

## EDUCATIONAL E PROFESSIONE

*Solamente Aon e Link broker agevolano i giovani ingegneri che restano i più penalizzati*

# Polizze troppo care e simili nelle garanzie i professionisti chiedono prezzi dimezzati

Tra massimali, franchigie e premi risulta difficile orientarsi. Il Cni verso una polizza nazionale

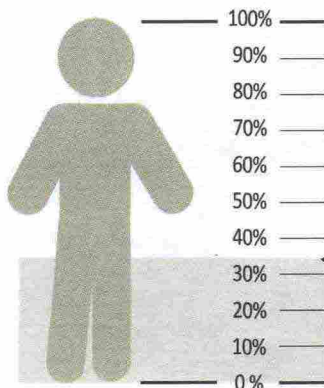
di **MATTEO PALO**

Sono solo sei le polizze che, secondo il Consiglio nazionale degli ingegneri, sono in grado di soddisfare in pieno le esigenze dei professionisti italiani. L'obbligo di sottoscrivere un'assicurazione è in vigore da oltre due anni. E il Cni, in questo contesto, ha da poco aggiornato la sua guida in materia, andando di nuovo a scandagliare il mercato italiano per trovare quelle offerte che, meglio di altre, sono in grado di dare protezione ai suoi iscritti. Le società che hanno superato i rigidi paletti del Consiglio nazionale sono appena sei: Aec broker, Aon spa, Gava broker, Generali, Link Broker e Marsh. Con un'avvertenza. Dal punto di vista delle garanzie normative sono sostanzialmente allineate, mentre differiscono in maniera importante, principalmente, per la parte economica: massimali, franchigie, premi. Indicazioni rilevanti in un settore nel quale i professionisti si orientano ancora con una

certa difficoltà. Al momento un ingegnere su tre risulta sprovvisto della polizza, nonostante le indicazioni di legge. Il motivo reale è che le coperture costano troppo. Un problema che affligge soprattutto i lavoratori più giovani. "Su mandato del Cni - spiega la ricerca - il Centro studi ha contattato un ampio numero di compagnie assicurative, le cui offerte commerciali sono state successivamente analizzate e selezionate". Tempo fa il Consiglio nazionale ha fissato dei parametri che gli operatori dovrebbero rispettare per stare sul mercato. Adesso, è andato a verificare quali compagnie rispettano quelle indicazioni, piuttosto stringenti. Partendo dalle offerte dei sei soggetti selezionati, sono stati composti degli schemi con i loro contenuti. In questo modo, andando sul portale del Cni, è possibile verificare quali polizze risultano più convenienti. La questione fondamentale, comunque, è che dal punto

di vista dei contenuti normativi e della struttura delle garanzie, le offerte sono "sostanzialmente simili". Questo, nella pratica, vuol dire che le clausole che regolano il rapporto tra assicuratore e assicurato sono molto vicine tra di loro, perché ispirate tutte al medesimo modello di copertura. Dove ci sono le differenze più rilevanti, invece, è in materia di prezzo. Cambiano, cioè, di parecchio l'ammontare della franchigia e del massimale assicurativo, i premi, la retroattività, l'esclusione di alcune lavorazioni dalla copertura. Tutti elementi che, quindi, risultano la parte davvero decisiva delle offerte. Inoltre, bisogna segnalare che sono soltanto due le società che prevedono offerte speciali per i giovani: Aon e Link broker. Si tratta di un punto fondamentale perché, secondo le rilevazioni del Cni, al momento l'elemento che orienta maggiormente le scelte dei professionisti sulla polizza è proprio il prezzo.

"Ogni strategia di penetrazione del mercato e di promozione della polizza deve tenere conto di politiche di pricing (di definizione del prezzo) opportunamente studiate", si legge nell'analisi. E sono soprattutto i giovani, ancora più dei colleghi anziani, a fare attenzione a questo elemento. In questo quadro, clamorosamente, potrebbe prendere forma una polizza nazionale, promossa dal Cni per i suoi iscritti. Il Consiglio nazionale studia da tempo un'ipotesi di questo tipo. E, secondo i sondaggi, l'86% dei professionisti sarebbe favorevole. In questo caso, "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". Attualmente, siamo circa al 4% dal fatturato annuo dei professionisti. Evidentemente, anche per questo peso eccessivo, secondo i dati attualmente a disposizione, il 33% dei professionisti è sprovvisto di una polizza. ■



# 33%

**Circa un terzo dei professionisti è sprovvisto di una polizza**

**Secondo i sondaggi, l'86% dei professionisti sarebbe favorevole ad una "polizza nazionale". In questo caso, "il premio atteso" sarebbe, secondo le stime, circa la metà di ciò che viene attualmente pagato che si aggira intorno al 4% del fatturato annuo.**