

**Dipartimento Centro Studi
Fondazione Consiglio Nazionale degli Ingegneri**

La polizza collettiva ad adesione volontaria

**Indagine sugli orientamenti e prospettive degli
ingegneri**



Roma, 6 novembre 2018



CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

Ing. Armando Zambrano	Presidente
Ing. Gianni Massa	Vicepresidente Vicario
Ing. Giovanni Cardinale	Vicepresidente
Ing. Angelo Valsecchi	Consigliere Segretario
Ing. Michele Lapenna	Consigliere Tesoriere
Ing. Stefano Calzolari	Consigliere
Ing. Gaetano Fedè	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

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



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



CENTRO STUDI
CONSIGLIO NAZIONALE INGEGNERI

CONSIGLIO DIRETTIVO

Ing. Giuseppe Maria Margiotta	Presidente
Ing. Paolo De Santi	Vice Presidente
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

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

info@centrostudicni.it

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

Indice

1. Premessa e sintesi	pag. 1
1.1. Molte criticità da affrontare	" 1
1.2. Ridefinire le strategie di comunicazione e di mercato	" 2
2. Gli ingegneri intervistati	" 3
3. I player nel mercato	" 6
4. I fattori di scelta	" 7
5. Il mercato attuale delle polizze per Rc professionale	" 12
6. Il progetto di una polizza collettiva ad adesione volontaria per gli ingegneri	" 18
7. Massimali e Franchigia	" 23
8. La tutela legale	" 26
9. Gli ingegneri dipendenti e la polizza per RC professionale	" 30



1. Premessa e sintesi

1.1. Molte criticità da affrontare

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

Ad oggi sono circa 100.000, sui 240 mila iscritti all'Albo, gli ingegneri interessati a tale obbligo, ancora percepito come un onere eccessivo da sostenere, spesso di utilità limitata.

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, in particolare 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 per gli iscritti all'Albo.

All'indagine, realizzata tra marzo e aprile 2018, hanno risposto oltre 10 mila ingegneri, un campione statisticamente rappresentativo, in grado di restituire, quindi, una chiara fotografia sul gradimento degli iscritti per questa *particolare tipologia di polizza* in termini di costi, tipologia di copertura, massimali e franchigie. Il livello di interesse per questo tipo di prodotto/servizio emerso dall'indagine risulta, inoltre, piuttosto ampio, espresso infatti dal 90% del campione.

I principali risultati dell'indagine possono essere sintetizzati come segue:

- il premio medio pagato per la stipula della polizza, pari a poco più di 1.050 euro, risulta in evidente aumento (+28%) rispetto agli 836 euro rilevati nell'indagine effettuata nel 2015; a ciò si deve aggiungere 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 iscritti



- all'Albo stentino a riconoscere l'utilità della polizza, anche per effetto della bassa sinistrosità percepita;
- il premio medio ritenuto conveniente dagli iscritti per una *polizza collettiva ad adesione volontaria* si attesta a 143 euro (in forte discesa rispetto ai 350 euro indicati nella precedente rilevazione), 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. Ridefinire le strategie di comunicazione e di mercato

L'indicazione 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 di limitata utilità e dall'altro approntare una nuova offerta di servizi assicurativi non percepiti solo come un onere. 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, sono crescenti. Allo stesso modo occorre fare compiere ai broker uno sforzo, finalizzato alla migliore comprensione delle esigenze dei professionisti, 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 del servizio e un adeguato livello di sostenibilità economica per la futura polizza collettiva.

Con riguardo all'ultimo aspetto, non si dispone 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 dalle informazioni emerse da questa indagine e basandosi su dati parziali ottenuti da altre fonti, è *possibile stimare che il totale dei premi incassati possa essere vicino a 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.

Le iniziative commerciali dovranno essere, quindi, 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, svolta 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/liberi professionisti 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

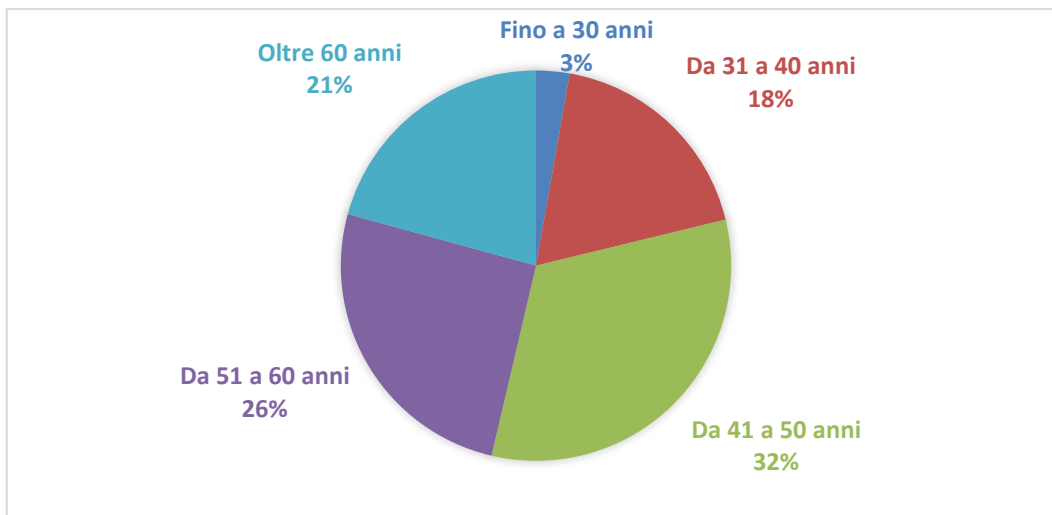
E', inoltre, interessante notare che all'indagine ha risposto un apprezzabile numero di giovani ingegneri che, anche sulla base di quanto si vedrà in seguito, sono i soggetti che presentano un profilo di richieste ed esigenze peculiari in termini di premio da pagare (ma anche di tipo di prodotto richiesto), oltre ad avere un approccio al mercato assicurativo 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

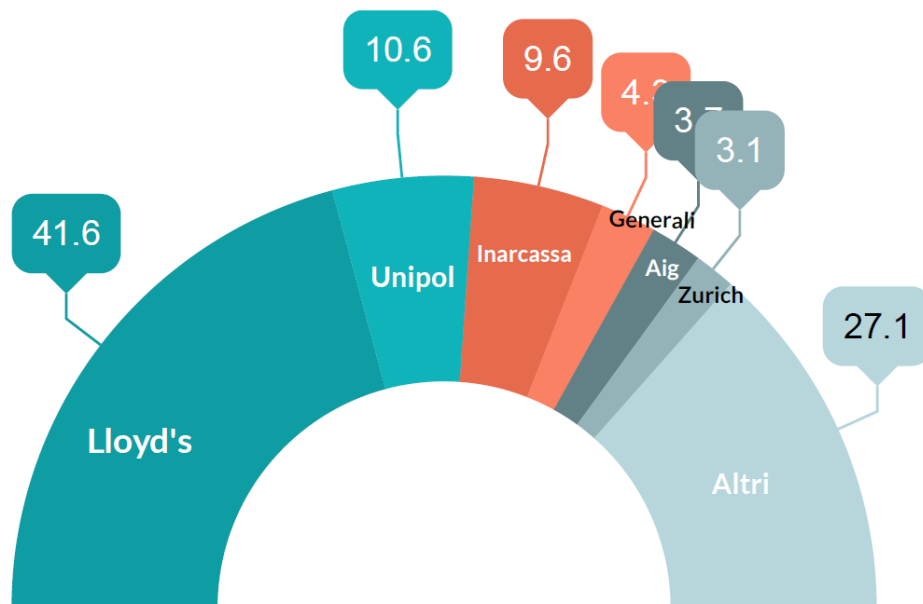
3. I player nel mercato

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.4)

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. 4 Quote di mercato dei principali operatori (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

4. 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.5).

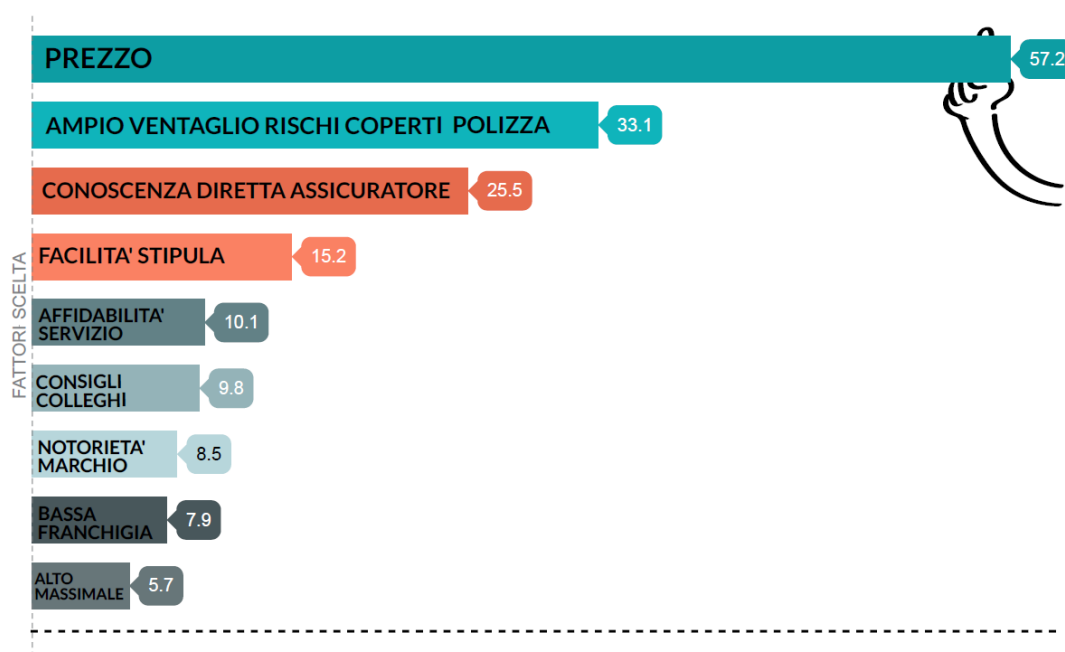
Segue, a considerevole distanza, la possibilità che la polizza possa coprire un ampio ventaglio di rischi. Tale elemento è indicato infatti dal 33,1% degli intervistati.

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



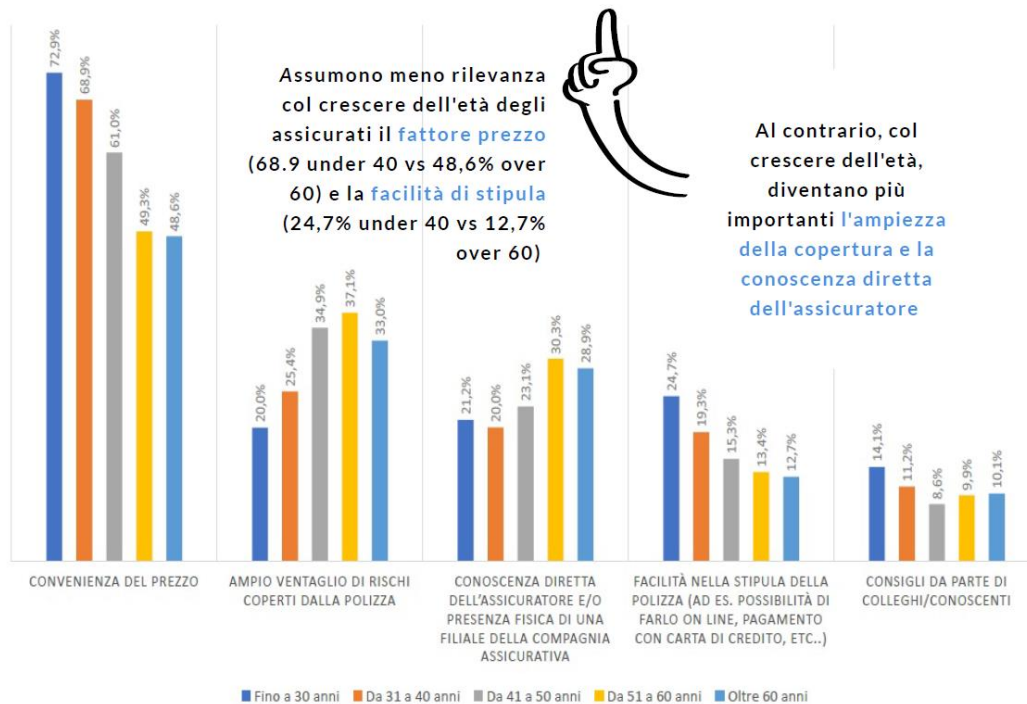
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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.6). Tra chi ha maturato, quindi, più 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 aumenta, dunque, la capacità di valutazione di ulteriori elementi legati alla copertura assicurativa, sebbene una certa "insofferenza" verso l'RC professionale persista anche tra chi ha più esperienza.



Fig.6 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.7).



Fig.7 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.8).

Fig.8 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.*



5. Il mercato attuale delle polizze per Rc professionale

Conoscere le caratteristiche dei prodotti assicurativi per Rc professionale 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 il prezzo/premio da pagare.

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 per la polizza professionale è pari a 1.069 euro annuali**, in crescita (+28%) rispetto agli 800 euro medi pagati nel corso 2014, all'indomani dell'introduzione dell'obbligo (fig.9).

Fig.9 Premio medio pagato-Anno 2017-2014 (v.a. in euro)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018



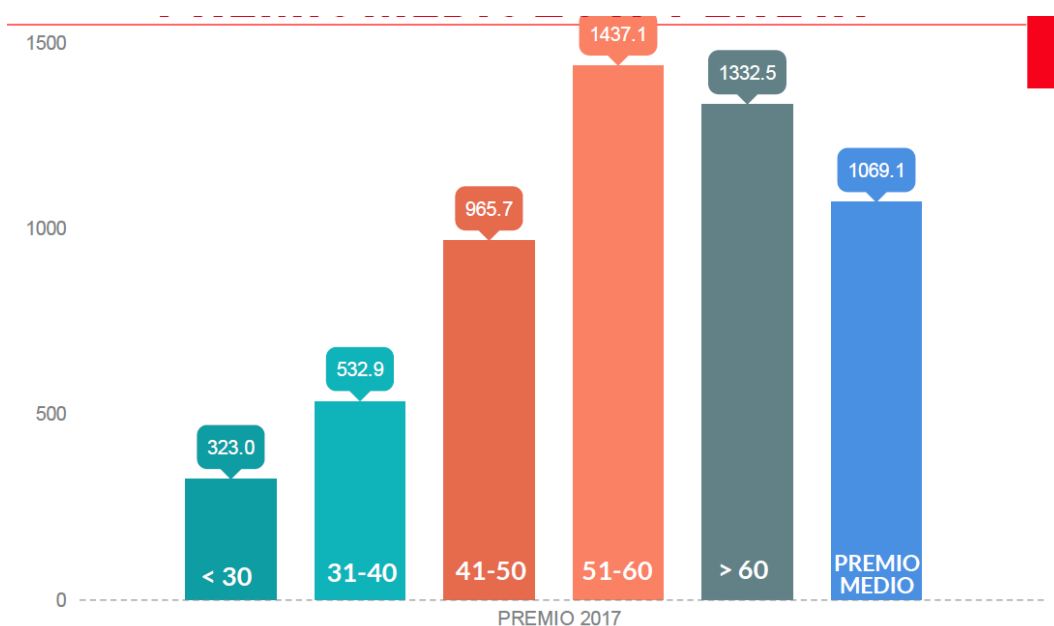
Il forte aumento registrato nel corso degli ultimi anni è probabilmente dovuto all'aumento delle richieste di rimborso pervenute alle compagnie assicurative nel corso degli anni, che inevitabilmente si scarica sul prezzo delle polizze. Poiché il livello del premio è commisurato anche al fatturato del singolo professionista assicurato è possibile ipotizzare che anche il lieve miglioramento del giro d'affari complessivo della categoria, rilevato negli ultimi due anni, abbia avuto un impatto sul "sistema" dei premi pagati.

L'indagine mette in evidenza 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 più alto (1.862 euro annui), mentre nella fascia di età 31-40 e 41-50 si pagano rispettivamente 1.186 e 899 euro (fig.10).

Vi è, tuttavia, da sottolineare che, nonostante i bassi livelli di fatturato, per i giovani il premio dovuto dagli under 30 risulta abbastanza elevato (283,7 euro).

Fig.10 Premio medio 2017, per classe di età (v.a. in euro)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

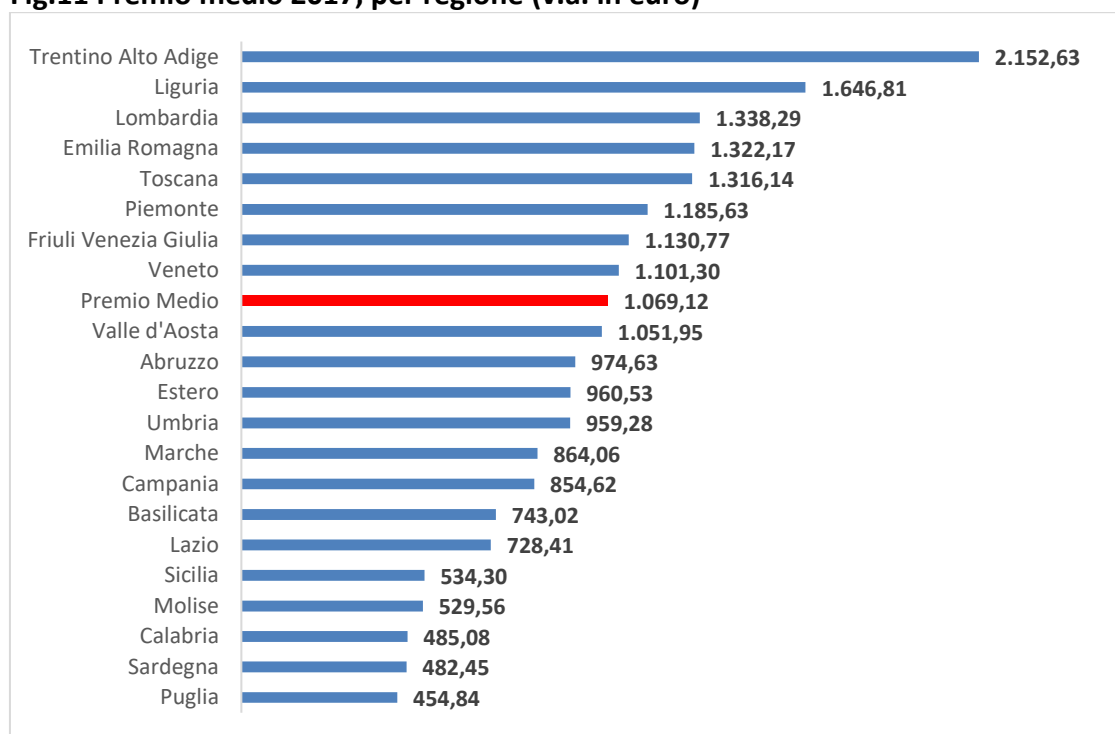


Un ulteriore dato di cui tener conto nella definizione delle caratteristiche della polizza collettiva, riguarda la sostanziale variabilità nei valori medi dei premi pagati sulla base delle diverse aree geografiche di appartenenza degli intervistati.

I premi medi delle regioni del Nord si attestano, infatti, su valori almeno doppi rispetto a quelli del Sud (es. Lombardia 1.291 euro vs Basilicata 549) (fig.11).

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

Fig.11 Premio medio 2017, per regione (v.a. in euro)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

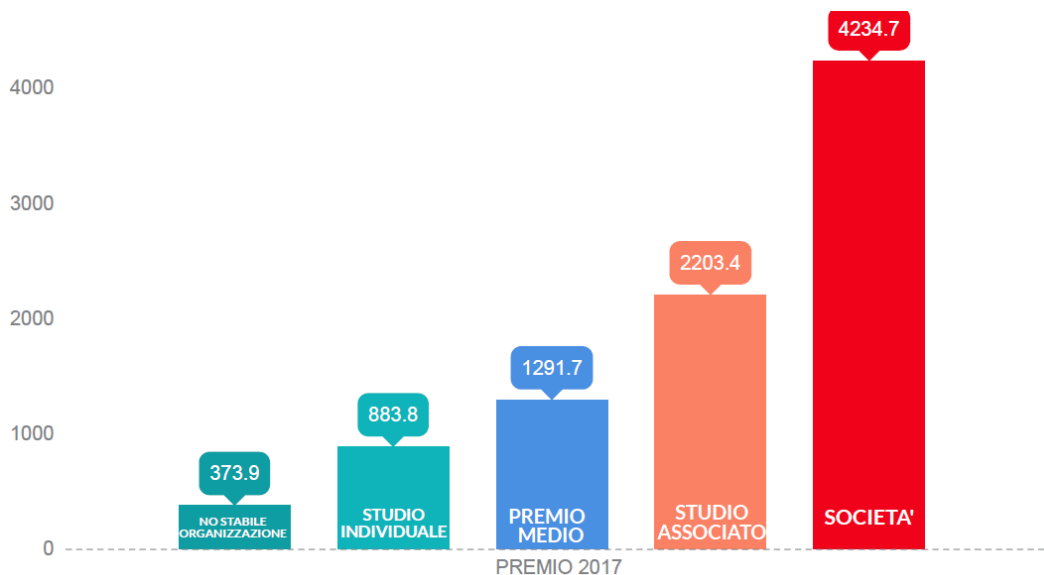
Si registrano, infine, importanti differenze nell'ammontare del premio pagato in funzione delle differenti modalità organizzativa di svolgimento dell'attività professionale.

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 circa 1.069 euro annui, (836 euro nel 2014), nelle società di ingegneria si pagano in media 4.234 euro di premio (3.000 nel 2017), negli studi associati l'esborso è di circa 2.203 euro (2.000 nel 2017) mentre nello studio individuale si registrano i valori medi più bassi 883 euro (fig.12).

Fig.12 Premio medio 2017, per forma di attività (v.a. in euro)

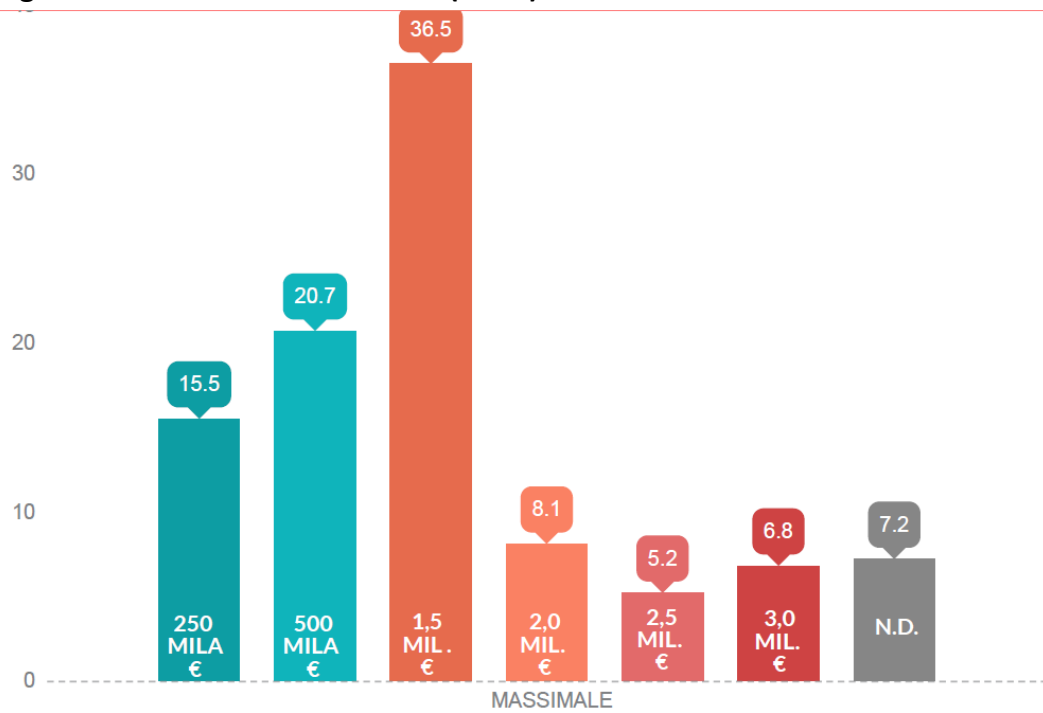


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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 $\frac{3}{4}$ degli assicurati ha polizze con un massimale assicurato sotto 1,5 milioni di euro e una franchigia sotto i 5.000 euro (figg.13-14).



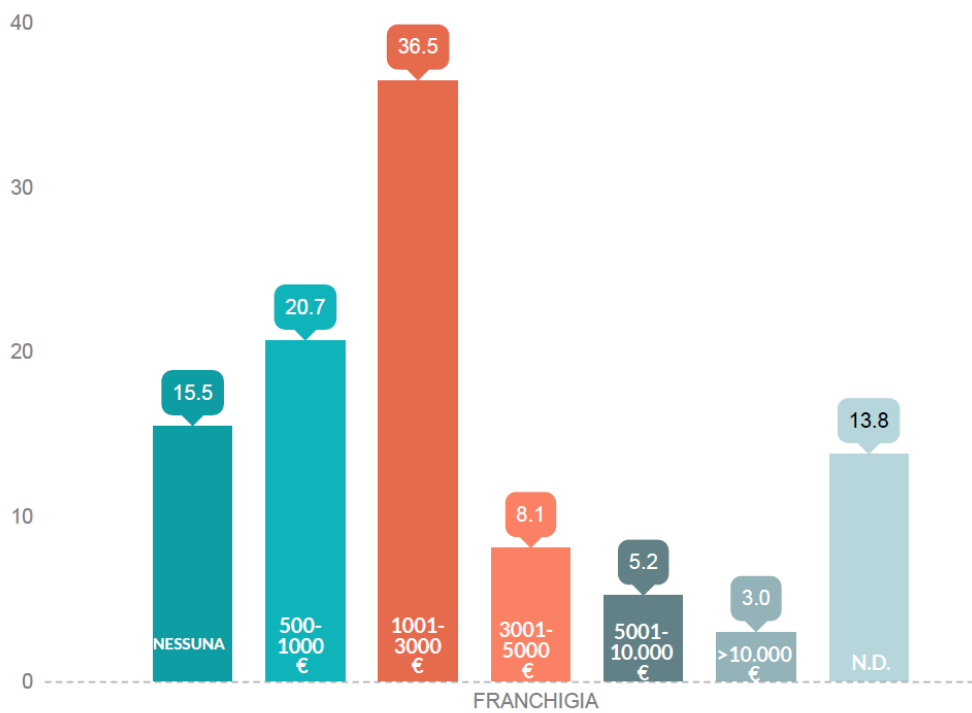
Fig.13 Massimale assicurato 2017 (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018



Fig.14 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.



6. Il progetto di una polizza collettiva ad adesione volontaria per gli ingegneri

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, sembra 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 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.15).

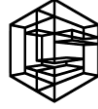
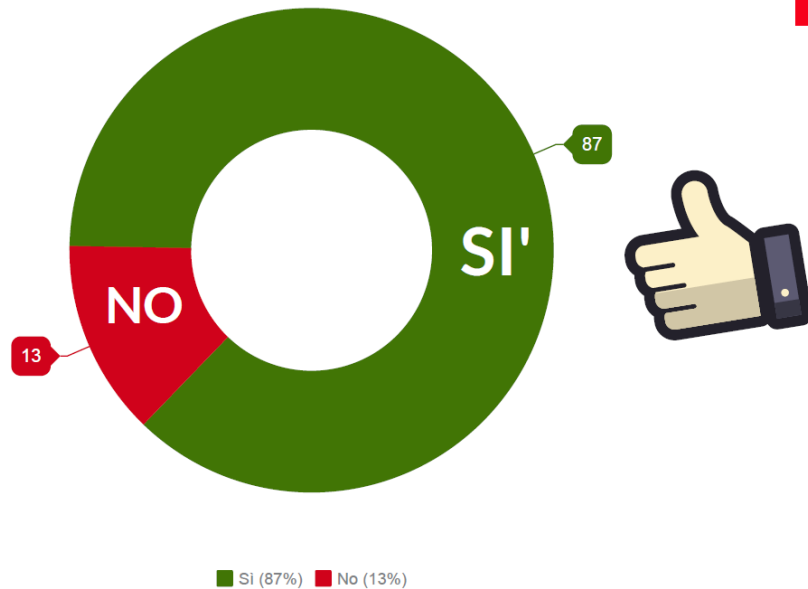


Fig.15 Percentuale di ingegneri interessati alla polizza collettiva (val.%)

INTERESSE ALLA POLIZZA COLLETTIVA



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” e, soprattutto, commisurato ai servizi offerti ed all’effettivo livello di copertura di cui ciascun professionista dispone.

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.16).

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

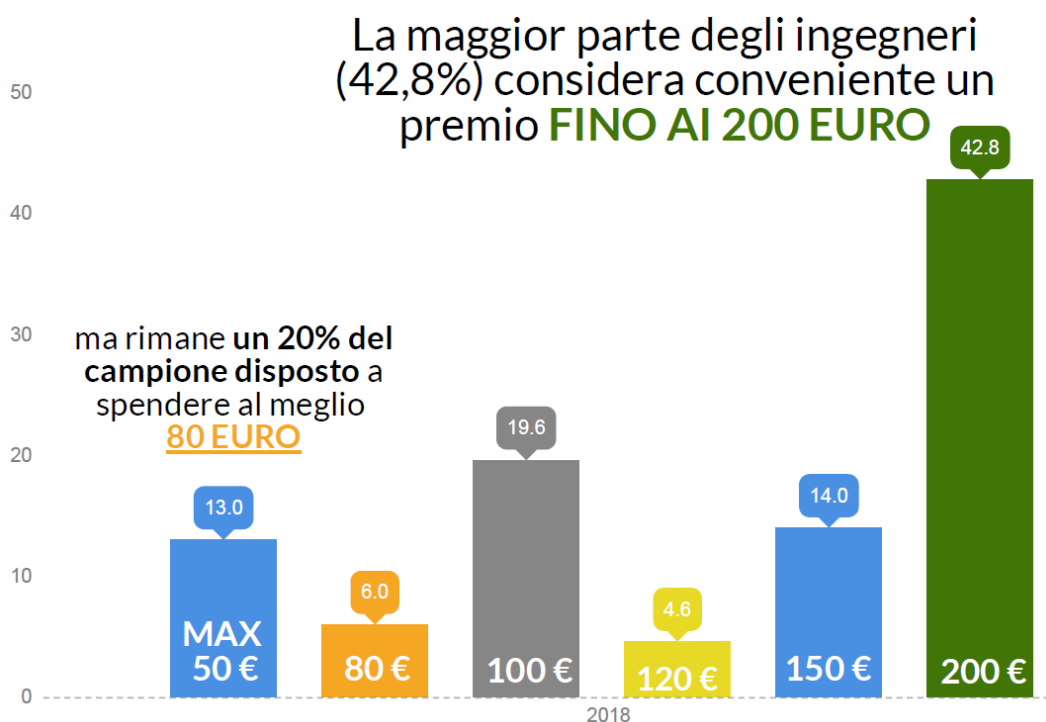
E’ poi interessante notare che, nonostante vi fosse la possibilità di indicare come conveniente un premio più basso, solo 1 ingegnere su 5 ha dichiarato di essere disposto a spendere al meglio 80 euro, con la probabile convinzione che un valore ritenuto troppo basso possa non garantire un accettabile 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.16 Premio ritenuto conveniente per la stipula di una polizza collettiva (val.%)



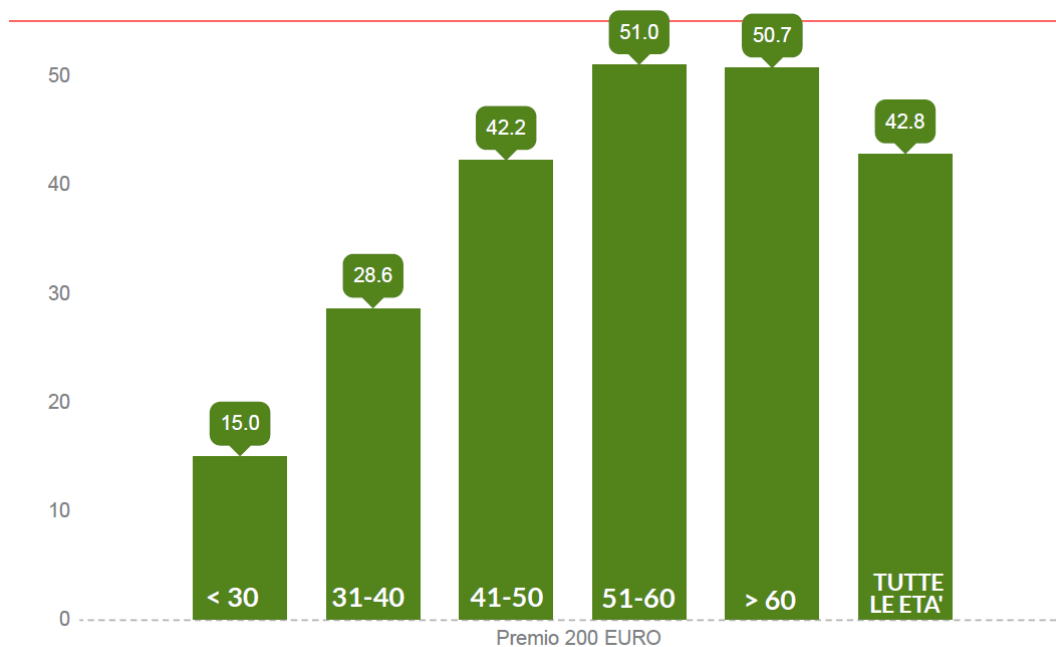
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

Come si poteva facilmente attendere la propensione alla spesa cresce al crescere dell'età dei rispondenti. E' verosimile pensare che coloro i quali operano da più tempo sul mercato siano più coscienti che a ad un maggiore premio corrisponde, per così dire un più chiaro e più elevato livello di copertura assicurativa.

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.17).



Fig.17 Opinioni sul premio fino a 200 euro, per età (val.%)



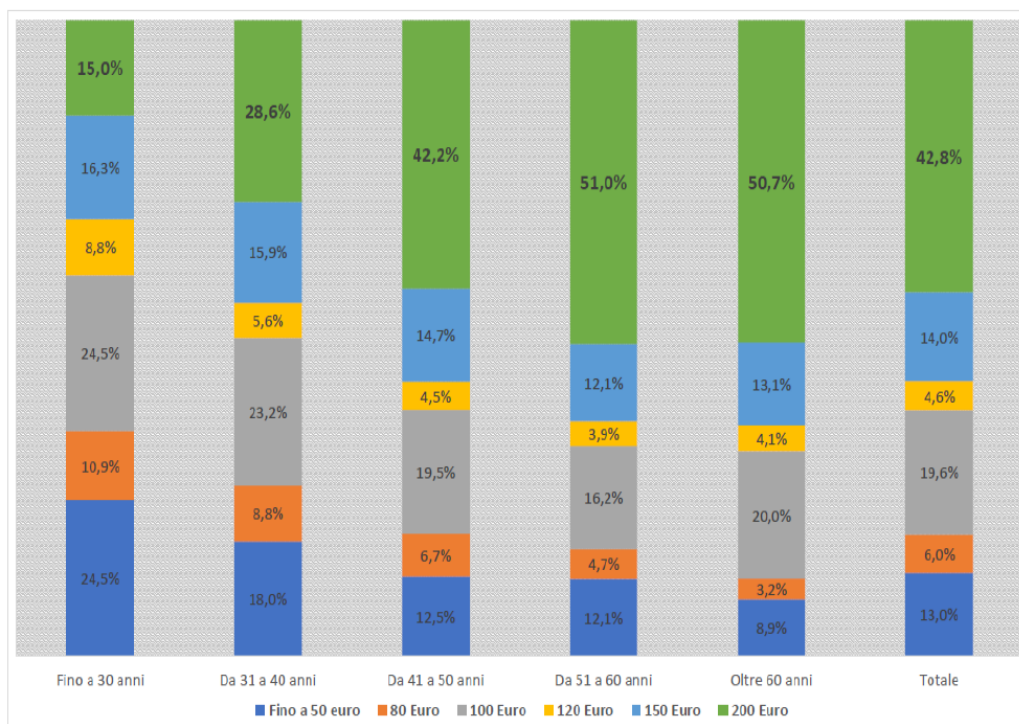
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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.18).



Fig.18 Premio ritenuto conveniente per la stipula di una polizza collettiva, per fasce d'età (val.%)

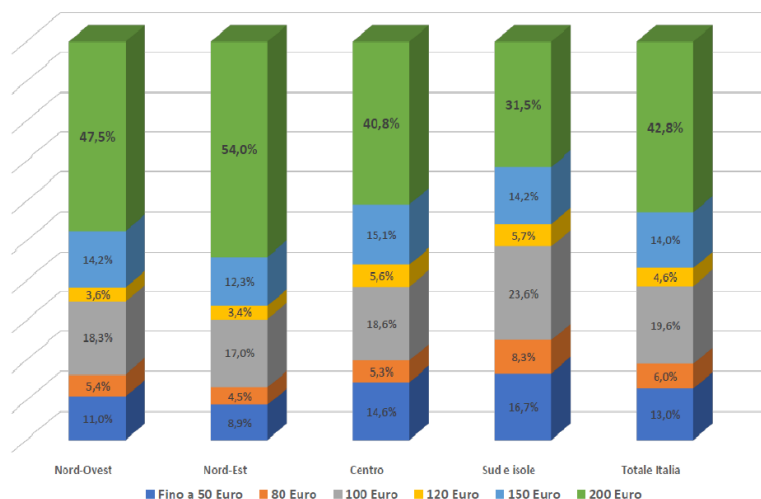


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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.19).



Fig.19 Premio ritenuto conveniente per la stipula di una polizza collettiva, per area geografica (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

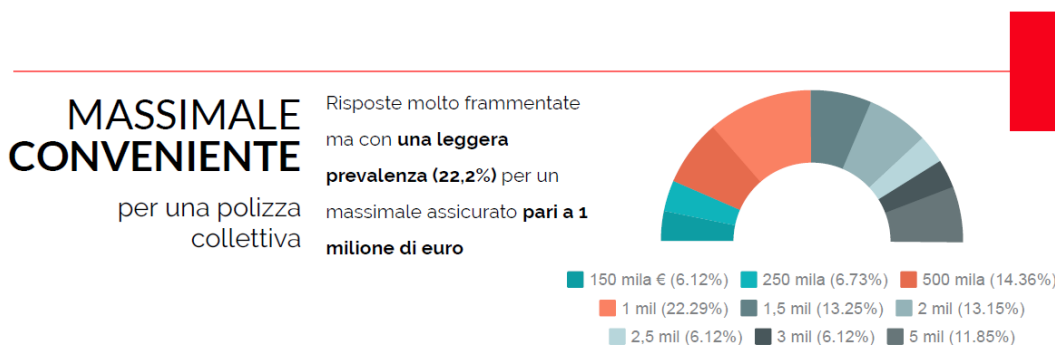
7. Massimali e Franchigia

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.20).



Fig. 20 Massimale di una polizza collettiva ritenuto conveniente (val.%)



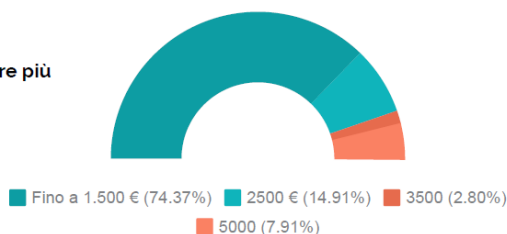
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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.21).

Fig.21 Franchigia di una polizza collettiva ritenuta conveniente (val.%)

FRANCHIGIA SOSTENIBILE
per una polizza collettiva

Al contrario, molto netto l'orientamento verso la franchigia sostenibile. **Oltre il 74% indica il valore più basso (1.500 euro)**



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.22)



Fig.22 Valore medio per il premio, il massimale, e la franchigia di un polizza collettiva (v.a. in euro)

**GLI INGEGNERI SONO INTERESSATI AD
UNA POLIZZA COLLETTIVA CON:**

PREMIO MEDIO: 143 EURO

MASSIMALE : 1,7 MIL DI EURO

FRANCHIGIA: 1.984 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.23).

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

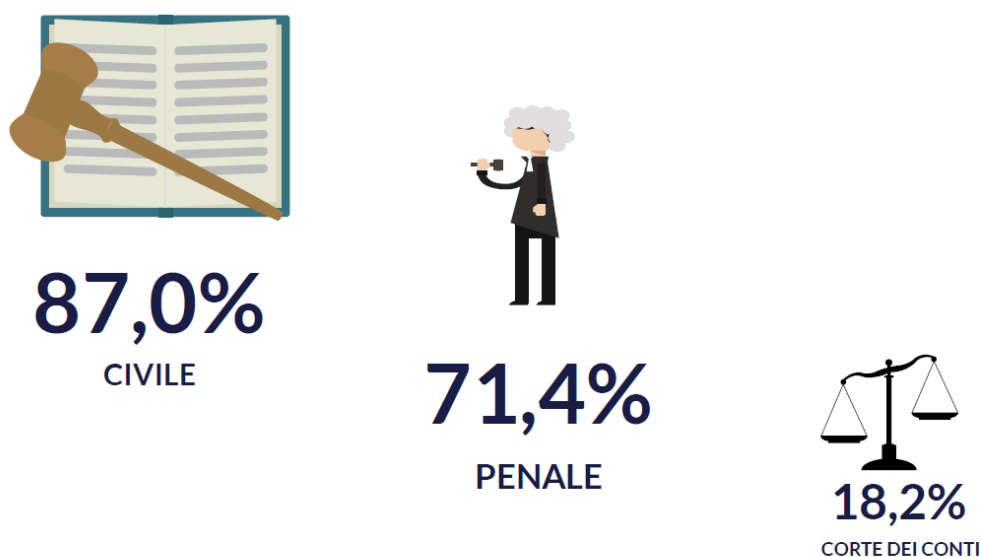


Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018



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.24). Molto meno richiesta è invece la tutela legale nei confronti della corte dei conti (18,2%) poiché di esclusivo interesse dei dipendenti pubblici.

Fig.24 Ambiti copertura tutela legale aggiuntiva (val.%)



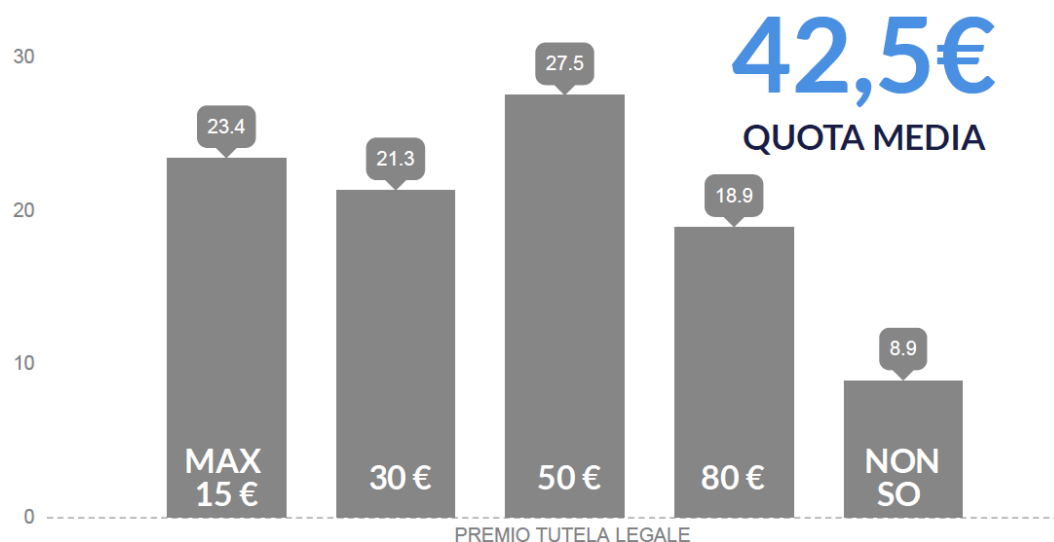
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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.25).

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. 25 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.

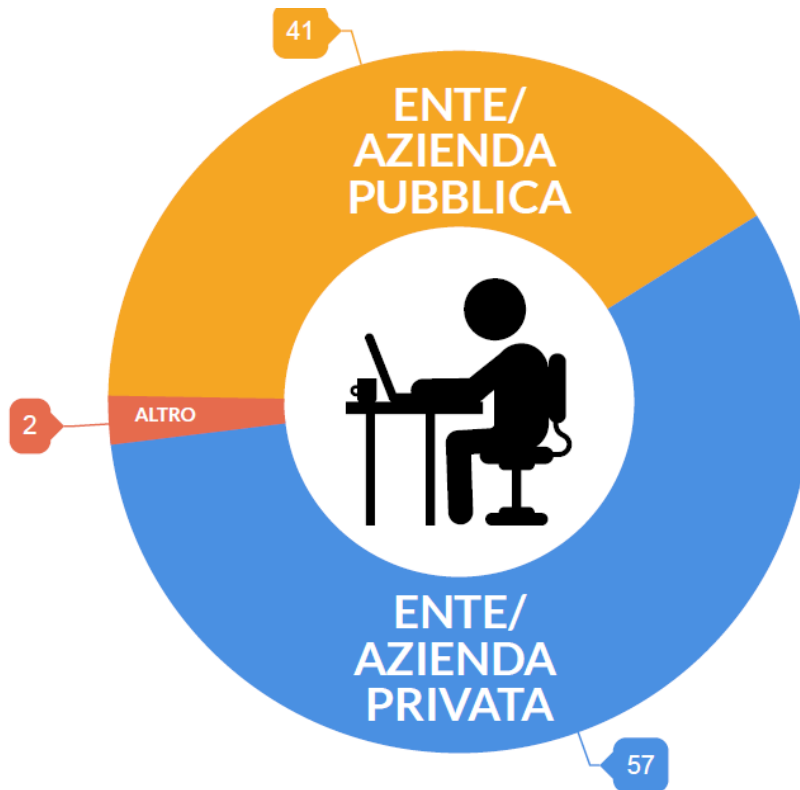
Ma soprattutto sarà di grande importanza che il CNI operi come elemento centrale nella diffusione di una migliore e più approfondita "cultura assicurativa" tra gli ingegneri.



9. 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.26).

Fig.26 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.27).



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



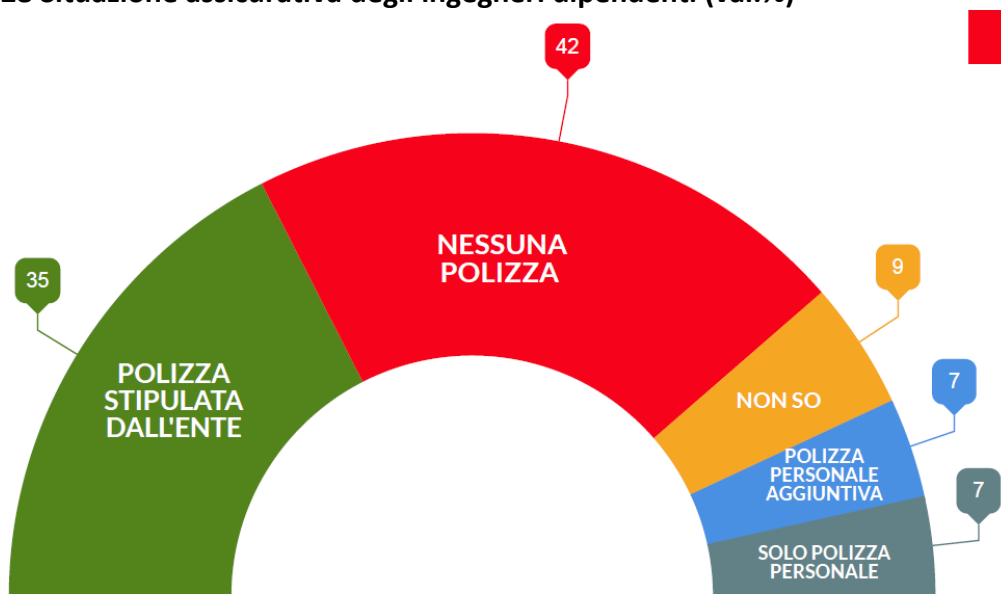
Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

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 (fig. 28).

Fig.28 Situazione assicurativa degli ingegneri dipendenti (val.%)



Fonte: indagine Centro Studi CNI, 2018

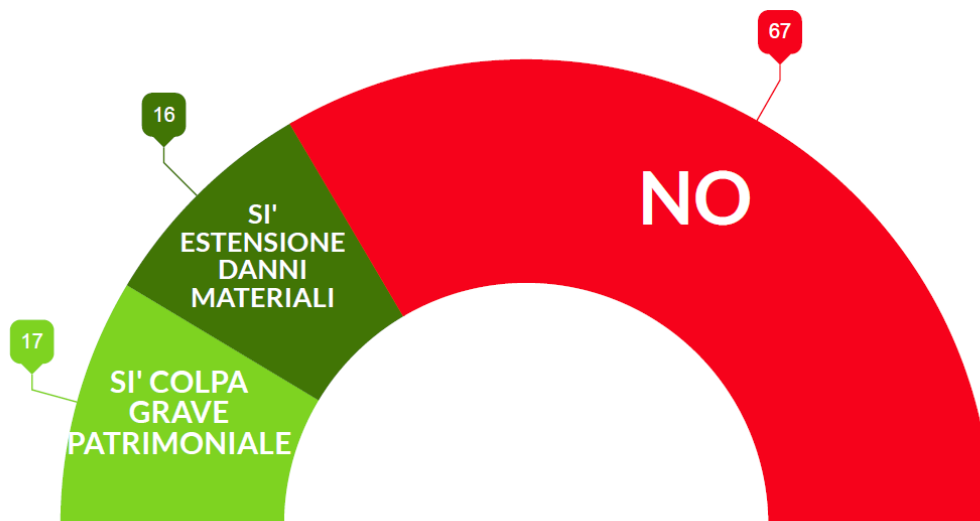
Un ulteriore aspetto indagato riguarda il possesso da parte degli ingegneri dipendenti della Pa della polizza per "colpa grave".

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. 29). Lo fa, al contrario, solamente il 33% dei potenziali interessati e di questi il 16% estende la copertura anche ai danni materiali.



Fig. 29 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.