

LA POLIZZA COLLETTIVA
ORIENTAMENTI E PROSPETTIVE DEGLI INGEGNERI

ROMA, 6 NOVEMBRE 2018

C.R.546

DIPARTIMENTO CENTRO STUDI
FONDAZIONE CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI
info@fondazionecni.it

CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Presidenza e Segreteria:
Via XX Settembre, 5 - 00187 Roma
Tel. 06.6976701 - Fax 06.69767048
www.tuttoingegnere.it

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

CONSIGLIO DIRETTIVO

Ing. Armando Zambrano	Presidente
Ing. Gianni Massa	Vicepresidente Vic.
Ing. Giovanni Cardinale	Vicepresidente
Ing. Angelo Valsecchi	Consigliere Segretario
Ing. Michele Lapenna	Consigliere Tesoriere
Ing. Stefano Calzolari	Consigliere
Ing. Gaetano Fede	Consigliere
Ing. iunior Ania Lopez	Consigliere
Ing. Massimo Mariani	Consigliere
Ing. Antonio Felice Monaco	Consigliere
Ing. Roberto Orvieto	Consigliere
Ing. Angelo Domenico Perrini	Consigliere
Ing. Luca Scappini	Consigliere
Ing. Raffaele Solustri	Consigliere
Ing. Remo Giulio Vaudano	Consigliere

CENTROSTUDI
CONSIGLIO NAZIONALE INGEGNERI

Sede:
Via XX Settembre, 5 - 00187 Roma
Tel. 06.85.35.47.39 - Fax 06.84.24.18.00
info@centrostudicni.it
www.fondazionecni.it

CONSIGLIO DIRETTIVO

Ing. Giuseppe Maria Margiotta	Presidente
Ing. Paolo De Santi	Vicepresidente
Ing. Antonio Armani	Consigliere Segretario
Ing. Augusto Delli Santi	Consigliere
Ing. Tommaso Ferrante	Consigliere
Ing. Michele Laorte	Consigliere
Ing. Massimo Mariani	Consigliere
Ing. Antonio Zanardi	Consigliere

1. Premessa e sintesi

1.1 Molte criticità da affrontare

Sono passati oltre 5 anni da quando la sottoscrizione di una polizza per responsabilità civile professionale è diventata un obbligo di legge per una platea molto ampia di professionisti iscritti agli albi.

Ad oggi sono circa 100.000, sui 240 mila iscritti, gli ingegneri interessati a tale obbligo, ancora percepito come un onere eccessivo da sostenere, per di più di utilità limitata, tanto che risulta in crescita la percentuale di iscritti che decide di non sottoscrivere alcuna polizza.

Per queste ragioni, a distanza di 3 anni da una precedente rilevazione realizzata dal Centro Studi Cni, si è deciso di indagare nuovamente *l'orientamento degli ingegneri nei confronti di una polizza di Rc professionale di tipo "Collettivo" ad adesione volontaria,* con la principale finalità di diminuire gli oneri che tale obbligo comporta.

All'indagine, realizzata tra marzo e aprile 2018, hanno risposto oltre 10 mila ingegneri, un campione molto rappresentativo, in grado di restituire, quindi, una chiara fotografia sul gradimento degli iscritti per questa *particolare tipologia di polizza*.

L'indagine era finalizzata, inoltre, a comprendere i *desiderata* degli iscritti su quali caratteristiche debba possedere una polizza collettiva soprattutto in termini di costi, tipologie di coperture, massimali e franchigie.

Dalla ricerca emerge un forte interesse potenziale per la polizza collettiva che sfiora quasi il 90%.

Inoltre, occorre tenere in considerazione il fatto che:

- ad oggi circa 40 mila ingegneri, di cui un gran numero giovani, operano sul mercato sprovvisti di una polizza obbligatoria di Rc professionale;
- più di un terzo di questi ritengono, a torto, di poter evitare l'assolvimento dell'obbligo solo per il fatto di svolgere la propria attività saltuariamente. Molto alta anche la percentuale (32%) di coloro che indica come motivo di mancata stipula il prezzo troppo alto;
- infatti, il premio medio pagato per la stipula della polizza, pari a poco più di 1.050 euro, risulta in forte aumento (+28%) rispetto agli 836 euro rilevati nell'indagine effettuata nel 2015; a ciò si deve aggiungere il fatto che oltre il 50% degli ingegneri paga più di 500 euro di premio;
- per questa ragione, la maggior parte degli ingegneri considera il premio pagato, oneroso o molto oneroso rispetto al proprio livello di rischio. Si può ipotizzare, a tal proposito, che molti ingegneri stentino a riconoscere l'utilità della polizza, anche per effetto della bassa sinistrosità percepita, e che per questo siano decisamente insofferenti rispetto all'obbligo;
- il premio medio ritenuto conveniente dagli iscritti per una polizza collettiva si attesta a 143 euro (in forte discesa rispetto ai 350 euro indicati nella precedente rileva-

zione), con un massimale medio assicurato di 1,7 milioni di euro e una franchigia inferiore ai 2 mila euro. Vi è da considerare, tuttavia, che oltre il 42% degli ingegneri considera conveniente un premio fino ai 200 euro;
- vi sono ancora molti ingegneri dipendenti per cui l'ente, pubblico o privato, non ha stipulato alcuna polizza.

1.2 Informare meglio i professionisti, migliorare le condizioni di offerta

L'indagine fornisce molteplici spunti di riflessione.

In particolare, desta non poche preoccupazioni l'elevato livello di ingegneri professionisti sprovvisti di polizza per RC professionale. Il problema, anziché attenuarsi, sembra peraltro essersi accentuato. La riduzione dei margini di guadagno e le difficoltà ad operare in un mercato dei servizi di ingegneria divenuto molto frammentato e complesso (per la portata degli studi più piccoli e di tipo tradizionale), mette alla prova molti professionisti rendendo, pericolosamente, offuscata la percezione del rischio.

È un dato di fatto, come emerge dall'indagine, che un numero ampio di ingegneri, specie i più giovani, tentino di aggirare l'ostacolo, accollandosi pericolosamente un rischio o convincendosi che l'obbligo di assicurarsi viene meno nel caso di lavori saltuari.

Serve mettere riparo a questa situazione. Soprattutto serve una sorta di operazione "culturale" ed una attività di comunicazione e di informazione sull'obbligo della polizza professionale. Ma con altrettanta evidenza occorre cercare di superare gli ostacoli che spingono gli ingegneri a non assicurarsi, anche attraverso la promozione di una polizza collettiva che contempli, almeno nella prima fase di lancio, una moderazione dei premi da versare con una adeguata ed ampia offerta di coperture. L'offerta deve quindi attrarre, nel modo più corretto e convincente possibile, rompendo i dubbi ed anche la molta disinformazione che sembra emergere da ampi strati di professionisti.

1.3 Ridefinire le strategie di comunicazione e di mercato

L'indicazione chiara che emerge dall'indagine è che occorre mettere in campo una strategia che si muova su un doppio binario: da un lato scardinare la percezione assai diffusa che la polizza sia un servizio sostanzialmente inutile e dall'altro approntare una nuova offerta di servizi assicurativi non percepiti solo come un onere quasi insostenibile. Occorre spingere la categoria degli ingegneri a compiere uno sforzo perché, nei fatti, i rischi legati allo svolgimento dell'attività professionale, specie nel campo dell'ingegneria, comporta rischi crescenti. Allo stesso modo occorre fare compiere ai broker uno sforzo consistente, nell'interesse di tutte le parti.

Si tratta di un lavoro di lunga durata, che comporta uno sforzo informativo da parte del CNI e degli Ordini; uno sforzo inaggirabile, in cui occorre mettere al centro gli interessi dei professionisti.

Come emerge dall'indagine, per fare fronte alle aspettative degli iscritti sarà necessario trovare un giusto equilibrio tra un costo accessibile, un livello di coperture soddisfacente, una buona capacità di personalizzazione e un adeguato livello di sostenibilità economica per la futura polizza collettiva.

Con riguardo all'ultimo aspetto, non si dispone purtroppo di un dato certo sul rapporto tra i sinistri pagati e i premi incassati, che costituisce uno degli indicatori più importanti della sostenibilità economica di qualsiasi prodotto assicurativo.

Tuttavia, a partire dai dati derivanti dalla nostra indagine e basandosi su dati parziali ottenuti da altre fonti, è *possibile stimare che il totale dei premi incassati possa essere vicino agli 80 milioni di euro l'anno e l'ammontare dei sinistri gestiti possa arrivare a circa 35 milioni l'anno* (un rapporto quindi sinistri/premi inferiore al 45%) che consentirebbe alle compagnie un buon margine per praticare agli iscritti tariffe più basse di quelle attuali.

In conclusione, per favorire l'emersione di quello che sembra essere l'elevato livello di mancato adempimento dell'obbligo di assicurarsi, le iniziative commerciali dovranno essere accompagnate da momenti formativi e di comunicazione orientati ad aumentare la percezione di utilità di questo importante strumento.

2. Gli ingegneri intervistati

Hanno risposto all'indagine, svoltasi tra marzo e aprile 2018, oltre 10 mila ingegneri (fig.1).

Il campione risulta rappresentativo dell'universo degli iscritti: la grande maggioranza degli intervistati (65%) svolge, infatti, la libera professione a tempo pieno.

Il 17% è un iscritto assunto alle dipendenze di un ente pubblico o di un'azienda privata, il 14% è un lavoratore dipendente che svolge anche attività libero professionale e il restante (4%) è inquadrato come collaboratore saltuario.

In valori assoluti si tratta di 6.519 liberi professionisti, 1.764 dipendenti, 1.376 dipendenti/lib.profess. e 372 collaboratori saltuari.

Fig.1 Attività lavorativa degli intervistati (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Circa la metà degli intervistati svolge, come ci si poteva attendere, prevalentemente attività di **progettazione** (47%), il 35% si occupa di **consulenza** e infine il **12%** opera nella **direzione lavori e nella sicurezza** (fig.2)**.**

Fig.2 Le attività svolte dagli intervistati (val.%)

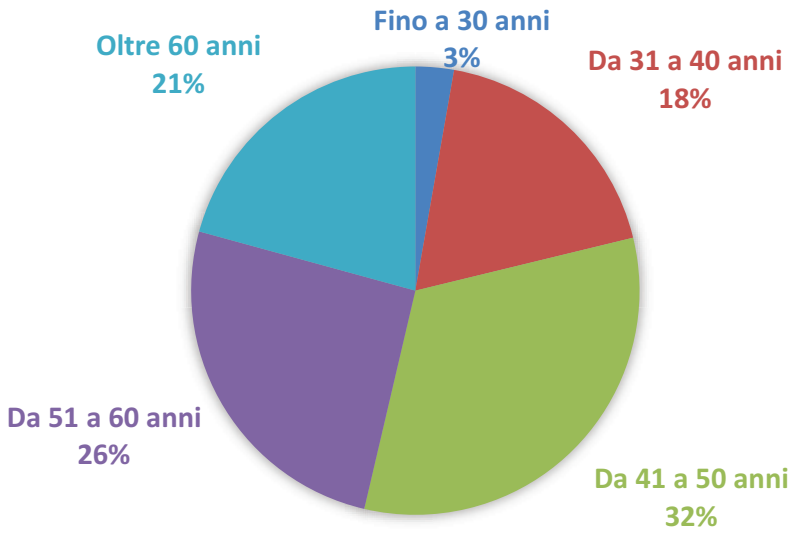


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

E', inoltre, interessante notare che all'indagine ha risposto un buon numero di giovani ingegneri che, anche sulla base di quanto si vedrà in seguito, sono i soggetti che presentano un profilo di richieste ed esigenze peculiari in termini di costo/premio da pagare (ma anche di tipo di prodotto richiesto) e maggiormente coinvolti, per ovvie ragioni, al mancato assolvimento dell'obbligo, oltre ad avere un approccio al mercato assicurativo molto differente rispetto ai professionisti più anziani.

Gli intervistati fino a 40 anni rappresentano il 21% del totale, quelli tra 41 e 50 anni sono il 32%. La fascia tra 41 e 50 anni è pari al 32%, quella tra 51 e 60 il 26%, ed infine i rispondenti con più di 60 anni sono il 21% (fig.3).

Fig. 3 La classe di età degli intervistati (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

3. Il mercato assicurativo attuale

Una prima importante indicazione emersa dall'indagine, riguarda il forte incremento della quota di rispondenti che non dispone di una polizza, rispetto alla precedente indagine.

Ad oggi, infatti, il **38% degli ingegneri che esercitano un'attività professionale** e quindi sottoposto all'obbligo di stipula di una polizza, ne è sprovvisto, rispetto al **33% del 2015** (fig.4)**.**

Il forte incremento, in un certo senso, non giunge inatteso, poiché si inserisce in un quadro di crescenti richieste onerose cui i professionisti sono stati sottoposti nel corso degli ultimi anni e che, spesso, rappresenta il primo stadio per l'abbandono della professione.

Si può, pertanto, stimare che ad oggi, circa 40 mila ingegneri operino sul mercato dei servizi professionali senza alcuna copertura assicurativa, esponendosi a rischi, talvolta inconsapevolmente.

Fig. 4 Possesso di una polizza di Rc Professionale (val.%)

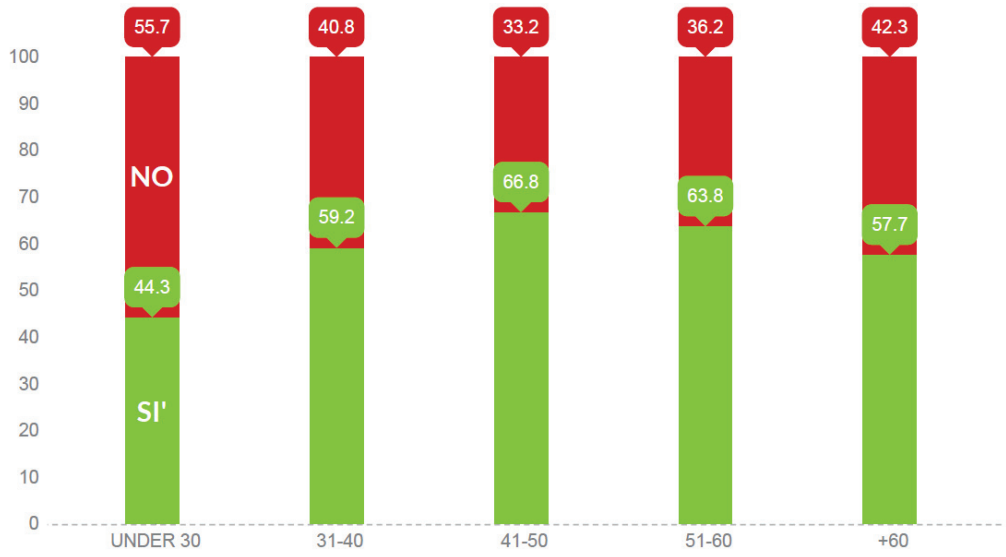


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Come ci si poteva attendere, il tasso di mancata copertura dell'obbligo si rivela più elevato tra i giovani ingegneri. In particolare, il 55,7% dei professionisti sotto i 30 anni ed il 40,8% di chi ha tra i 31 e 40 anni è sprovvisto di polizza per RC professionale (fig.5).

Sono invece i professionisti fino a 50 anni a mostrare la percentuale più bassa di mancato obbligo (33,2%), valore che si attesta comunque su livelli allarmanti.

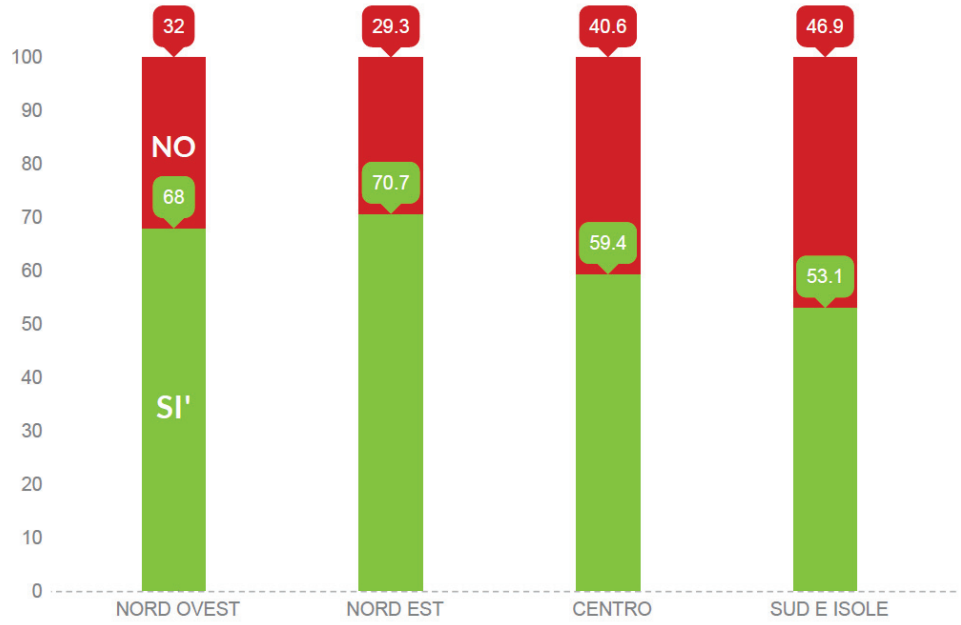
Fig. 5 Possesso di una polizza di Rc Professionale, per età (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

E', inoltre, rilevante osservare come la più elevata percentuale di chi non dispone di assicurazione si registri nel Sud e nelle Isole (46,9%) e al Centro (40,6%). Anche se inferiore, risulta comunque significativa la quota di evasione dall'obbligo assicurativo osservata nel Nord-Ovest (32,0%) e nel Nord-Est (29,3%) (fig.6).

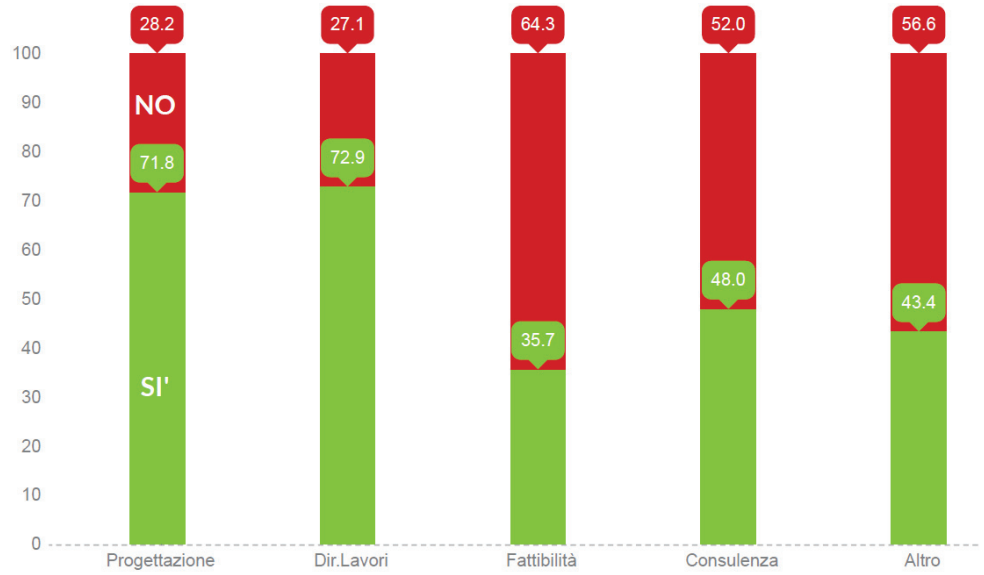
Fig.6 Possesso di una polizza di Rc professionale, per area geografica (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Numerose differenze nell'adesione all'obbligo assicurativo emergono, inoltre, anche sulla base della tipologia di attività svolta. La quota più bassa di evasione si registra, infatti tra chi svolge prevalentemente attività di progettazione (28,2%) e/o di direzione lavori (27,1%) (fig.7).

Fig.7 Possesso di una polizza Rc professionale, per attività svolta (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Si tratta, in sostanza, di un dato essenziale **per leggere il contesto complessivo e definire strategie future e che, probabilmente, rendono ancora più urgente il lancio di una polizza collettiva ad opera del CNI**.

Il dato sull'incremento della percentuale di chi non rispetta l'obbligo di sottoscrizione della polizza, assume un particolare significato.

Infatti, se nel periodo immediatamente successivo all'attuazione dell'obbligo è quasi fisiologico osservare una percentuale di inadempienza, ciò non lo è a distanza di tanto tempo.

Oggi, infatti, molti ingegneri, nonostante siano a conoscenza di tale obbligo, continuano ad operare nel mercato privi di uno strumento di tutela per loro stessi, ma anche a garanzia della committenza, esponendosi ad un alto rischio.

Per comprendere il fenomeno e per cercare di contrastarlo occorre, tuttavia, tentare di conoscerne le ragioni.

La maggioranza degli intervistati (37,0%) indica come motivo principale di mancata stipula della polizza il fatto di svolgere la propria attività in modo discontinuo nel tempo (fig.8). Ciò sembra sottendere il fatto che il professionista ritenga, in presenza di determinate condizioni - in questo caso il basso numero di lavori effettuati -, di poter derogare alla norma "rigida". Volontariamente o involontariamente, molti trovano una giustificazione più o meno plausibile e poco circostanziata per aggirare l'obbligo. Molto probabilmente però entra in

gioco anche un altro meccanismo, ovvero, pensare che la probabilità di correre un vero rischio sia molto contenuta, tale da fare percepire il costo della polizza come elevato rispetto al vantaggio ottenuto (la copertura in caso di eventi avversi).

Un altro dei motivi addotti dai professionisti intervistati, per la mancata stipula, è il costo della polizza ritenuto troppo elevato e pertanto non commisurato ai benefici, sottolineandone in sostanza la bassa utilità percepita. In questo caso, entrano in gioco giustificazioni più esplicite, che non andrebbero sottovalutante. In una fase di riduzione dei margini di guadagno e di possibilità di crescita molto limitata, soprattutto per i nuovi entranti nell'attività professionale, il fattore prezzo è fortemente soppesato e può essere realmente percepito come elemento ostativo. Infatti, il 32% di chi ha affermato di non aver sottoscritto la polizza per Rc professionale ha indicato il prezzo troppo alto quale ostacolo principale per l'acquisto della polizza.

Vi è poi un altro aspetto rilevante che, tuttavia, sembra derivare da una errata convinzione *sulla possibilità "normativa" di derogare all'obbligatorietà di sottoscrizione della polizza inserendo nel contratto delle non ben definite limitazioni di responsabilità*.

Il 18,4% degli ingegneri ha, infatti, indicato di "limitare contrattualmente le proprie responsabilità" come se si potesse evitare l'acquisto dell'assicurazione attraverso un accordo tra i contraenti, mentre un ulteriore 14,7% afferma di non aver trovato una polizza idonea alla copertura dei propri rischi.

Fig. 8 Principali motivi della mancata stipula della polizza (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

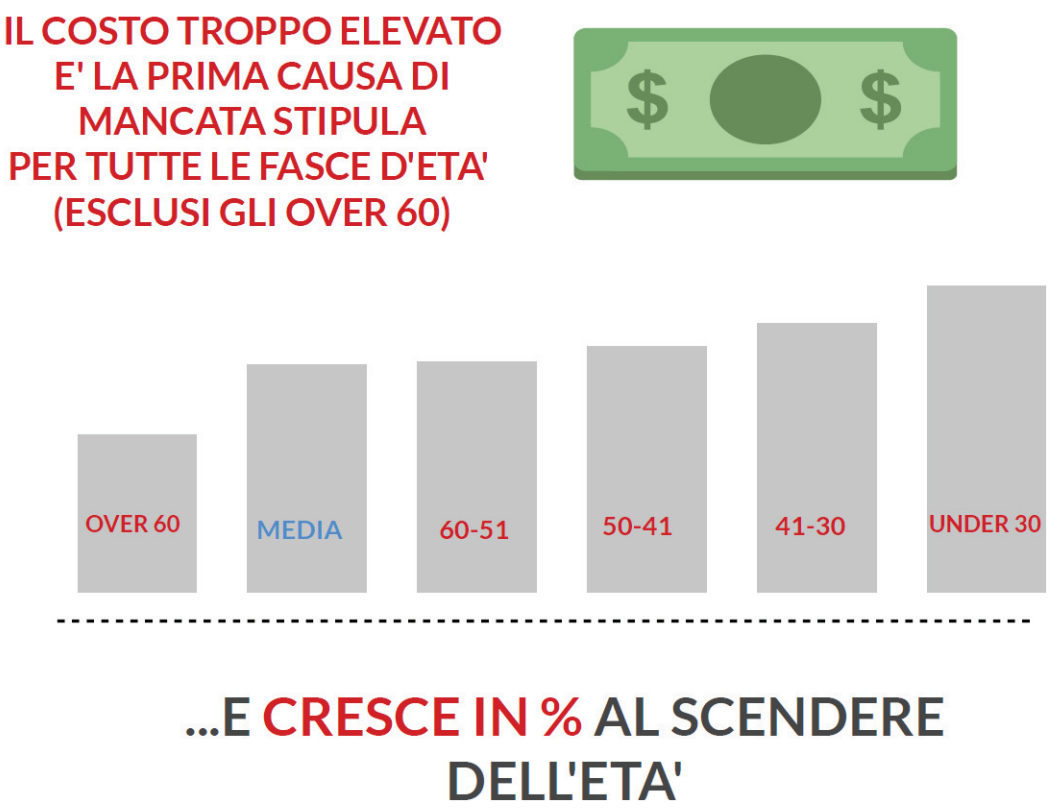
In particolare il costo troppo elevato viene indicato come la prima causa di mancata stipula per tutte le fasce d'età (esclusi gli ingegneri over 60) e cresce al crescere dell'età: è il 43,0% per gli under 30, mentre è il 22,1% per gli over 60 (fig.9).

Particolarmente significativa, appare, la quota di quasi il 30% di chi ha risposto di essere in una fase di valutazione della polizza e che presto sottoscriverà tale strumento. Si tratta di un segmento piuttosto consistente di professionisti, che appare essenzialmente disorientato, forse bisognoso di avere poche informazioni ma esaustive su cosa occorre fare e su quale offerta scegliere.

Ciò che colpisce, dall'analisi di chi si è sottratto all'obbligo di sottoscrizione, è che tale segmento appare molto variegato al proprio interno, con motivazioni piuttosto differenziate.

Portare alla sottoscrizione della polizza questa componente di professionisti non appare come un compito facile poiché si tratterà di mettere in atto delle strategie di comunicazione e commerciali differenziate e molteplici.

Fig.9 **Motivazione costo troppo elevato della mancata stipula, per età (val.%)**



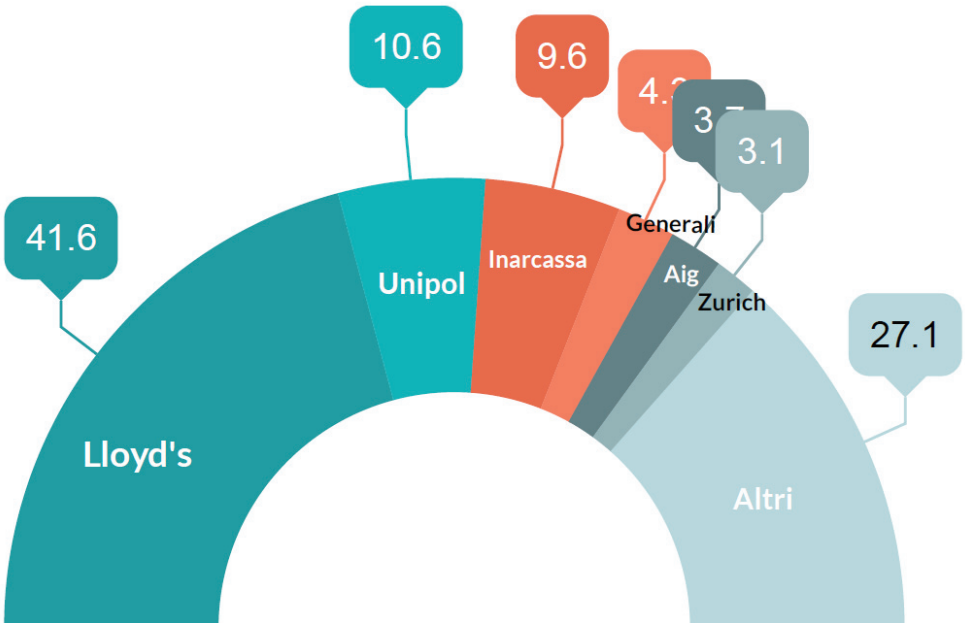
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

4. I player nel mercato

Tralasciando la generica indicazione di aver sottoscritto la polizza con i Lloyd's, l'operatore più diffuso tra gli ingegneri che esercitano la professione risulta essere Unipol, con il 10,6% (fig.10)

Segue la polizza veicolata da Inarcassa, segnalata dal 9,6% dei rispondenti. Le successive posizioni sono occupate da compagnie molto conosciute quali Generali, Aig o Zurich con percentuali che oscillano tra il 4,3% e il 3,1%. Infine la parte restante (27,1%) risulta dispersa tra una molteplicità di operatori.

Fig. 10 Quote di mercato dei principali operatori (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

5. I fattori di scelta

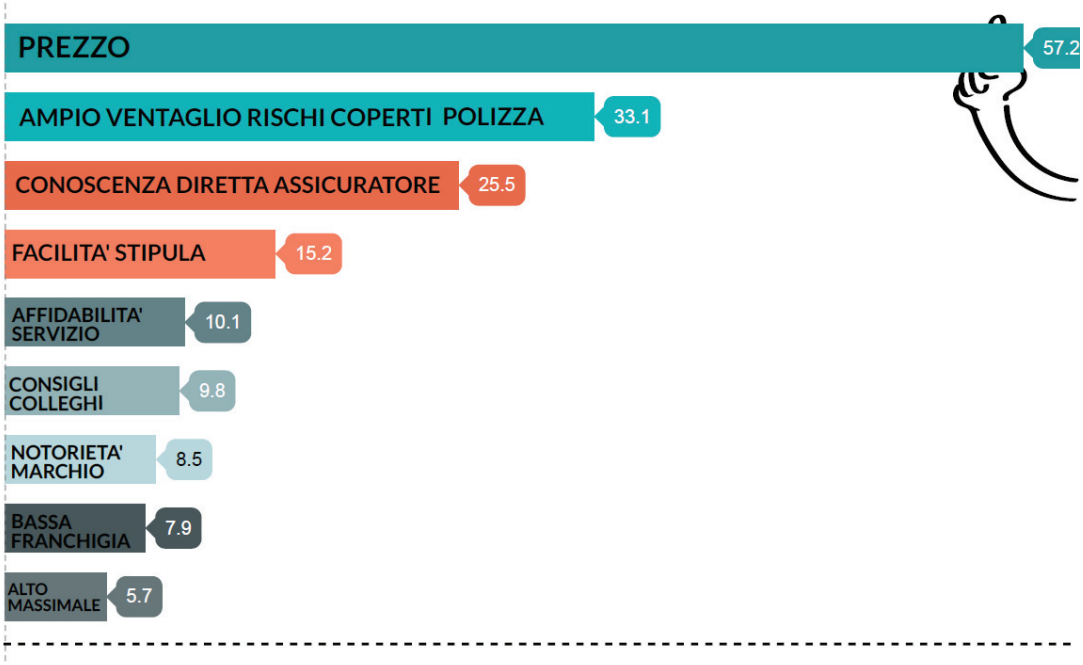
Nella disamina dei fattori rilevanti nella scelta dell'attuale polizza assicurativa, il prezzo, come si poteva attendere, si colloca al primo posto, indicato dal 57,2% degli intervistati (fig.11).

Segue, a considerevole distanza, la possibilità che la polizza possa coprire un ampio ventaglio di rischi. Tale elemento è indicato infatti dal 33,1% degli intervistati.

Altre motivazioni, quali la conoscenza diretta dell'assicuratore, la facilità di stipula, l'affidabilità del servizio, rivestono un peso decisamente inferiore soprattutto rispetto al fattore prezzo.

Si conferma, in sostanza, che il principale obiettivo degli iscritti sembra essere quello di minimizzare il premio versato. La polizza, in questo senso, non sembra essere percepita come un prodotto/servizio di particolare utilità, ma un obbligo di legge da ottemperare, con poco interesse.

Fig.11 Fattori principali di scelta della polizza attuale (val.%)



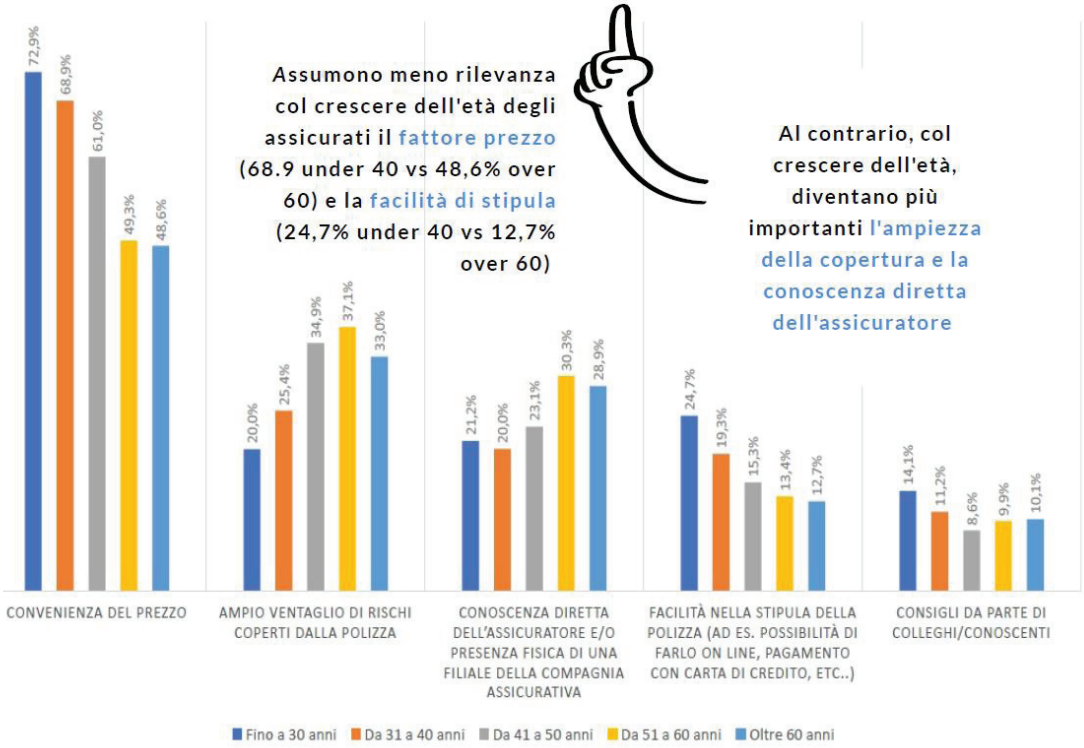
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Il prezzo assume rilevanza decrescente, come fattore primario di scelta, al crescere dell'età degli assicurati. E', infatti, indicato come elemento principale dal 68,9% degli under 40 e dal 48,6% degli over 60 (fig.12). Tra chi ha maturato, quindi, maggiore esperienza lavorativa, sembra esservi maggiore consapevolezza che il prezzo, pur rilevante, non è l'unico criterio di valutazione del valore intrinseco della polizza. L'utilità effettiva, pertanto, è meglio identificata da chi ha maturato un'esperienza sul campo e non è azzardato pensare che proprio i professionisti di più lunga data dovrebbero essere ascoltati per "tarare" l'offerta di una polizza collettiva.

Al crescere dell'età degli intervistati, assume maggiore importanza l'ampiezza della copertura e la conoscenza diretta dell'assicuratore. Al crescere dell'esperienza maturata au-

menta, dunque, la capacità di valutazione di ulteriori elementi legati alla copertura assicurativa, sebbene una certa "insofferenza" verso l'RC professionale persista in modo evidente.

Fig.12 Fattori principali di scelta della polizza attuale, per età (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

La diffusa attenzione per il fattore "prezzo" è, peraltro, confermata indirettamente dal fatto che la maggioranza degli intervistati (46,1%) percepisce il premio pagato nel 2017 **come oneroso o molto oneroso** mentre solamente il 12,4% ritiene il premio pagato conveniente o molto conveniente (fig.13).

Fig.13 Giudizio sul premio pagato nel 2017 (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Un dato interessante da sottolineare riguarda il fatto che sono soprattutto i professionisti organizzati in forma societaria a lamentare l'onerosità del premio (50,5%), seguiti dallo studio condiviso/associato (46,3%) e lo studio individuale (fig.14).

Fig.14 Premio ritenuto oneroso, per modalità organizzativa (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Come già detto, tutto sembra mostrare, ancora una volta, che la sottoscrizione della polizza è, in sostanza, un onere di cui gli intervistati farebbero volentieri a meno. Si potrebbe azzardare l'ipotesi, però, che questo atteggiamento di diffidenza, derivi anche da un contenuto livello di conoscenza sia dello strumento in sé, che del contesto in cui esso si colloca.

Come è noto, il livello di percezione del rischio, soprattutto nel nostro Paese, è molto contenuto, in qualsiasi ambito, e questo vale anche per le attività connesse a ciò che un ingegnere libero professionista fa, sebbene sia noto che proprio questa categoria professionale svolge, nella maggior parte dei casi, compiti complessi e rischiosi.

Scardinare questa limitata e distorta percezione del rischio, accompagnandola con politiche di pricing mirate che aiutino ad attenuare la percezione dell'onere da sostenere (far capire, ad esempio, che il premio pagato è commisurato al rischio o promuovere sconti sui premi versati per incentivare la domanda, in particolare quella dei nuovi entranti) appare come un'opera complessa, forse di lunga durata, che andrebbe tuttavia intrapresa, non tanto e non solo dagli operatori del settore assicurativo, ma con un intervento organico e significativo del CNI, in primis, attraverso un'attività mirata di comunicazione.

Il CNI, in sostanza, dovrebbe farsi carico di una sorta di "operazione culturale" che, partendo da un contesto piuttosto critico, tenti di normalizzare la situazione, portando ad un *più diffuso e consapevole rispetto degli obblighi imposti dalla legge*, *ma anche ad una più chiara percezione dell'utilità effettiva della polizza*.

6. Il mercato attuale dell'Rc professionale

Conoscere le caratteristiche dei prodotti assicurativi di Rc professionale presenti attualmente sul mercato rappresenta il primo passo per verificare la fattibilità di una polizza collettiva sottoscritta dal Cni.

Tra i più importanti fattori di scelta nella polizza, come visto in precedenza, e come era facile ipotizzare, vi è sicuramente il prezzo.

Per questa ragione, pur nella consapevolezza che ogni prodotto assicurativo può presentare numerosi aspetti di differenziazione in funzione dei diversi profili professionali, si deve osservare che il premio mediamente pagato dagli ingegneri liberi professionisti la polizza professionale è pari a 1.069 euro annuali, in forte crescita (+28%) rispetto agli 836 euro medi pagati nel corso del 2014, all'indomani dell'introduzione dell'obbligo (fig.15).

Fig.15 Premio medio pagato-Anno 2017-2014 (v.a. in euro)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Il forte aumento registratosi nel corso degli ultimi anni è probabilmente dovuto al concorso simultaneo di due fattori: il primo legato al presumibile aumento delle richieste di rimborso pervenute alle compagnie assicurative nel corso degli anni, che inevitabilmente si scarica sul prezzo delle polizze; il secondo riguarda, invece, come visto in precedenza, l'alto tasso di evasione che obbliga le compagnie a far pagare premi più alti poiché i costi (spesso fissi) sono ripartiti su una platea di assicurati più piccola rispetto ai valori attesi.

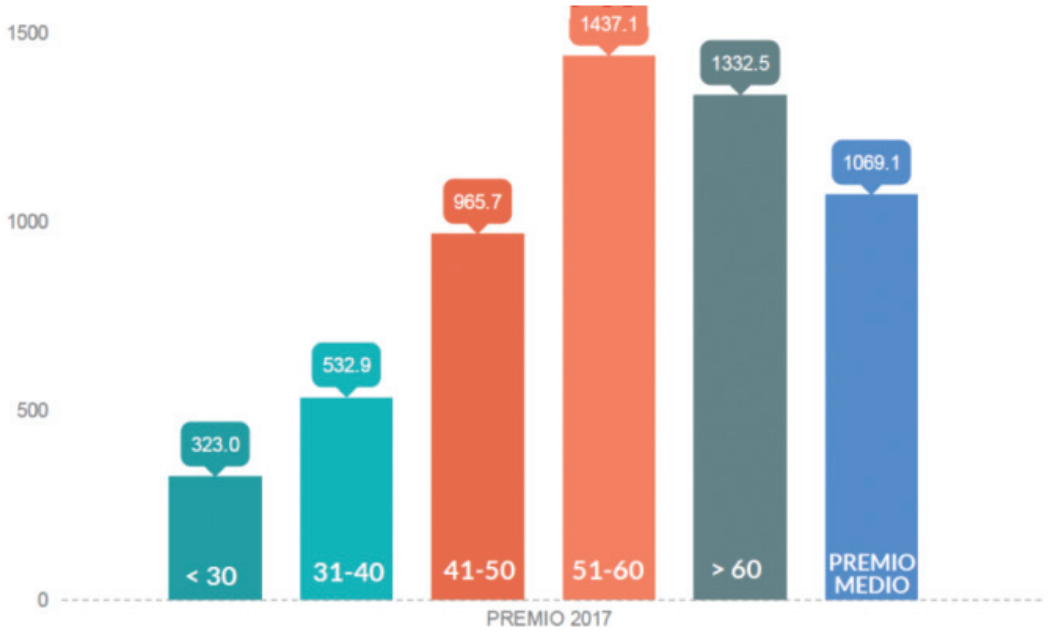
Il prezzo alto comporta, inoltre, l'innesco di un circolo vizioso con la conseguenza della crescita di evasione: infatti il prezzo alto rappresenta probabilmente un disincentivo alla stipula della polizza, ciò causa un ulteriore aumento dei prezzi e a seguire ulteriore evasione.

Come ci si poteva attendere, si registra una considerevole variabilità del premio pagato tra le diverse classi d'età, poiché si presume che il fatturato risulti più alto per i professionisti con più anni di esperienza.

Infatti, i professionisti tra i 51 e i 60 anni pagano il premio medio più alto (1.437 euro annui), mentre nella fascia di età 31-40 e 41-50 si pagano rispettivamente 532 e 965 euro (fig.16).

Vi è, tuttavia, da sottolineare che, nonostante i bassi livelli di fatturato, il premio dovuto dagli under 30 risulta abbastanza elevato (323 euro).

Fig.16 Premio medio 2017, per classe di età (v.a. in euro)



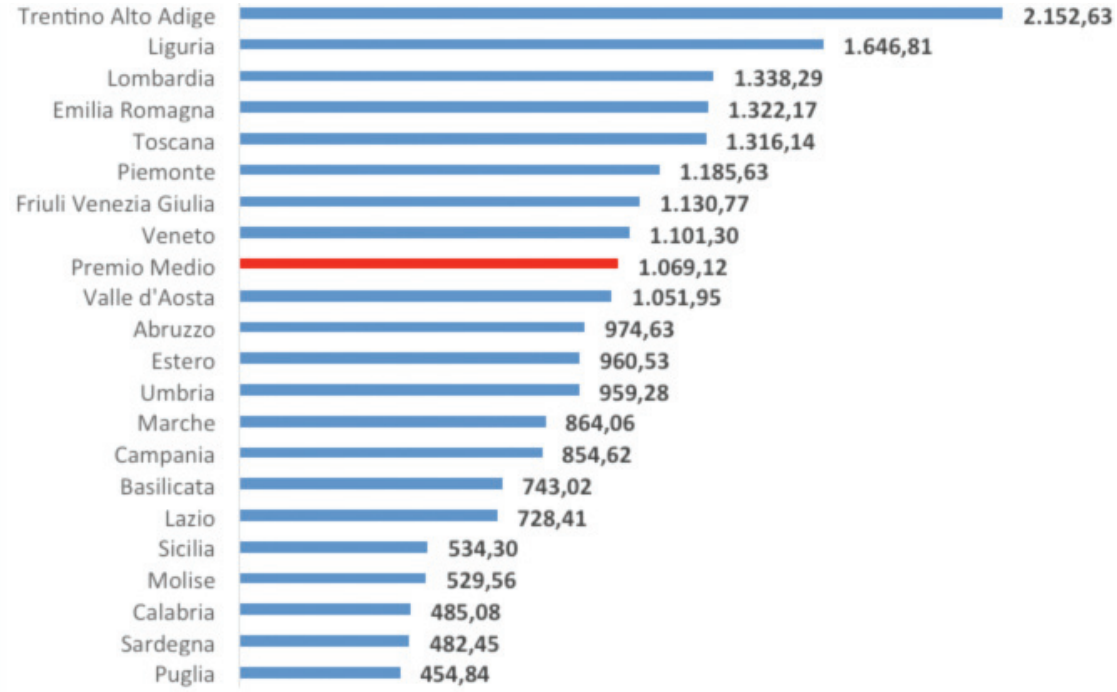
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Un ulteriore dato di cui tener conto nella definizione delle caratteristiche della polizza collettiva, riguarda la sostanziale variabilità nei valori medi dei premi pagati sulla base delle diverse aree geografiche di appartenenza degli intervistati.

I premi medi delle regioni del Nord si attestano, infatti, su valori spesso pari a due volte quelli del Sud (es. Lombardia 1.338 euro vs Sicilia 534) (fig.17).

I premi più elevati, verosimilmente, riflettono le differenti dinamiche di reddito generate dal lavoro professionale nelle diverse aree territoriali.

Fig.17 Premio medio 2017, per regione (v.a. in euro)

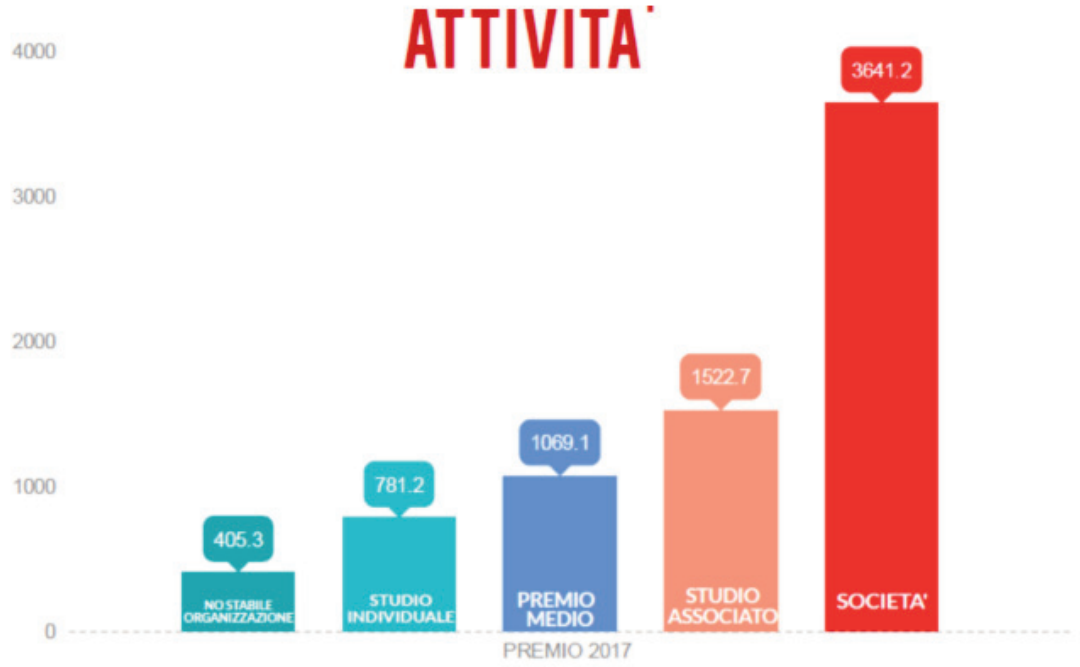


Si registrano, infine, importanti differenze nell'ammontare del premio pagato in funzione delle differenti modalità organizzativa di svolgimento dell'attività professionale.

Si presume, infatti, che i maggiori livelli di fatturato si ottengano all'interno di modalità organizzative più strutturate come società di ingegneria o studi associati.

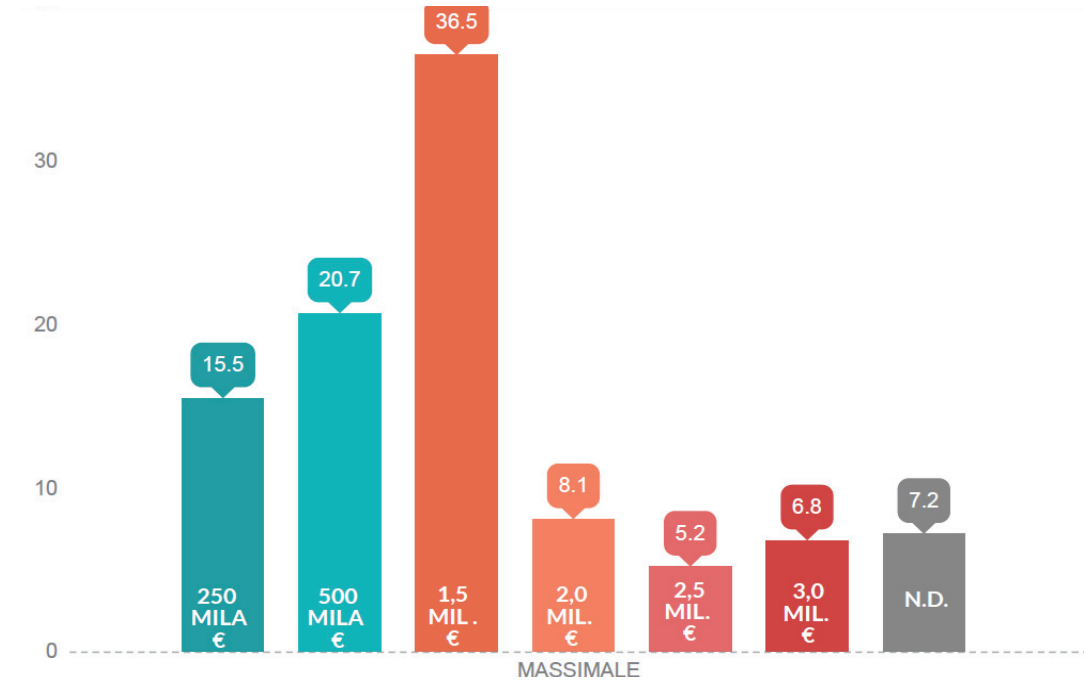
Se dunque, il premio medio per tutti è pari a 1.069 euro annui, (836 euro nel 2014), nelle società di ingegneria si pagano in media 3.641 euro di premio (3.000 nel 2014), negli studi associati l'esborso è di circa 1.522 euro (2.000 nel 2014) mentre nello studio individuale si registrano i valori medi più bassi con 781 euro (fig.18).

Fig.18 Premio medio 2017, per forma di attività (v.a. in euro)



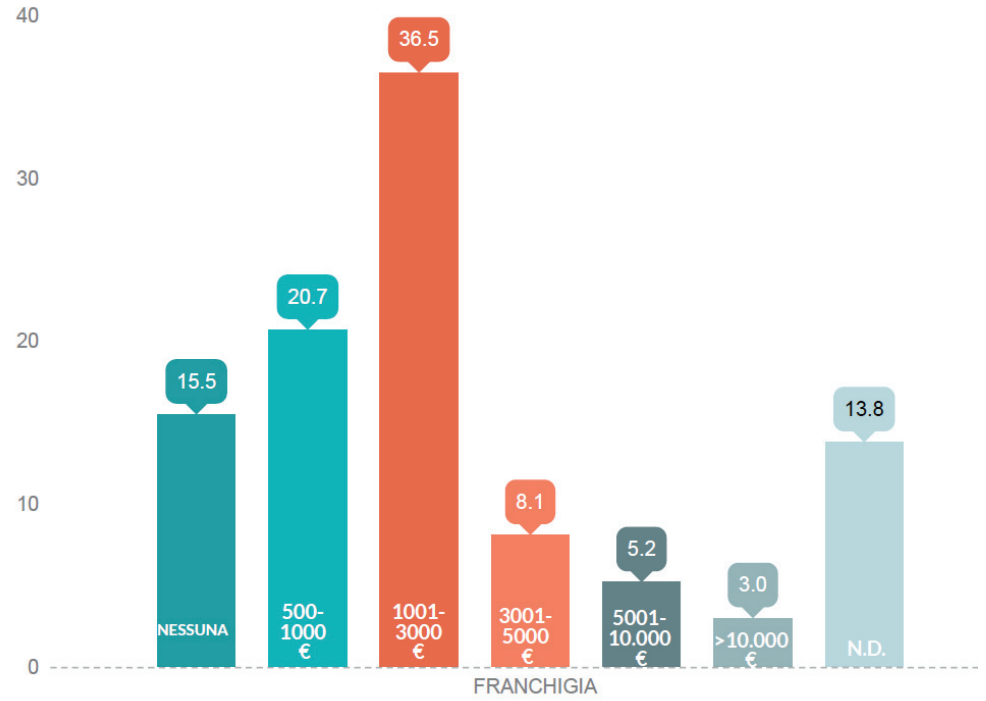
Per quanto riguarda il massimale e la franchigia, due ulteriori elementi basilari da tenere in dovuta considerazione nella definizione della polizza, si può osservare che circa ¾ degli assicurati ha polizze con un massimale assicurato sotto 1,5 milioni di euro e una franchigia sotto i 5.000 euro (figg.19,20).

Fig.19 Massimale assicurato 2017 (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Fig.20 Franchigia 2017 (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Un'altra importante informazione, riguarda **l'incidenza del premio sul reddito professionale, utile soprattutto per la definizione della strategia di prezzo della polizza.**

Si può stimare che l'incidenza media derivante dal rapporto tra il totale dei premi pagati e il fatturato del mercato dei servizi di ingegneri sia pari all'1,5%.

Come affermato in una precedente ricerca del Centro Studi si può stimare che la quota di mercato appannaggio di ingegneri e società di ingegneria sia pari a 5 miliardi.

E infine, allo stesso modo si stima che il totale mercato dell'Rc professionale possa valere circa 80 milioni di euro e che le richieste totali di rimborso, pervenute alle compagnie, si attestino sui 35 milioni di euro all'anno.

7. La polizza collettiva

Sulla base di quanto descritto finora è possibile delineare una prima ipotesi sullo spazio per il lancio di una polizza collettiva all'interno dell'attuale mercato di Rc Professionale.

A grandi linee, la risposta sembra essere affermativa: dall'indagine, pare emergere una domanda potenziale piuttosto ampia.

La larga maggioranza (87%) degli ingegneri dichiara, infatti, di essere interessata a stipulare una polizza collettiva di Rc collettiva a costo contenuto (era l'86% nella precedente rilevazione).

E' importante, tuttavia, sottolineare che per il reale successo nel mercato di una polizza collettiva, ma anche per la sua sostenibilità nel tempo, si richiedono strategie ben articolate sul mix tra premio e coperture offerte.

A conferma della forte attrattività del prodotto non si osservano, inoltre, particolari differenze sul livello di gradimento tra le diverse classi d'età, o aree geografiche degli ingegneri intervistati.

Ciò indica decisamente che la polizza collettiva (pur con una inevitabile limitazione degli spazi di personalizzazione rispetto ad una polizza ordinaria) viene vista/auspicata come una modalità meno onerosa per assolvere un obbligo percepito per lo più come inutile imposizione (fig.21).

Fig.21 Percentuale di ingegneri interessati alla polizza collettiva (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Ciò considerato, il dato discriminante per decretare il successo di una polizza collettiva rimane, pertanto, come era lecito attendersi, la corretta determinazione del premio che deve essere percepito "conveniente".

A tal proposito, è interessante osservare come la maggior parte degli ingegneri intervistati (42,8%) consideri conveniente un premio annuale **fino ai 200 euro (fig.22)**.

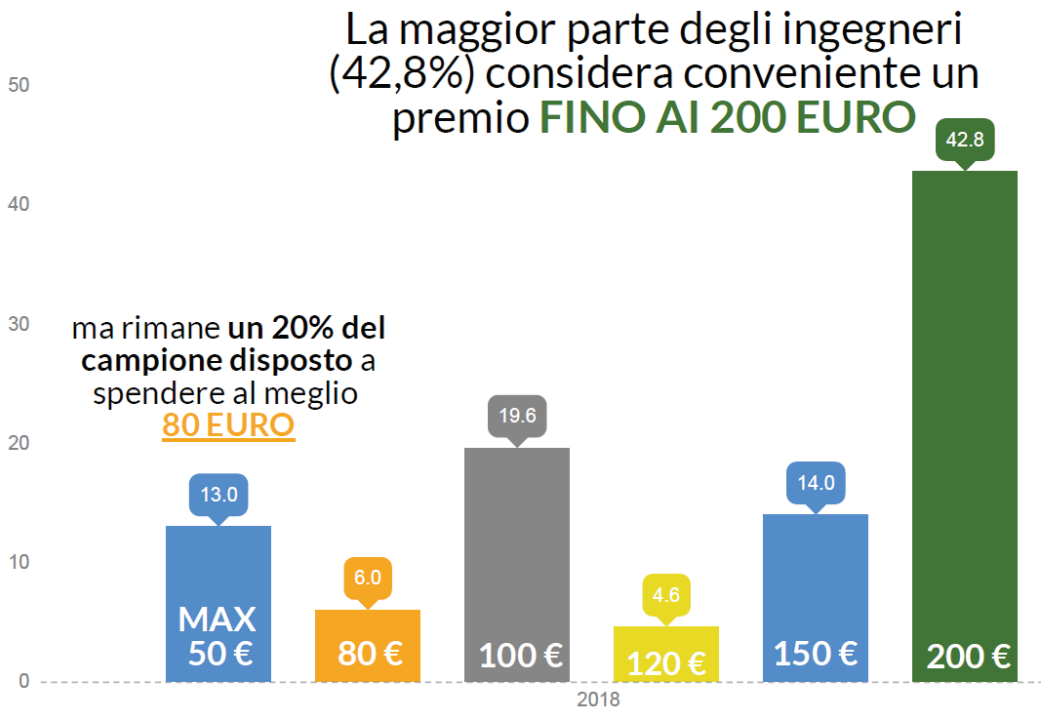
A ciò si deve aggiungere un ulteriore 14% del campione che dichiara di essere disposta a spendere **fino a 150 euro**.

E' poi interessante notare che, nonostante vi fosse la possibilità di indicare come conveniente un premio più basso, solo 1 ingegnere su 5 ha dichiarato di essere disposto a spendere al meglio 80 euro, con la probabile convinzione che un valore ritenuto troppo basso possa non garantire un accettabile livello qualitativo.

La restante parte degli intervistati indica di ritenere conveniente un premio fino ai 100 euro (19,6%) e il 4,6% fino a 120 euro.

Rispetto al premio effettivo medio attualmente versato, in sostanza, **il *prezzo atteso* per la polizza collettiva risulta quindi notevolmente inferiore**.

Fig.22 Premio ritenuto conveniente per la stipula di una polizza collettiva (val.%)

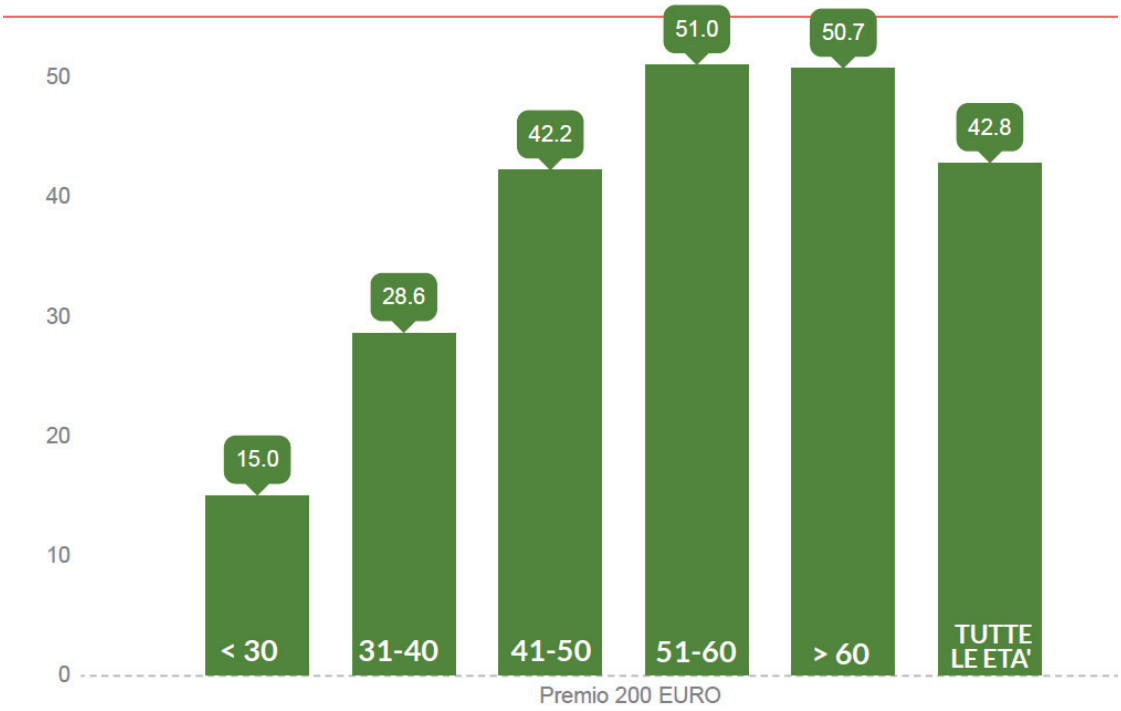


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Come si poteva facilmente attendere la propensione alla spesa cresce al crescere dell'età dei rispondenti.

Infatti, se si fa riferimento alla soglia fino ai 200 euro, più della metà degli over50 sono disposti a spendere fino a 200 euro. Valori più bassi in percentuale per gli under50 (42,2%), under40 (28,6%) e gli under30 (15,0%) (fig.23).

Fig.23 Opinioni sul premio fino a 200 euro, per età (val.%)

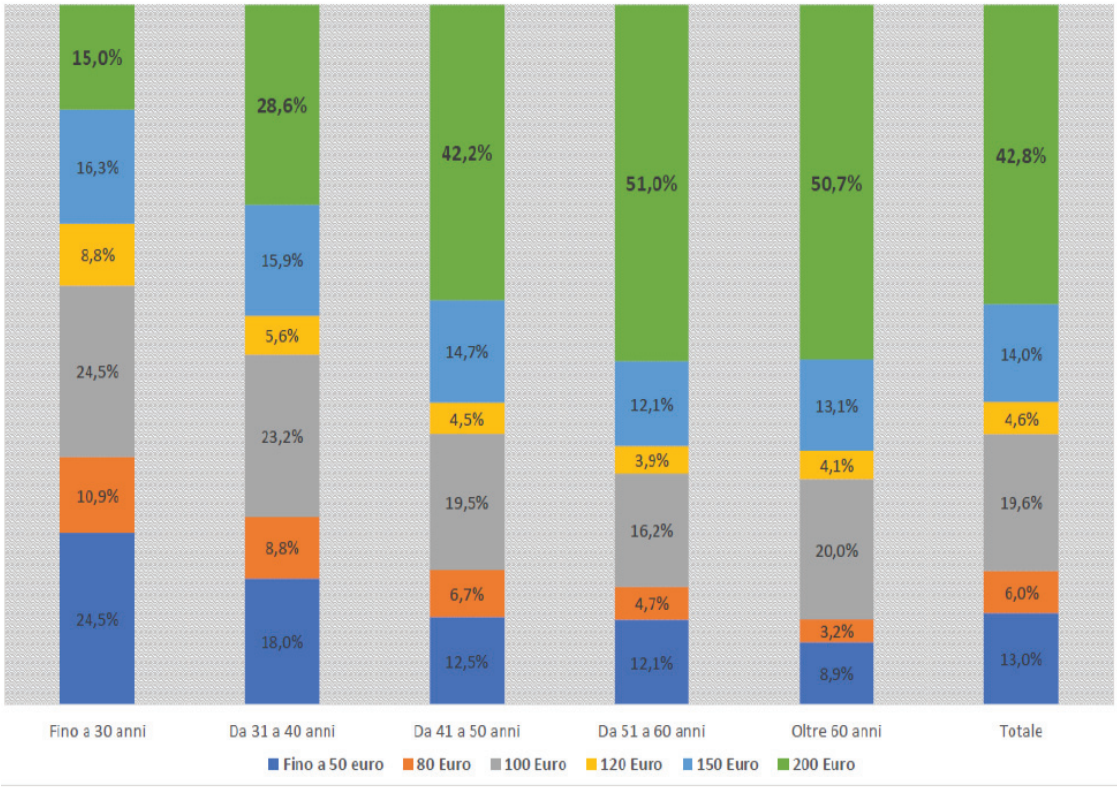


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Si rileva poi, inevitabilmente, una certa variabilità anche tra le restanti classi di importi di premi indicati dagli intervistati, a seconda della rispettiva classe d'età.

In generale, pur nel quadro di inevitabili differenze, si nota una divisione abbastanza netta tra le indicazioni di prezzo fatte dagli intervistati fino a 40 anni e da quelli da 40 anni in su, che al contrario mostrano tra loro una relativa omogeneità (fig.24).

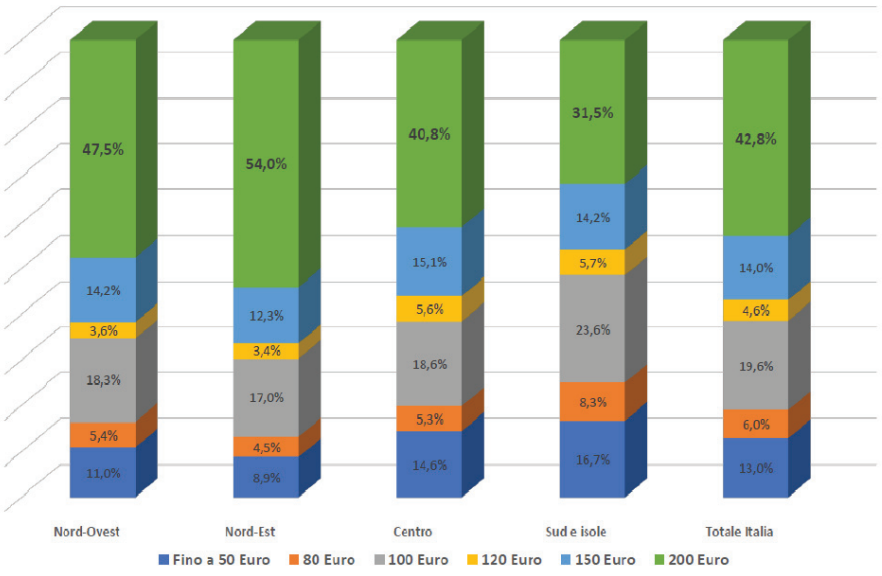
Fig.24 Premio ritenuto conveniente per la stipula di una polizza collettiva, per fasce d'età (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Infine ulteriori elementi di differenziazione si rilevano sulla base dell'area geografica di provenienza degli iscritti: nel Nord-Est e nel Nord-Ovest, si rileva, come ci si poteva attendere in conseguenza di fatturati più alti, una propensione più alta della media verso la fascia dei 200 euro (fig.25).

Fig.25 Premio ritenuto conveniente per la stipula di una polizza collettiva, per area geografica (val.%)



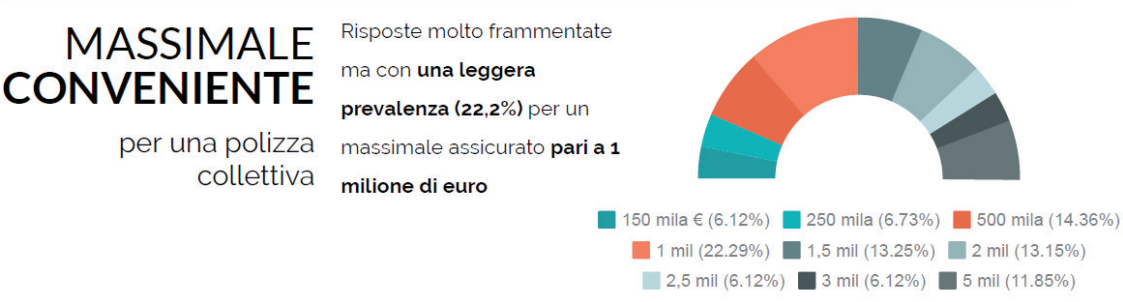
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

8. Massimali e Franchigia

Abbastanza frammentato appare anche il quadro relativo ai massimali che dovrebbero essere garantiti dalla polizza collettiva predisposta dal CNI.

Si può a tal proposito notare una leggera prevalenza (22,2%) nelle risposte per un massimale pari a 1 milione, a seguire il 13,2% indica un massimale di 1,5 milioni e un altro 13,1% un massimale fino a 2 milioni. Tutto ciò considerato il massimale medio atteso è pari a 1,7 milioni di euro (Fig.26).

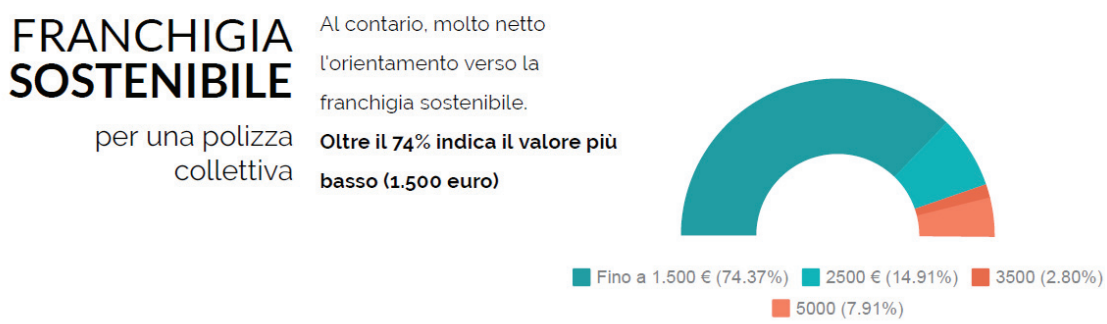
Fig. 26 Massimale di una polizza collettiva ritenuto conveniente (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Al contrario, risulta molto netto l'orientamento verso la franchigia ritenuta sostenibile: oltre il 74% del campione indica, come facilmente prevedibile, il valore più basso proposto nell'indagine (1.500 euro) (fig.27).

Fig.27 Franchigia di una polizza collettiva ritenuta conveniente (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

In conclusione si può affermare che gli ingegneri intervistati auspicano una polizza collettiva con un premio medio di 143 euro, un massimale pari a 1,7 milioni di euro e una franchigia di 1.984 euro (fig.28)

Fig.28 Valore medio per il premio, il massimale, e la franchigia di un polizza collettiva (v.a. in euro)



8. La tutela legale

Un ulteriore elemento di indagine era indirizzato alla comprensione dell'orientamento degli ingegneri verso la tutela legale, da intendersi come garanzia aggiuntiva, in integrazione alle coperture "tradizionali" offerte dalla polizza collettiva.

La grande maggioranza degli ingegneri (88%) si mostra interessata ad integrare nella polizza collettiva anche la garanzia della tutela legale aggiuntiva (fig.29).

In un contesto normativo in continua evoluzione, spesso di difficile comprensione, e in quadro di crescenti responsabilità, la tutela legale riveste una grande attrattiva.

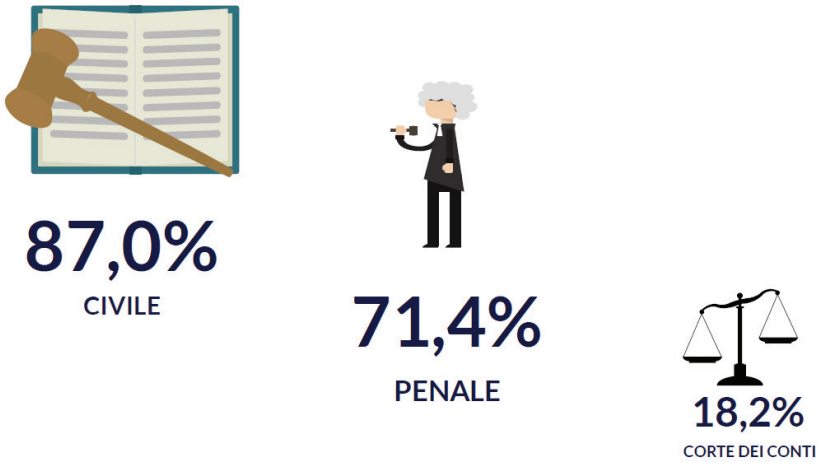
Fig.29 Interesse alla tutela legale aggiuntiva alla polizza collettiva di Rc Professionale (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Le coperture maggiormente richieste, da coloro i quali hanno dichiarato di essere interessati a tale tipo di tutela, riguardano l'ambito civile (87,0%) e quello penale (71,4%) (fig.30). Molto meno richiesta è invece la tutela legale nei confronti della corte dei conti (18,2%) poiché di esclusivo interesse dei dipendenti pubblici.

Fig.30 Ambiti copertura tutela legale aggiuntiva (val.%)

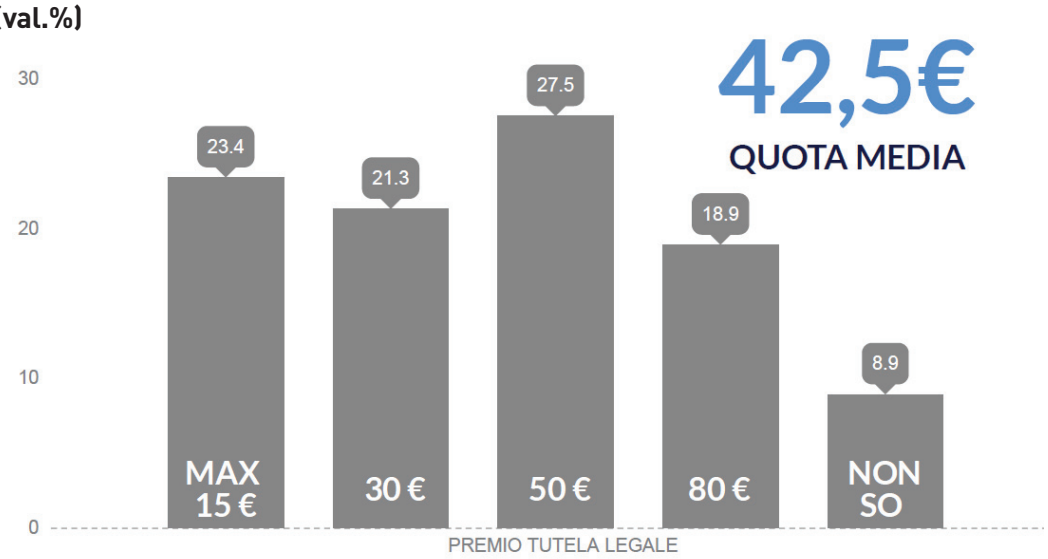


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

In media gli intervistati sono disposti a spendere 42,5 euro l'anno per la tutela legale aggiuntiva alla propria polizza di Rc professionale (fig.31).

Le risposte comunque risultano molto frammentate: il 23,4% degli intervistati è disposto a spendere massimo ulteriori 15 euro, il 21,3% fino a 30 euro, il 27,5% fino a 50 euro e il restante 18,9% segnala di poter spendere anche fino a 80 euro, segnalando un grande interesse per questo tipo di garanzia. Da segnalare che circa il 10% degli intervistati non ha saputo fornire un prezzo plausibile.

Fig. 31 Quota aggiuntiva che gli intervistati sono disposti a spendere per la tutela legale (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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.

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. 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 a reperire una compagnia in grado di offrire una sostanziale riduzione dei premi, senza 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 un passaggio consistente dalla vecchia polizza posseduta a quella collettiva promossa dal CNI.

L'ammontare del premio, come più volte sottolineato, tuttavia non è l'unico elemento da considerare nella strategia complessiva che il CNI dovrà mettere in atto.

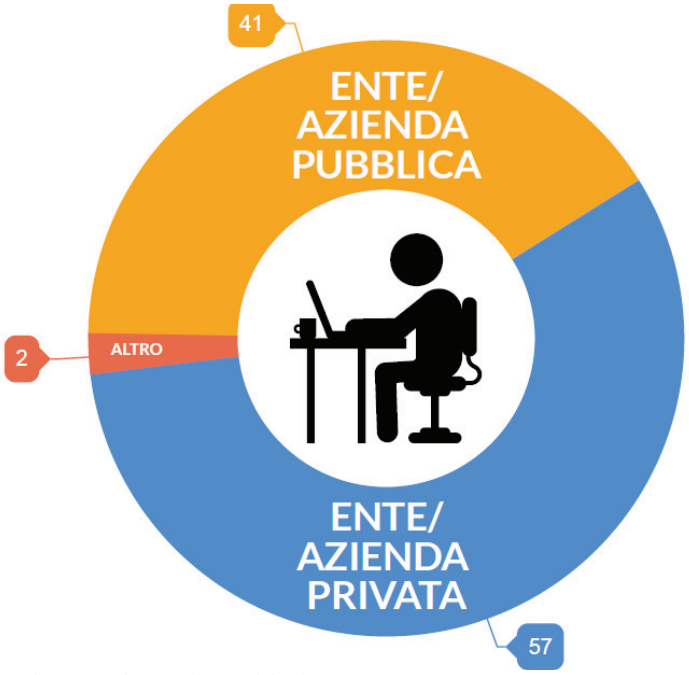
Sarà determinante anche, ad esempio, la capacità di proporre offerte convincenti e chiare, adatte alle specifiche esigenze degli ingegneri.

Ma soprattutto sarà di grande importanza che il CNI operi come elemento centrale nella diffusione di una migliore e più approfondita "cultura assicurativa" tra gli ingegneri.

10. Gli ingegneri dipendenti e la polizza per RC professionale

Sono 1.764 gli ingegneri dipendenti (e che non svolgono alcun tipo di attività professionale per conto proprio) intervistati: il 41% lavora all'interno di un ente pubblico, e il 57% per una struttura privata (fig.32).

Fig.32 Gli ingegneri dipendenti intervistati, per tipo di occupazione (val.%)



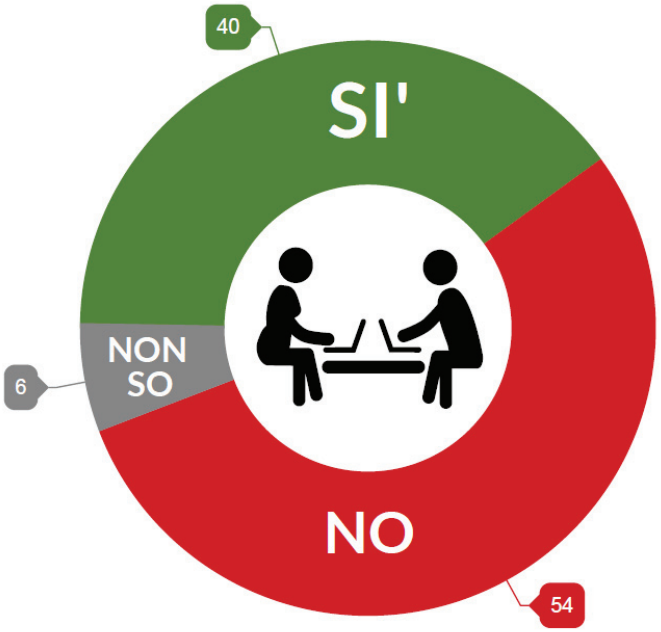
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Sono, tuttavia, meno della metà gli intervistati (40%) che svolgono per conto dell'ente mansioni che implicano responsabilità di tipo libero-professionale e che, quindi, richiederebbero la stipula di una polizza, a carico del datore di lavoro (fig.33).

Colpisce, inoltre, il fatto che il 6% degli intervistati abbia risposto di non sapere se svolge o meno mansioni con responsabilità di tipo professionale.

Al di là della sorpresa, tuttavia tale dato mostra come in realtà si parli di ambiti, a volte non ben compresi e delineati, che però hanno effetti diretti su un tema altrettanto complesso come quello della polizza professionale.

Fig.33 Svolgimento di mansioni libero professionali, per gli ingegneri dipendenti (val.%)

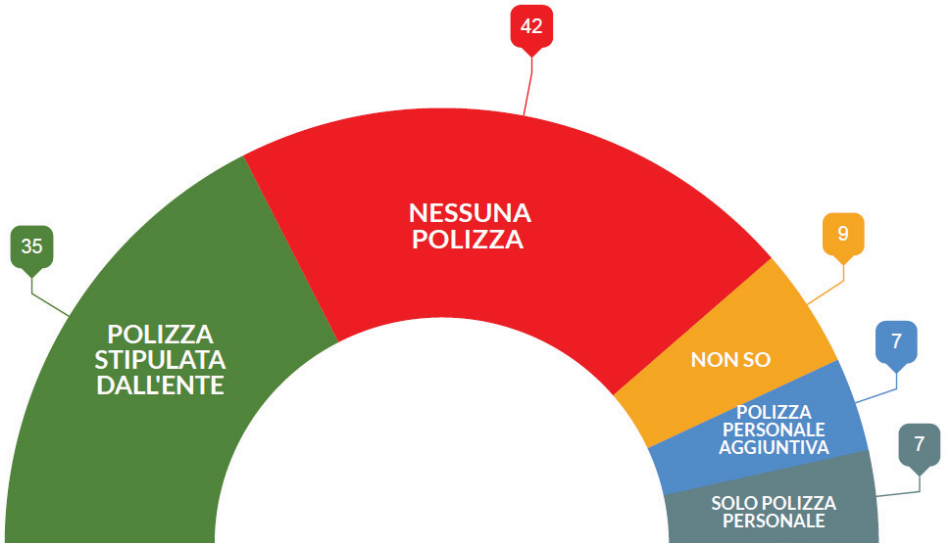


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Un altro ambito rilevante, legato al precedente, riguarda la situazione assicurativa dei dipendenti. Infatti si nota un forte differenziale tra chi dovrebbe possedere una polizza, perché svolge mansioni libero professionali e chi realmente la possiede.

Nella realtà, infatti, solo il 35% dei dipendenti (con responsabilità libero professionali) dispone di una polizza stipulata dall'ente; un ulteriore 7% ha, oltre quella stipulata dall'ente, anche una polizza aggiuntiva personale, il 7% ha una polizza solamente personale, in sostituzione di quella che dovrebbe stipulare l'ente per suo conto. Balza, però, soprattutto all'occhio, il fatto che il 42% dei dipendenti aventi diritto non ne dispone oltre al 9% che non sa se è titolare di una polizza.

Fig.34 Situazione assicurativa degli ingegneri dipendenti (val.%)



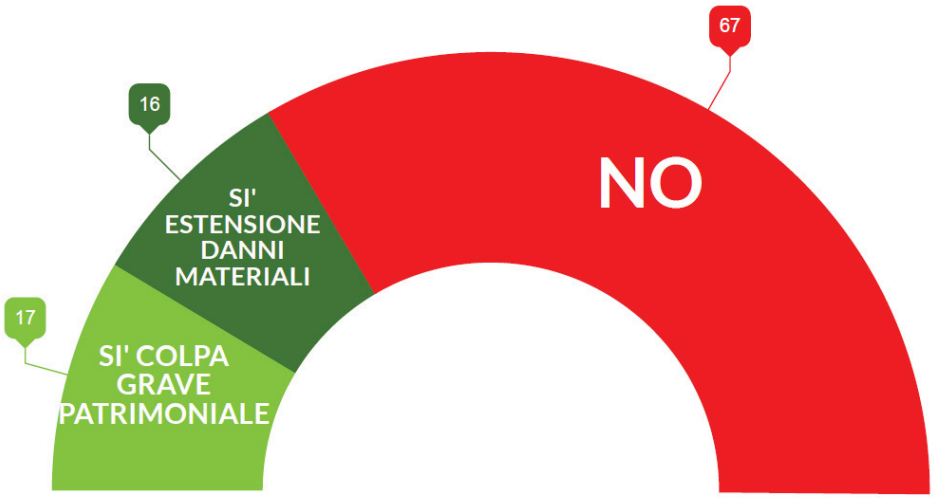
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Un ulteriore aspetto indagato riguarda il possesso da parte degli ingegneri dipendenti della Pa della polizza per "colpa grave".

Dalla lettura dei dati emerge, tuttavia, anche per questo particolare ambito, una forte carenza conoscitiva di questo specifico strumento assicurativo da parte degli ingegneri intervistati.

Infatti il 67% dei dipendenti pubblici, nonostante la copertura per colpa grave non sia assicurata, non ha sottoscritto alcuna polizza aggiuntiva (fig.35). Lo fa, al contrario, solamente il 33% dei potenziali interessati e di questi il 16% estende la copertura anche ai danni materiali.

Fig.35 Disponibilità degli ingegneri dipendenti alla sottoscrizione di una polizza collettiva a copertura della "colpa grave" (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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.

La ricerca è stata realizzata da Antonello Pili con la collaborazione di Emanuele Palumbo che ha curato l'elaborazione dei dati.