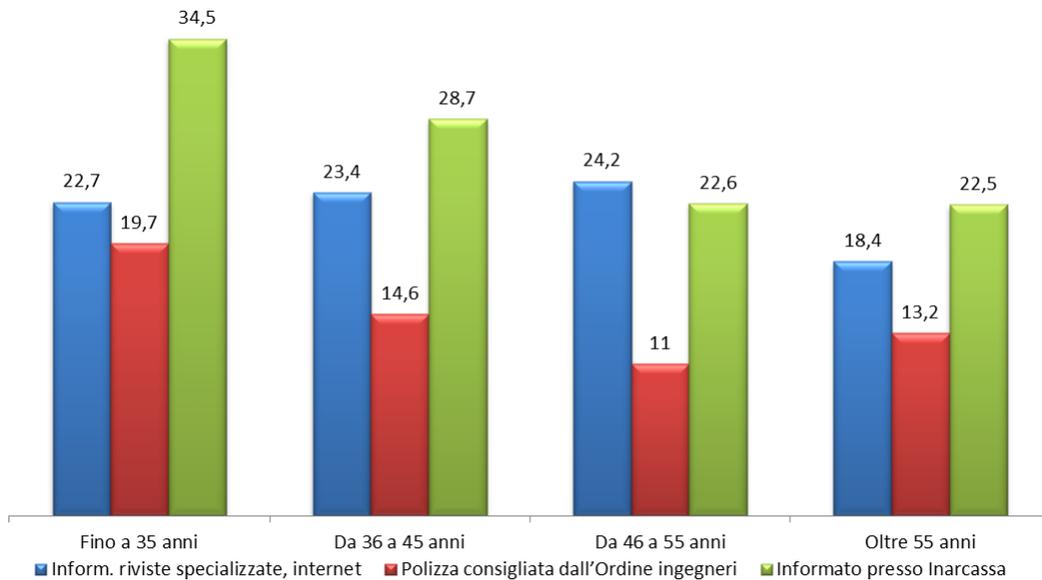
Un peso minore, ma da non sottovalutare, hanno **altri canali di informazione, come il *passaparola* tra professionisti, i consigli e le informazioni offerte dai singoli Ordini provinciali, i documenti elaborati dal Centro Studi CNI.** Di questi tre, il *passaparola* appare uno dei più interessanti ed è da non sottovalutare; il confronto tra colleghi ed i consigli su contratti già sperimentati hanno un peso rilevante nella formazione di un giudizio che poi potrà portare ad una scelta effettiva.

L'approccio ai diversi canali di informazione varia sensibilmente a seconda dell'età degli ingegneri liberi professionisti. In particolare, tra i più giovani assume particolare rilevanza l'attività informativa offerta da Inarcassa: il 34,5% di chi ha meno di 36 anni è di questo parere, a fronte, ad esempio del 22,5% di chi ha più di 55 anni. Anche gli Ordini professionali sembrano avere più presa presso i più giovani. Nelle classi intermedie, inoltre, un consistente numero di ingegneri dichiara di informarsi tramite riviste o internet (**fig. 20**). In linea generale ciò che emerge (come era facile intuire) è che **le generazioni più giovani sono più attive nel ricercare in modo più intenso informazioni sulla polizza, utilizzando contemporaneamente fonti diverse**, mentre per i professionisti più anziani tale attività è meno intensa, probabilmente perché ormai fidelizzati ad una determinata compagnia assicurativa e poco propensi a cambiare.

**Infine è ipotizzabile che nel caso di una polizza collettiva attivata dal CNI, quest'ultimo possa essere visto come rilevante centro di "fornitura" di informazioni** e soprattutto come punto di riferimento affidabile per molti ingegneri. Dall'altro lato occorre pensare che lo stesso CNI dovrà essere in grado di fornire, eventualmente, informazioni molto semplici e precise ai potenziali sottoscrittori. È questo un punto essenziale da non sottovalutare poiché, come messo in evidenza in precedenza, una delle principali criticità lamentate dagli ingegneri è la complessità delle clausole contrattuali.



**Fig. 20 - Alcune modalità di acquisizione di informazioni sulla RC professionale per classe di età degli ingegneri professionisti rispondenti (risposte in %)**



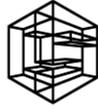
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

## 2.4. Alcuni elementi relativi al rapporto tra assicurato e compagnia di assicurazione

Si riportano di seguito alcune informazioni riguardanti specifiche situazioni emerse nel rapporto con le compagnie di assicurazione. Si tratta di dati emersi dall'indagine utili a comprendere quale sia il rapporto effettivo tra assicurato e compagnia di assicurazione.

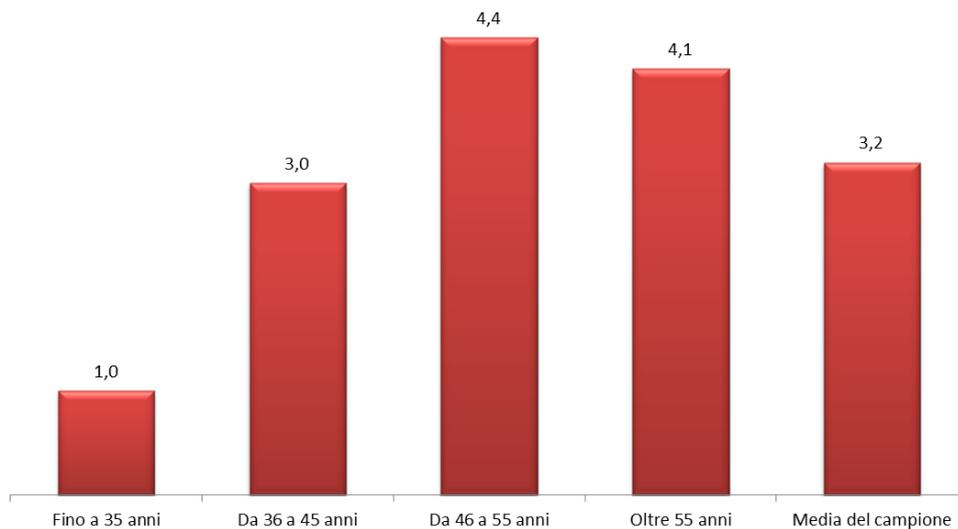
In particolare, si fa riferimento ad alcuni casi in cui la compagnia di assicurazione ha negato, al richiedente, la possibilità di sottoscrivere la polizza per Rc professionale. Un secondo aspetto preso in considerazione dall'indagine riguarda i casi in cui effettivamente la compagnia assicuratrice è dovuta intervenire in presenza di un danno generato nell'esercizio dell'attività professionale.

Pur trattandosi, in entrambi i casi, di fenomeni rari, è opportuno prenderli in considerazione. Per ciò che riguarda il primo aspetto, l'indagine mette in evidenza come il 3,2% dei liberi professionisti si



sia visto negare la possibilità di sottoscrivere l'assicurazione per Rc professionale dalla società assicuratrice (**fig. 21**). La percentuale risulta bassa se considerata nel suo valore assoluto, eppure non è da sottovalutare se si considera ciò di cui si parla, ovvero di uno strumento ormai importante di protezione dal rischio, peraltro obbligatorio per legge. Come è facile immaginare, inoltre, i casi di rifiuto alla sottoscrizione aumentano all'aumentare degli anni di svolgimento dell'attività professionale. Tra i più giovani, i casi di rifiuto sono stati l'1% mentre tra chi ha un'età più elevata si supera il 4%.

**Fig. 21 - Casi in cui una compagnia assicuratrice si è rifiutata di assicurare un ingegnere libero professionista (risposte in %)**



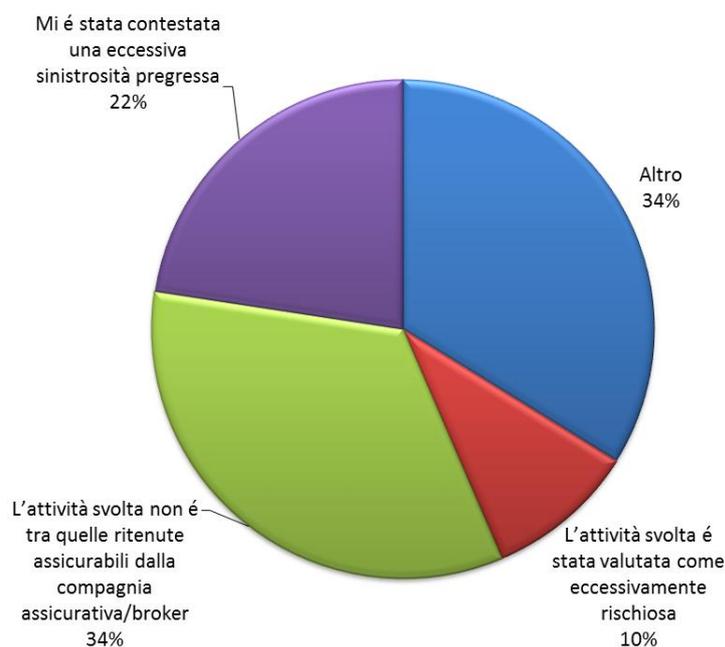
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Interessanti le motivazioni del rifiuto. Il caso più frequente (34%) è rappresentato dal fatto che l'attività svolta non era tra quelle ritenute assicurabili (**fig. 22**). Nel 22% dei casi tuttavia la causa è stata rappresentata dall'eccessiva sinistrosità del richiedente. Solo raramente il rifiuto è determinato dalla valutazione di un eccessivo rischio che la compagnia non intende sostenere. I dati raccolti sembrano dimostrare che occorre non dare per scontato che il rapporto tra richiedente l'assicurazione e la compagnia assicuratrice



si sviluppino su procedure, per così dire, standardizzate, che portano sempre ad una coincidenza tra domanda e offerta. Evidentemente non è così. Una certa selezione anche sulla specifica tipologia di opere e di attività da svolgere viene fatta, specie nel caso di opere di medio-grandi dimensioni, come può accadere, ed esempio, nel campo dell'ingegneria civile.

**Fig. 22 - Motivo del rifiuto (dati riferiti al 3,2% del campione di ingegneri liberi professionisti)**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

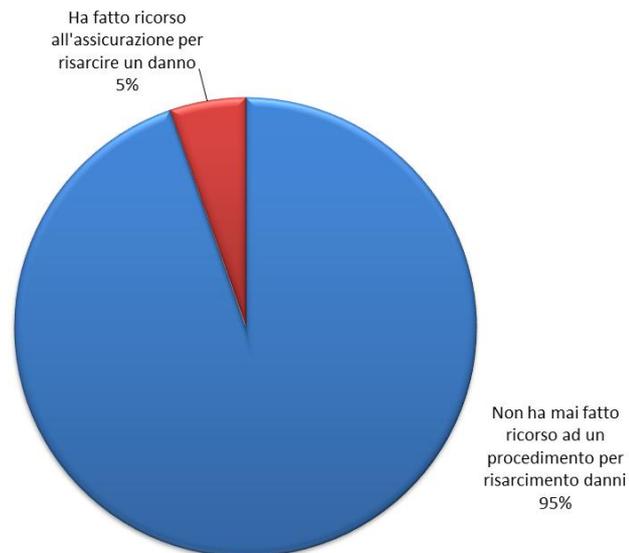
Il secondo aspetto riguarda il giudizio sull'attività di assistenza e consulenza offerto dalla compagnia di assicurazione in caso di verificarsi del sinistro.

Dall'indagine risulta che il 5% dei professionisti intervistati ha indicato di avere provocato un sinistro nell'esercizio dell'attività lavorativa (**fig. 23**). Questi professionisti hanno, pertanto, sperimentato i servizi legati all'accertamento ed alla liquidazione del sinistro. Relativamente alle procedure di accertamento delle responsabilità, alla tutela legale ricevuta ed alle procedure di liquidazione delle somme risarcitorie, il giudizio appare



complessivamente positivo, seppure con alcune sfumature (**fig. 24**). Mediamente un quarto di coloro che si sono trovati in questa particolare situazione si è dichiarato insoddisfatto su tali aspetti.

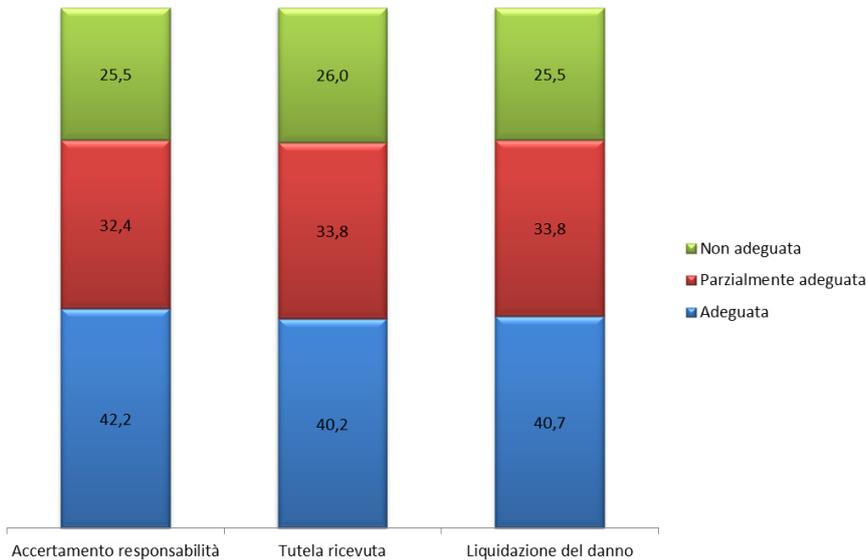
**Fig. 23 - Percentuale di professionisti che hanno risarcito, tramite polizza assicurativa, un danno legato a responsabilità civile professionale**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015



**Fig. 24 - Giudizio sull'assistenza ottenuta dall'assicurazione per il danno provocato nell'esercizio dell'attività professionale (dati riferiti a 200 rispondenti che hanno dichiarato di avere causato un danno ed erano coperti da polizza)**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

## 2.5. Premi e massimali nella prospettiva di una polizza collettiva

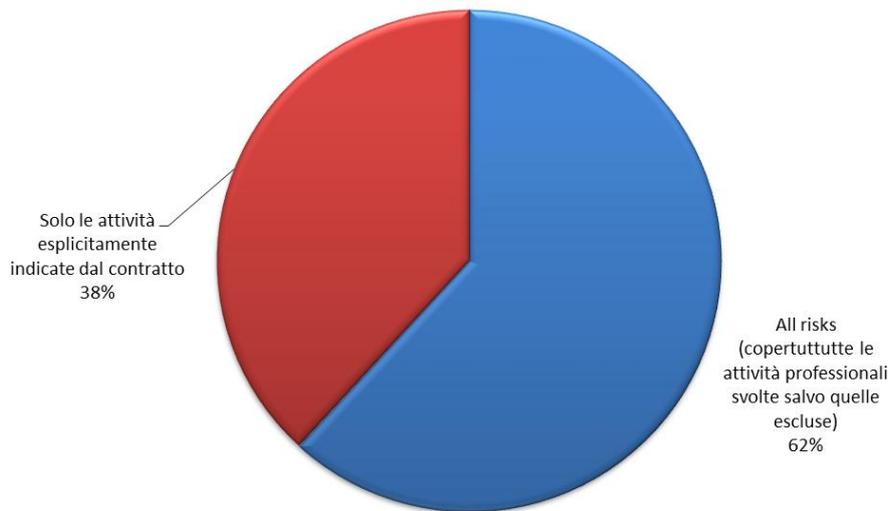
Definire la fattibilità di una polizza collettiva promossa dal CNI presuppone la conoscenza dei costi e delle principali condizioni contrattuali cui sono sottoposti gli ingegneri che esercitano la libera professione.

In via preliminare è bene tenere presente che la tipologia di polizza più diffusa nel campione di indagine è quella *all risks*, la più flessibile e per molti versi vantaggiosa in quanto copre l'assicurato per un numero ampio di casi, tranne quelli esplicitamente esclusi dalle clausole contrattuali. Il 62% dei rispondenti ha indicato di avere sottoscritto questo tipo di polizza. Tuttavia, non sono pochi coloro i quali sono sottoposti a polizze che viceversa assicurano solo contro alcune specifiche tipologia di sinistro, escludendone altri (**fig. 25**). La tipologia di struttura contrattuale varia considerevolmente a seconda dell'ambito di specializzazione del singolo professionista, così come anche della modalità organizzativa del lavoro professionale (tra uno



studio singolo e uno studio associato o una società di ingegneria le differenze possono essere sostanziali).

**Fig. 25- Tipologia di contratto sottoscritto dagli ingegneri liberi professionisti (risposte in %)**

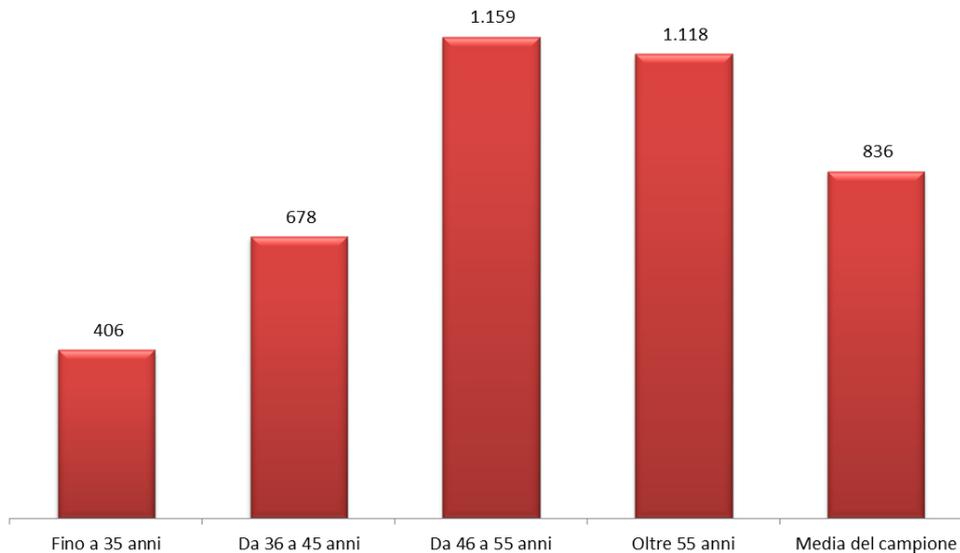


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Data questa situazione è possibile rilevare che il premio mediamente pagato dagli ingegneri liberi professionisti supera di poco gli 800 euro. Vi è, tuttavia, una considerevole variabilità tra le diverse classi d'età, legate ovviamente a differenze di fatturato (si presume infatti – e l'indagine lo conferma - che un giovane professionista registri un volume d'affari inferiore ad un professionista con più anni di esperienza e più avviato nel mercato del lavoro). Così, tra gli ingegneri fino a 35 anni d'età, il premio medio pagato nel 2014 si attesta a circa 400 euro, per superare, seppure di poco, 1.000 euro tra i professionisti collocati nelle classi di età più elevate (**fig. 26**).



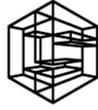
**Fig.26 - Valore medio, in euro, del premio assicurativo per RC professionale versato nel 2014 dagli ingegneri liberi professionisti rispondenti all'indagine**



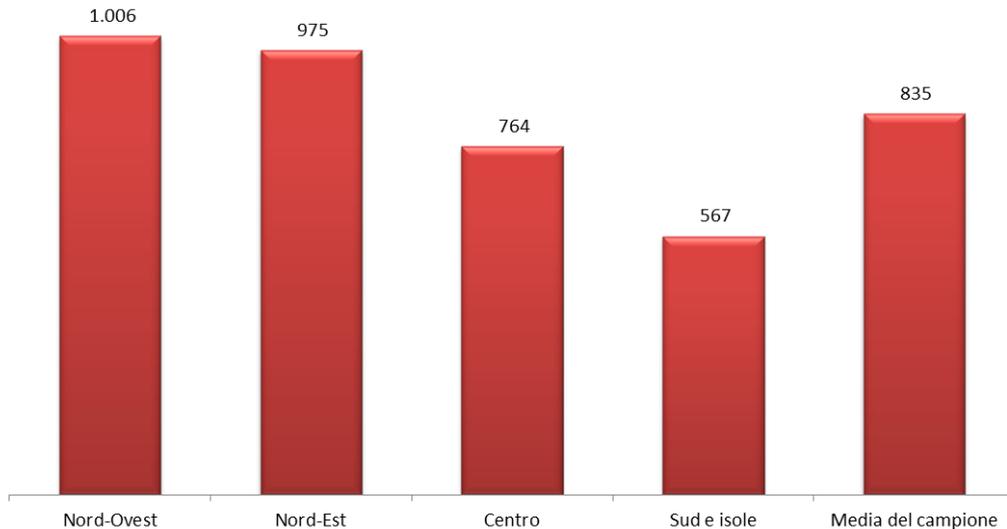
Le medie sono state calcolate eliminando valori considerati come anomali

Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Può essere interessante, inoltre, rilevare come esista una differenza sostanziale nei valori medi dei premi anche considerando le diverse aree geografiche di provenienza degli ingegneri rispondenti (**fig. 27**). I premi più elevati sono stati rilevati nelle regioni del Nord Italia, mentre i più bassi al Sud, riflettendo, verosimilmente, le differenti dinamiche di reddito generate dal lavoro professionale nelle macro-ripartizioni territoriali. In particolare, se negli ultimi anni la situazione si è rivelata critica nel Nord, nelle regioni meridionali il peggioramento delle condizioni di mercato è stato più sostenuto.



**Fig.27 - Valore medio, in euro, del premio assicurativo per Rc professionale versato nel 2014 dagli ingegneri liberi professionisti rispondenti all'indagine**

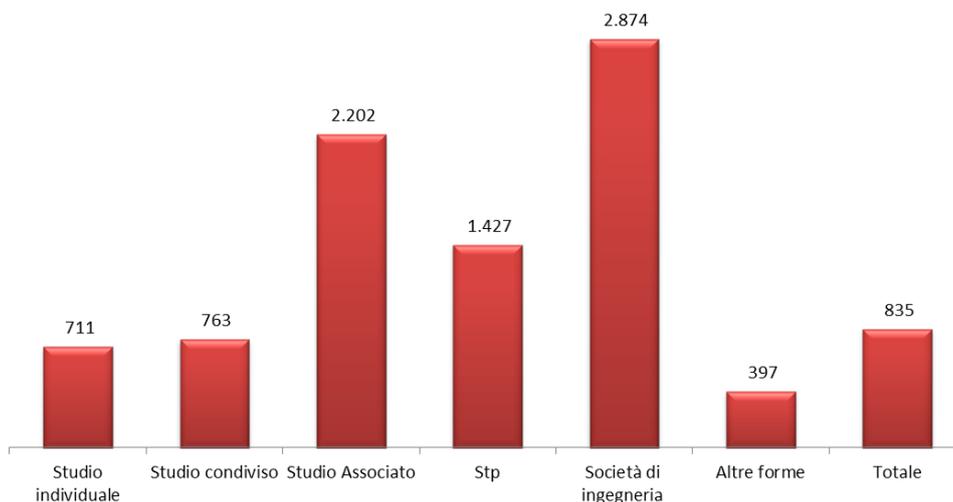


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Esistono, infine, differenze sostanziali nell'ammontare del premio pagato a seconda della modalità organizzativa attraverso la quale si svolge l'attività professionale. Lì dove il lavoro si svolge in strutture articolate (studi associati o strutture societarie), i livelli di fatturato dovrebbero essere più consistenti e, di conseguenza, i premi assicurativi pagati risultano maggiori rispetto a ciò che accade per strutture più semplici come gli studi individuali. A fronte, dunque, di un premio medio di circa 800 euro annui, registrati nel 2014, nelle società di ingegneria ci si avvicina a 3.000 euro, negli studi associati il premio è di circa 2.000 euro e nelle società di ingegneria si attesta a poco più di 2.800 euro (**fig. 28**).



**Fig. 28 - Valore medio, in euro, del premio assicurativo per RC professionale versato nel 2014 dagli ingegneri liberi professionisti rispondenti all'indagine**

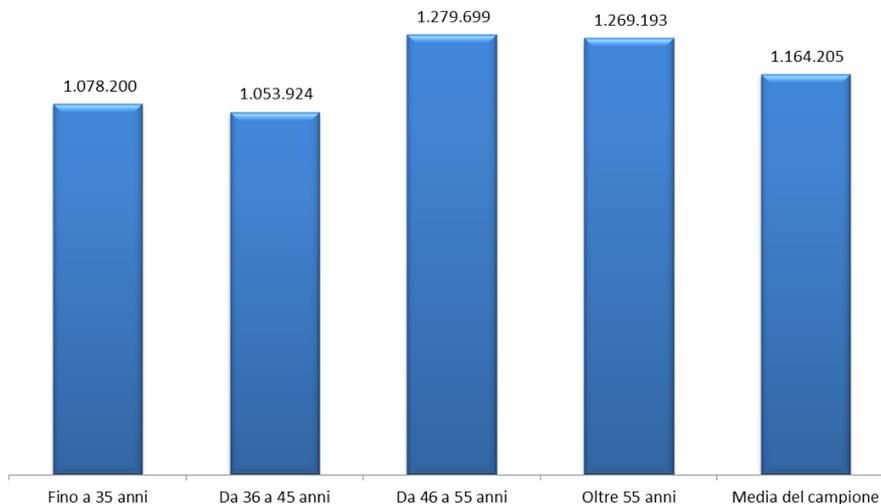


*Fonte:* indagine Centro Studi CNI, 2015

Per ciò che concerne il massimale, viceversa, si evidenzia una minore variabilità all'interno del campione, determinata, ovviamente, da una sorta di livellamento della soglia di rischio scelta dagli intervistati. Il massimale medio si attesta a poco più di 1,1 milioni di euro, con valori leggermente superiori tra gli ingegneri con più anni di esperienza (**fig. 29**).



**Fig.29 - Valore medio, in euro, del massimale per cui è stata sottoscritta l'assicurazione nel 2014**

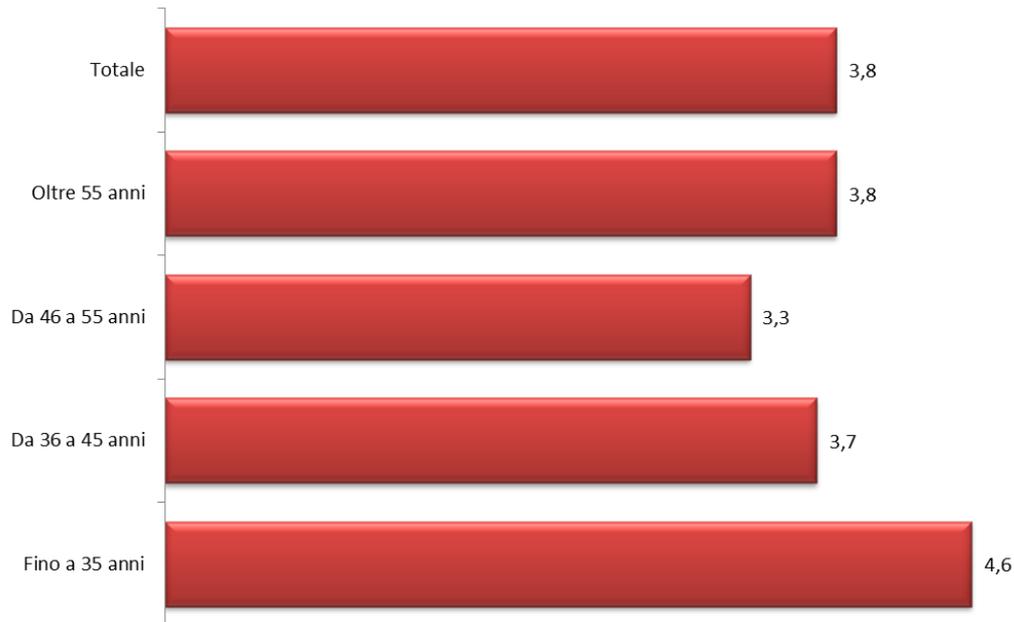


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

L'informazione di maggiore rilievo, tuttavia, riguarda **l'incidenza del premio sul reddito professionale, utile anche per definire una strategia di costo nel caso di attivazione di polizza collettiva** proposta dal CNI. Dall'indagine risulta, dunque, che l'incidenza media è del 3,8% con una variabilità sostenuta tra classe d'età degli ingegneri (**fig. 30**).



**Fig. 30 - Incidenza % del premio sul reddito professionale degli ingegneri nel 2014**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

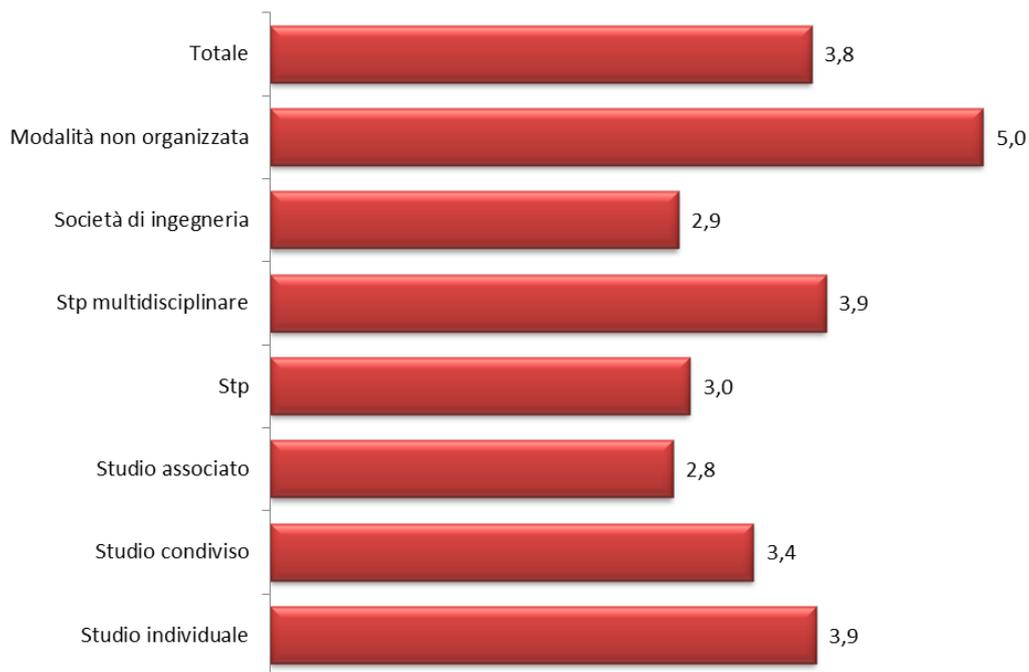
Tra i più giovani (fino a 35 anni) l'incidenza si avvicina al 5%, in quanto il reddito medio è più contenuto rispetto alla media generale, soprattutto rispetto ai professionisti più anziani. Il costo della polizza incide dunque in modo non proporzionale all'andamento del reddito e questo è un fattore di cui occorrerebbe tenere conto con eventuali misure di "agevolazione" proprio per le giovani generazioni o di misure che correggano questa distorsione determinata da una naturale minore capacità reddituale per chi esercita da poco la libera professione. Ciò che occorrerebbe tenere presente è che per molti professionisti, specie i più giovani, il costo per la polizza potrebbe rappresentare un onere particolarmente difficile da sostenere.

L'incidenza tende poi a ridimensionarsi nelle classi d'età intermedie per riportarsi al 3,8% tra i professionisti con più di 55 anni d'età. Questa percentuale dovrebbe essere coerente con i più elevati livelli di reddito che teoricamente dovrebbero caratterizzare questa classe d'età.



Questo schema, grosso modo, si ripete se si considerano le diverse forme organizzative del lavoro professionale. Più il lavoro è strutturato minore è l'incidenza del costo dell'assicurazione, probabilmente anche per minori livelli di rischio identificati dalle compagnie assicurative. Così, l'indagine riporta che l'incidenza media del premio sul volume d'affari è pari al 2,8% negli studi associati, del 3% per le STP (molto simile al caso precedente) per arrivare addirittura al 5% nelle modalità non organizzate, dove evidentemente le assicurazioni percepiscono un maggiore livello di rischio e dove sussistono minori economie di scala (**fig. 31**).

**Fig. 31 - Incidenza % del premio sul reddito per tipologia di organizzazione del lavoro professionale nel 2014**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015



## 2.6. Prospettive per una polizza collettiva promossa dal CNI

Sulla base del quadro finora descritto è possibile definire, pur a grandi linee, a quali condizioni il CNI potrebbe attivare e promuovere tra gli iscritti una polizza di tipo collettivo, flessibile e modulabile (con eventuali servizi aggiuntivi a richiesta) e ad un costo contenuto.

I dati a disposizione indicano che questo tipo di prodotto assicurativo avrebbe un bacino potenziale di domanda piuttosto consistente; occorre tenere conto, tuttavia, che le condizioni di prezzo/premio della polizza risultano particolari, richiedendo strategie ben articolate.

**Ben l'86% dei liberi professionisti guarda con particolare favore ad una polizza collettiva a costo contenuto (fig. 32);** in particolare, il 44% mostra particolare interesse ed il 42% manifesta un gradimento più contenuto ma comunque elevato. **Da un punto di vista teorico esisterebbero le condizioni ottimali per costruire e lanciare sul mercato un prodotto assicurativo *ad hoc* per gli ingegneri.** Non è rilevabile, inoltre, nessuna differenza sostanziale del livello di gradimento tra le differenti classi d'età degli ingegneri intervistati, ad indicare che ovviamente una polizza collettiva (verosimilmente con un livello di personalizzazione più limitato di una polizza ordinaria) a costo contenuto rivela un particolare potere di attrazione.

**È indubbio, inoltre, che il CNI rappresenti per molti iscritti all'Albo un punto di riferimento, un fattore di garanzia rassicurante, specie nel momento in cui l'ingegnere deve affrontare una spesa per uno "strumento" divenuto essenziale per l'esercizio della professione.** Anche in un contesto di mercato tutt'ora difficile, gli ingegneri sono chiamati il più delle volte a realizzare opere complesse, indipendentemente dal fatto che si tratti di opere di grandi o piccole dimensioni; **la scelta della polizza, dunque, potrebbe essere un passaggio delicato e la presenza del CNI, come veicolo di una polizza specifica, potrebbe avere un peso di particolare rilievo.** D'altra parte, si è visto che già ora una delle polizze maggiormente sottoscritte dagli ingegneri è Willis veicolata da Inarcassa.

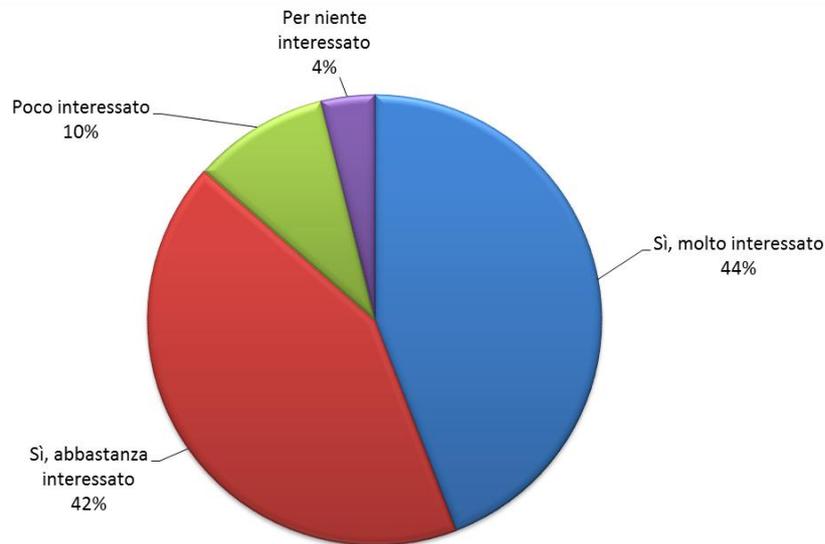


C.R. 482- LA POLIZZA PER RESPONSABILITÀ CIVILE  
TRA GLI INGEGNERI

---



**Fig.32 - Livello di interesse degli ingegneri liberi professionisti per una polizza collettiva promossa dal CNI**



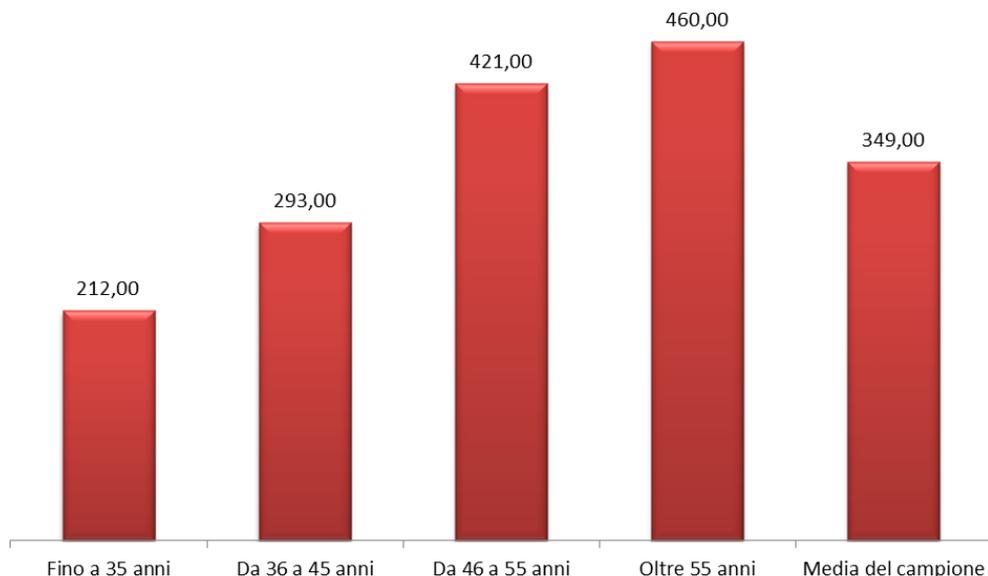
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

**Il punto nodale nella costruzione di un prodotto assicurativo di settore resta, tuttavia, il *prezzo soglia* o il *prezzo atteso* dagli ingegneri affinché la polizza promossa dal CNI possa considerarsi realmente conveniente.**

Rispetto al premio effettivo medio attualmente versato, **il *prezzo atteso per la polizza collettiva risulta più che dimezzato***. Dall'indagine risulta, infatti, che in media gli ingegneri considerano particolarmente conveniente una polizza collettiva con un premio intorno a 350 euro annui, a fronte degli oltre 800 euro attualmente pagati (**fig. 33**).



**Fig. 33 - Premio assicurativo considerato conveniente per l'attivazione di una polizza collettiva direttamente promossa dal CNI (valori in euro)**



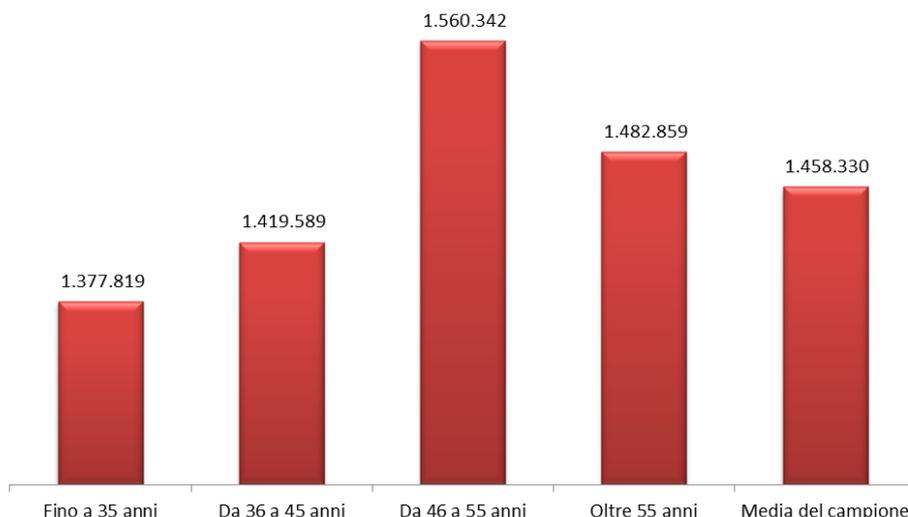
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Esiste una certa variabilità tra i premi indicati dagli ingegneri a seconda della classe d'età dei rispondenti. Tra i più giovani ovviamente il *prezzo atteso* dovrebbe attestarsi sui 200 euro, mentre tale valore risulta più che doppio sia nella classe dei professionisti con età compresa tra 46 e 55 anni che tra coloro che hanno più di 55 anni. Ovviamente, in tutti i casi, ci si mantiene al di sotto di quelli che sono i premi medi attualmente versati indicati dagli intervistati.

Meno problematico appare il quadro relativo ai massimali che dovrebbero essere garantiti dalla polizza collettiva predisposta dal CNI. Il valore medio è di poco superiore a quelli attualmente sottoscritti effettivamente nei singoli contratti. Il massimale medio atteso è di 1,4 milioni di euro a fronte di 1,1 milioni praticato in media sui contratti degli intervistati (**fig. 34**). Emerge, tuttavia, con chiarezza il fatto che in generale ciascun professionista desidererebbe pagare un premio **considerevolmente inferiore** a quelli attuali a fronte di un maggiore livello di copertura in caso di danni.



Fig. 34 - Massimale assicurativo considerato conveniente per l'attivazione di una di una polizza collettiva promossa dal CNI (valori in euro)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Questa logica (*minimizzazione dei costi/prezzi a fronte di una massimizzazione dell'utilità e convenienza del servizio*) è facilmente prevedibile e, tuttavia, essa indica che *la domanda di polizza per Rc professionale da parte degli ingegneri rischia di rivelarsi piuttosto rigida* (ovvero scarsamente elastica alle variazioni del premio da versare). Ciò significa che **potrebbe non essere sufficiente proporre una polizza collettiva promossa dal CNI a costi leggermente ridotti rispetto alla media dei prezzi praticati attualmente dal mercato**. La riduzione del premio (rispetto ai valori attualmente praticati), invece, dovrebbe essere consistente, al limite vicina alla metà del valore medio attualmente pagato dai professionisti (in base, ovviamente, al proprio volume d'affari ed alla tipologia di copertura richiesta).

Una polizza promossa dal CNI, dunque, sarà tanto più attrattiva quanto più contenuto sarà il premio da pagare rispetto ai valori medi di mercato. L'affermazione, apparentemente scontata, potrebbe non esserlo. Non è scontato, infatti, che si riesca ad operare con una compagnia in grado di offrire una sostanziale riduzione dei premi, senza peraltro che ciò vada a discapito del livello di garanzie offerte. In secondo luogo potrebbe anche verificarsi il caso che con una



riduzione dei premi che non sia esattamente quella attesa da un numero cospicuo di ingegneri, non si verifichi lo *switch*, ovvero un passaggio consistente dalla vecchia polizza a quella collettiva promossa dal CNI.

L'ammontare del premio, come più volte sottolineato, tuttavia non è l'unico elemento dirimente nel definire la strategia che il CNI dovrà mettere in atto. La capacità ad esempio di proporre offerte convincenti, adatte alle specifiche esigenze degli ingegneri, oltre che di proporre offerte chiare, sarà determinante. Soprattutto si ritiene rilevante che il CNI operi nella diffusione di una migliore e più approfondita "cultura assicurativa" tra gli ingegneri.

Al di là dei diversi vincoli ed accorgimenti necessari nel costruire una proposta credibile, occorre dire che solo testando una polizza promossa dal CNI si potrà comprendere la reale efficacia della nuova offerta, sapendo che sussistono favorevoli condizioni di base per "centrare" l'obiettivo che il Consiglio Nazionale degli Ingegneri si è posto.



## 3. Gli ingegneri dipendenti ed il ricorso alla polizza per Rc professionale

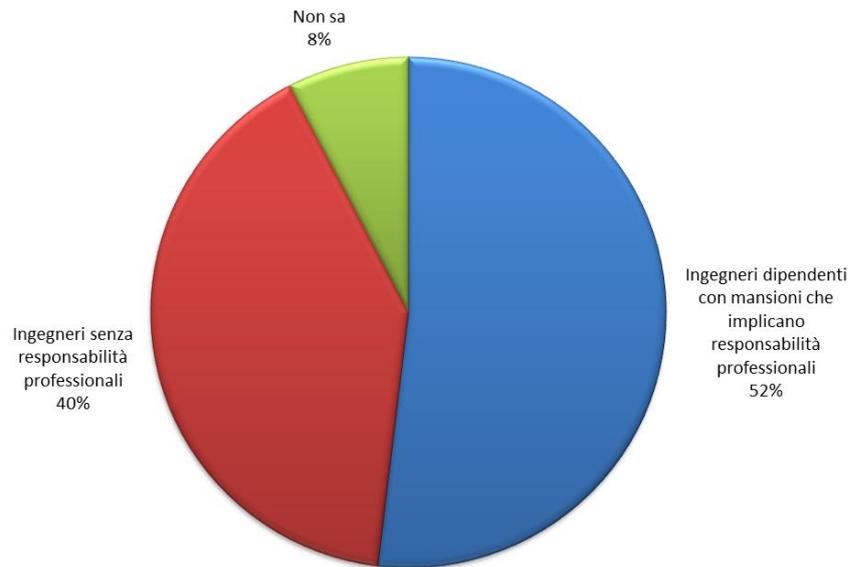
---

### 3.1. Un rapporto distaccato verso il sistema assicurativo

Rispetto a quanto rilevato tra i liberi professionisti, per gli ingegneri dipendenti di una struttura pubblica o privata, non esercitanti l'attività professionale, il quadro cambia considerevolmente. È bene constatare, in primo luogo come, dei 1.262 rispondenti all'indagine, un numero cospicuo, pari al 52% esercita mansioni che implicano comunque responsabilità di tipo professionale e che quindi richiederebbero una polizza, a carico del datore di lavoro (**fig.35**). Colpisce, inoltre, il fatto che l'8% abbia risposto di non avere bene presente se all'interno della struttura di lavoro si svolgano mansioni con particolari responsabilità di tipo professionale legata all'ingegneria o meno. Ciò tuttavia fa capire come, in realtà, si parli di ambiti non sempre chiari a tutti, a volte facilmente sfuggenti e che hanno implicazioni su un tema altrettanto complesso come quello della polizza professionale.



**Fig. 35 – Ingegneri con lavoro dipendente, con e senza responsabilità professionali (risposte in %)**

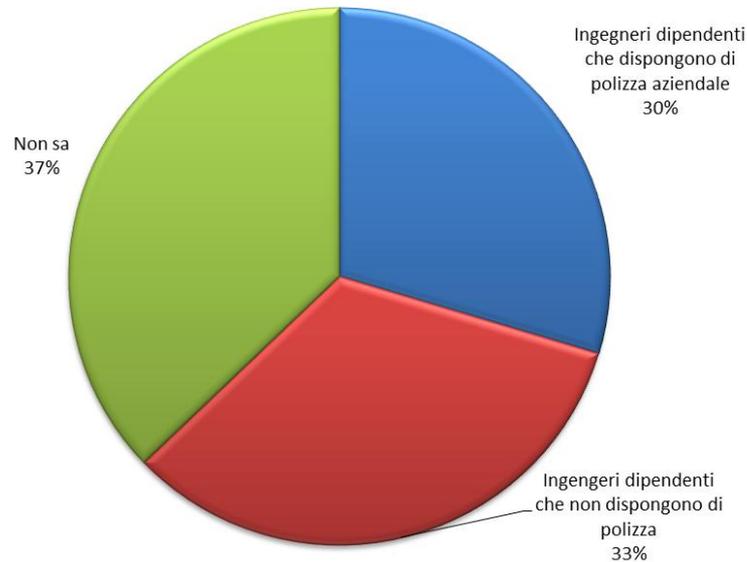


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Un ulteriore aspetto rilevante è che se più della metà ha indicato di essere almeno teoricamente nella posizione di disporre di una polizza per Rc professionale, nella realtà solo il 30% è in possesso di tale strumento, il 33% non ne dispone mentre ben il 37% non sa se la struttura per cui lavora prevede questo tipo di polizza (**fig. 36**).



**Fig. 36 - Disponibilità di polizza per RC professionale da parte degli ingegneri dipendenti (risposte in %)**

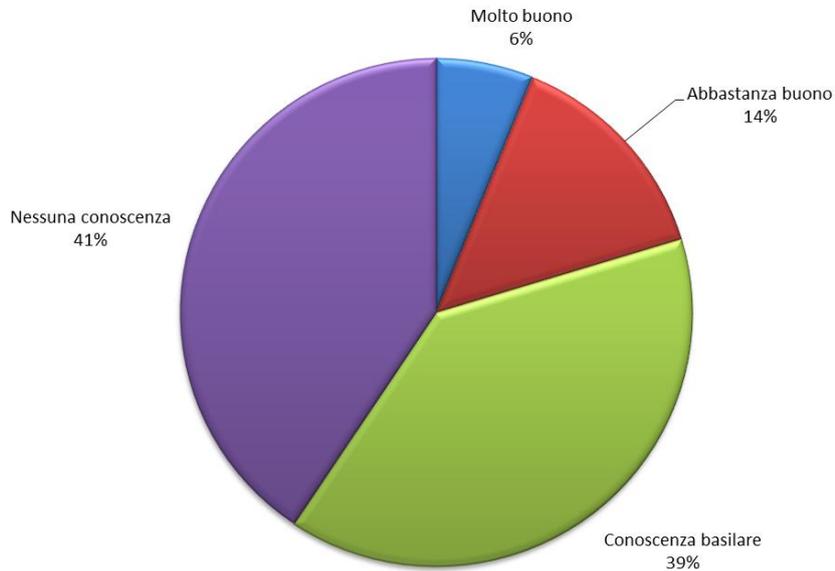


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Tra chi dispone di polizza, inoltre, appena il 20% ha dichiarato di avere una buona conoscenza dei contenuti e delle clausole contrattuali, mentre per la vasta parte restante del campione la situazione è ben diversa, caratterizzata da una conoscenza dello strumento piuttosto superficiale o inesistente (**fig. 37**). Non sono rilevabili differenze significative tra ingegneri più giovani e meno giovani: in tutte le classi d'età prevale un atteggiamento piuttosto indifferente a questo tipo di polizza e, soprattutto, un atteggiamento poco informato.



**Fig. 37 - Livello di conoscenza del contratto assicurativo di cui dispongono gli ingegneri con lavoro dipendente (risposte in %)**



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Effettivamente se già tra gli utilizzatori principali della polizza, ovvero tra gli ingegneri liberi professionisti, vi è una conoscenza poco definita di questo specifico strumento assicurativo, è plausibile pensare che tra gli ingegneri che svolgono l'attività lavorativa come dipendenti la situazione si accentui ulteriormente.

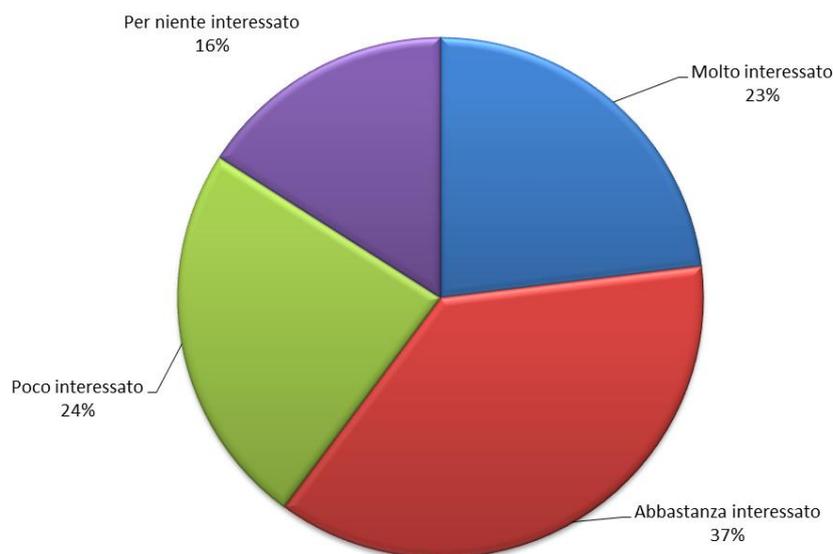
Un contesto nel quale vi sia maggiore consapevolezza delle finalità, dei meccanismi di funzionamento e dell'utilità della polizza per Rc professionale indubbiamente aiuterebbe a generare un mercato in cui probabilmente anche l'offerta potrebbe essere più rispondente, in termini di costo e di contenuti, alle esigenze degli ingegneri, magari attivando servizi personalizzati il cui livello di gradimento oggi è sconosciuto dato il rapporto piuttosto distaccato prevalente almeno nel settore qui indagato, ovvero quello dell'ingegneria.



### 3.2. L'orientamento alla polizza collettiva

L'atteggiamento cambia notevolmente, tra gli ingegneri dipendenti, se l'analisi si focalizza sulla polizza collettiva modulabile e a basso costo espressamente destinata agli ingegneri. Ben il 60% degli intervistati si mostra interessato e questa eventuale possibilità; in particolare quasi un quarto dichiara di essere particolarmente interessato. Viceversa il 24% ha dichiarato scarso interesse ed il 16% è totalmente disinteressato (**fig. 38**).

**Fig. 38 -** Livello di interesse espresso dagli ingegneri dipendenti verso una polizza collettiva promossa dal CNI (risposte in %)

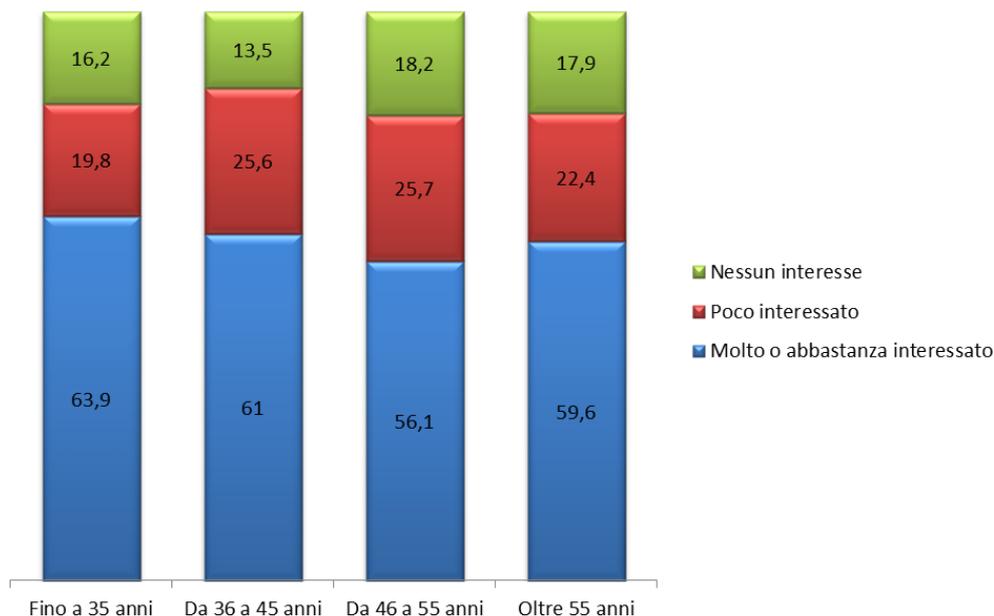


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Tra gli ingegneri più giovani il livello di interesse per la polizza collettiva è più elevato, ma percentuali sostenute si rilevano in tutta questa parte del campione (**fig. 39**).



**Fig. 39 - Livello di interesse espresso dagli ingegneri dipendenti per una polizza collettiva promossa dal CNI, per classe d'età (risposte in %)**

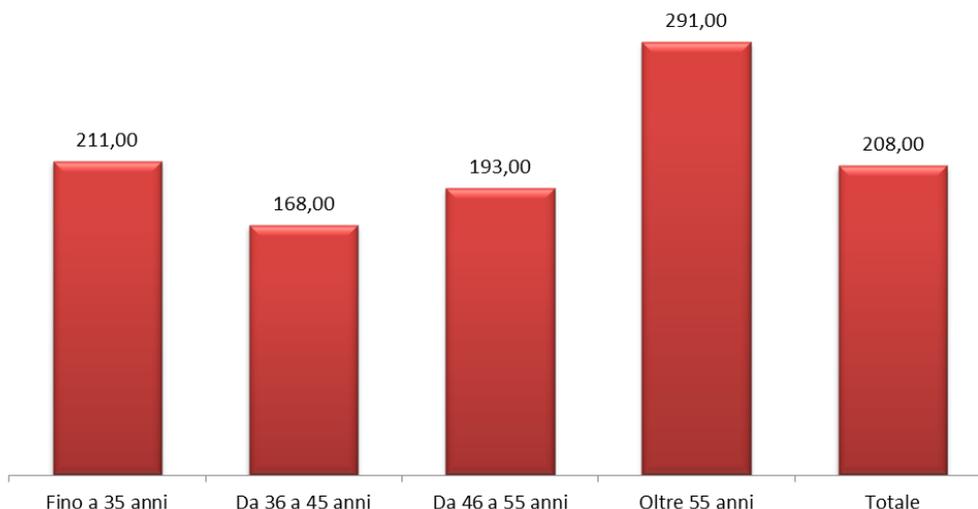


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

Infine per ciò che concerne il premio ritenuto conveniente per rendere particolarmente attrattiva una polizza collettiva, gli intervistati hanno indicato una media di 208 euro annui (**fig. 40**), decisamente al di sotto dei costi mediamente praticati per gli ingegneri liberi professionisti.



Fig. 40 - Premio, in euro, ritenuto conveniente dagli ingegneri dipendenti per una polizza collettiva



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2015

È evidente, tuttavia, che su questo ambito di analisi pesa un approccio piuttosto distaccato e a tratti confuso tra gli ingegneri e lo strumento della polizza, percepita spesso come un elemento estraneo o solo vagamente utile se proposto a particolari condizioni (come nel caso della polizza collettiva). Il recupero di questa distanza presuppone che le compagnie assicurative approntino opportune campagne di informazione *ad hoc* per chi opera come lavoratore dipendente.

Inoltre, sebbene il livello di interesse tra gli ingegneri dipendenti sia elevato e diffuso si ha l'impressione che si tratti di un gradimento espresso in modo piuttosto superficiale, che rischia di venire meno all'atto concreto di una sottoscrizione effettiva. Occorrerebbe lavorare, dunque, sul miglioramento del contesto di partenza, ovvero sul contesto nel quale gli ingegneri, specie quelli con lavoro dipendente, si formano un'opinione anche su uno strumento come la polizza. Sarebbe opportuno lavorare in primo luogo su un atteggiamento più informato (da parte degli ingegneri) e di una politica di comunicazione efficace (da parte delle compagnie di assicurazione e forse anche del CNI) sui contenuti, i vantaggi, l'utilità ed i costi della polizza per responsabilità civile professionale.



### 3.3. Conclusioni

A conclusione del percorso di analisi, rivelatosi per molti aspetti piuttosto articolato, appare necessario sintetizzare alcune informazioni utili e da tenere in considerazione nella definizione che porti alla predisposizione di una polizza collettiva.

In particolare, occorre tenere conto che:

- il 33% di liberi professionisti non è in regola con l'obbligo di stipulare una polizza R.C.;
- il livello di conoscenza delle polizze, del loro contenuto e funzionamento, piuttosto basso
- vi è una scarsa adesione alle proposte dei broker selezionati dal Centro Studi CNI e vi è, viceversa, un preponderante numero di sottoscrittori della polizza Willis, conosciuta come *polizza Inarcassa*;
- l'indice di sinistrosità dichiarato dagli ingegneri risulta molto basso;
- vi è forte attenzione/insoddisfazione per il prezzo delle polizze esistenti sul mercato, fattore decisivo per la scelta in un numero elevato di casi;
- il numero di ingegneri dipendenti che dispongono con certezza di una polizza aziendale, per lo svolgimento di attività assimilabile a quella professionale, è contenuto;
- tra gli ingegneri dipendenti, di una struttura pubblica o privata, vi è scarsa conoscenza e consapevolezza dei contenuti della polizza aziendale;
- il livello di interesse verso una polizza collettiva a contraenza CNI da parte degli ingegneri dipendenti è comunque medio-alta;



- il costo medio ritenuto conveniente per una polizza collettiva è pari a 350 euro tra gli ingegneri liberi professionisti e circa 200 euro tra coloro che operano esclusivamente come dipendenti di una struttura pubblica o privata.

Gli ingegneri liberi professionisti, e ancor di più i dipendenti, hanno un approccio problematico con l'assicurazione che dipende principalmente da una scarsa propensione a conoscere e approfondire il contenuto e il meccanismo di funzionamento delle polizze e del loro costo, considerato mediamente elevato. Stentano a riconoscerne l'utilità anche per effetto della scarsa sinistrosità generalmente percepita e in molti casi appaiono quasi insofferenti all'obbligo imposto per legge. Probabilmente si sentirebbero rassicurati se la scelta a monte delle migliori condizioni contrattuali fosse fatta da un loro fiduciario completamente disinteressato all'aspetto economico, si può spiegare così la massiccia adesione alla polizza Willis che è considerata (a torto) garantita da Inarcassa.

Una polizza collettiva contratta dal CNI potrebbe garantire (effettivamente) in considerazione del numero enormemente più elevato di sottoscrittori:

- 1) le migliori condizioni base di una polizza *all risks*;
- 2) un prezzo della polizza base decisamente inferiore rispetto a tutti quelli attualmente sul mercato;
- 3) la scelta di un broker ai massimi livelli di affidabilità attraverso un bando di evidenza pubblica internazionale previa definizione di un capitolato prestazionale predisposto secondo criteri standard di elevata qualità;
- 4) l'ottenimento di garanzie sulla riassicurazione, a condizioni prestabilite e non eccessivamente onerose, anche in seguito al verificarsi di un sinistro denunciato e risarcito;
- 5) la possibilità di mettere a disposizione di tutti gli iscritti, con la collaborazione del *broker*, momenti di informazione/formazione



sulle caratteristiche della polizza base fornita, sulle sue possibili implementazioni, nonché, in generale, sui meccanismi di attivazione e di continuità della stessa;

- 6) la possibilità, da parte del CNI, di conoscere e detenere un volume elevatissimo di dati statistici sul numero, la qualità e l'entità dei sinistri verificatisi nel tempo: dati estremamente preziosi anche in ordine al miglioramento delle condizioni di polizza al rinnovo della stessa.

La polizza base di cui trattasi non dovrebbe essere necessariamente modulata sulle specifiche necessità delle diverse tipologie di professionisti ai quali è destinata essendo possibile, allo scopo, provvedere con polizze integrative, contratte direttamente dagli interessati, con lo stesso broker o con altri riassicuratori.

La polizza base avrebbe, dunque, lo scopo fondamentale di garantire una copertura di buon livello per tutti che, ad un prezzo molto contenuto, consentirebbe di assolvere ad un obbligo di legge anche a quei professionisti che, stando al rilevamento effettuato dal Centro Studi, non sono attualmente in regola.