

UN BUSINESS CHE NON DECOLLA

NELLA DIFFUSIONE DEI PRODOTTI DI RC PROFESSIONALE IL PROBLEMA PRINCIPALE RISIEME NEI RISCHI DA COPRIRE. RISCHI ALTI E SOFISTICATI CHE LE COMPAGNIE PRENDONO A FATICATO, COMUNQUE, CON DEI FORTI LIMITI. L'ESEMPIO PIÙ EVIDENTE È QUELLO DELLE PROFESSIONI MEDICHE

Come in tutti i mercati internazionali, anche in Italia i prodotti *financial lines* sono maturati più lentamente rispetto a quelli delle linee di rischio tradizionali. Questo per diversi tipi di fattori che riguardano essenzialmente la natura dei rischi e l'effettiva propensione all'acquisto degli utenti. Per quanto riguarda la Rc professionale, il problema principale risiede nei rischi da coprire. Rischi alti e sofisticati che le compagnie prendono a fatica o, comunque, con dei forti limiti. L'esempio più evidente è quello delle professioni mediche, specie quando si tratta di assicurare strutture sanitarie complesse o alcune specializzazioni come la ginecologia e la rianimazione.

Alle normali difficoltà del mercato, poi, si aggiungono alcune specificità legate al contesto nazionale che rendono più difficili le coperture sul danno alla persona.

“Anche i riassicuratori – spiega **Cinzia Altomare**, property & casualty facultative manager di **GenRe** – hanno difficoltà a offrire coperture alla cieca, senza un'adeguata

valutazione del rischio. E, quando è complicato analizzare e gestire adeguatamente la situazione, si tende a porre delle limitazioni. Inoltre c'è da considerare il fattore prezzo: molte polizze costano parecchio e gli assicurati, se non ne sentono un'immediata necessità, difficilmente vanno a comprarle. O, se lo fanno, scelgono solo le coperture base. Per questo si può sostenere che l'intervento del legislatore, che ha introdotto l'obbligatorietà della Rc professionale, è un motivo di forte cambiamento per il settore”.

DINAMICHE SPECIFICHE PER IL MERCATO ITALIANO

Oltre a quelli appena elencati c'è un altro fattore che, fin qui, ha condizionato l'andamento della Responsabilità civile professionale in Italia: le polizze delle compagnie estere. I mercati maggiormente specializzati in materia sono quelli stranieri e, in particolare, la piazza londinese.

INTERMEDIARI, QUALIFICATI IN SANITÀ

Un approccio multidisciplinare, competenze elevate e un alto livello di specializzazione degli intermediari sono le leve di sviluppo delle Rc per i professionisti della sanità. Il punto di vista di **Assimedici**.

Crescono le richieste di risarcimento ai professionisti sanitari e diminuisce il numero di compagnie assicurative disposte a coprire questo tipo di rischio. “Il futuro delle polizze Rc Professionale – spiega **Attilio Steffano** amministratore Assimedici – è strettamente legato all'evoluzione della dottrina giurisprudenziale, alla richiesta di salvaguardia degli assicurati, alla capacità delle compagnie di assorbire nuovi profili di rischio con condizioni di polizza adeguate, ma soprattutto al livello di competenza di chi propone soluzioni. Gli intermediari, infatti, hanno ben compreso che questa tipologia di rischi pretende competenze sempre più elevate, riferite soprattutto alla conoscenza del settore medico nella sua complessità. Per riportare la sa-

nità in un'area di interesse per il mondo assicurativo è necessaria, quindi, una preparazione specializzata, sia da parte delle compagnie sia da parte degli intermediari, per tornare ad offrire soluzioni assicurative sostenibili”.

Distinguere i rischi

È proprio la sostenibilità l'obiettivo primo che deve essere offerto agli operatori sanitari “che – conferma Steffano – devono avere la certezza di poter contare su una tranquillità contrattuale che permetta loro di continuare, con serenità, la loro professione. In particolare, per costruire una copertura per il professionista sanitario occorre distinguere i gradienti di rischio tra le varie specializzazioni per calibrare necessità e prestazioni delle coperture, che non partono dalla scelta del massimale con il premio più conveniente, ma che affidano alle condizioni di polizza, alla scelta della compagnia, alla modulazione temporale delle retroattività e della postuma, il delicato compito

Tradizionalmente i broker italiani sono andati a cercare proprio in Gran Bretagna i prodotti migliori, quelli che presentavano condizioni più ampie e premi più contenuti. Per questo, buona parte del mercato finora esistente si è rivolta all'estero.

“In questo caso – dice Cinzia Altomare – il problema risiede nel fatto che le compagnie straniere non sempre sono a conoscenza di tutte le fenomenologie del contesto italiano. Soprattutto per quanto riguarda le variazioni legislative. E così, restando indietro rispetto alla realtà, difficilmente si rendono conto delle difficoltà prima che esse si palesano”.

Anche qui l'esempio più calzante arriva dalle professioni sanitarie. Molti player internazionali si sono interessati al fenomeno e hanno cercato di sanare le lacune italiane, offrendo polizze dedicate all'attività medica. Inizialmente si sono raggiunti anche numeri importanti ma poi le stesse compagnie si sono rese conto della volatilità del ramo



L'intervento del **legislatore** è motivo di forte cambiamento nel settore e influenza le relazioni tra gli **assicurati** e la percezione del **prezzo** delle polizze

di costruire una copertura assicurativa realmente sostenibile”.

Il ruolo dell'intermediario

Altro elemento cruciale è la figura dell'intermediario, che deve distinguersi per l'elevata specializzazione assicurativa. “Non basta più un approccio artigianale individuale da parte dell'intermediario di fiducia: sempre più spesso capaci assicuratori, intermediari di istanze sempre più complicate presso compagnie sempre più resistenti, si affidano a strutture di comprovata esperienza e specializzazione, quali Assimedici, con i quali condividere le soluzioni adatte al mantenimento dei propri clienti in camice bianco offrendo soluzioni che possano garantire realmente il sanitario anche nel lungo periodo”.

E proprio per gli intermediari, Assimedici ha creato *App Broker*, una piattaforma riservata ai broker, agli agenti e gli intermediari in sezione E: “uno strumento semplice e veloce per identificare le

soluzioni disponibili per la copertura dei professionisti sanitari e creare preventivi da inviare automaticamente via mail. Una piattaforma – conclude Stefano – nata per valorizzare il ruolo dell'intermediario principale, quello a diretto contatto con il cliente finale”. **Laura Servidio**



Attilio Steffano
amministratore Assimedici

e dell'alto rischio di perdite connesso alle assicurazioni, relegando al business un'attenzione inferiore.

L'eventualità che ciò possa accadere anche per altre professioni non è remota.

Il nodo risiede nei cambiamenti dettati dal legislatore che, negli ultimi tempi, si è mostrato più attento alla sicurezza sul lavoro e alle modalità di funzionamento del comparto assicurativo.

“I regolamenti – aggiunge Altomare – sono diventati più stretti. Se pensiamo a tutte le norme da seguire all'interno di un cantiere ci rendiamo conto di quanto lo scenario sia cambiato rispetto agli anni passati. Questo, ovviamente, genera un'evoluzione nel bisogno di coperture e crea soggetti giuridici che prima nemmeno esistevano”.

OPPORTUNITÀ E CRITICITÀ

A poche settimane dall'entrata in vigore dell'obbligatorietà della Rc professionale, il mercato italiano è sostanzialmente pronto ad accogliere la grande novità. Le compagnie hanno quasi tutte, all'interno del portafoglio di Responsabilità civile, delle polizze appositamente pensate per i professionisti.

Con l'allargamento della platea degli assicurati tuttavia, c'è da testare il grado di sostenibilità economica dei prodotti. E la loro appetibilità dal lato utente. Se il legislatore non ha ancora dato indicazioni precise su limiti ed esclusioni, è probabile che il dibattito coinvolga anche gli Ordini professionali che hanno maggiore polso riguardo le esigenze degli iscritti.

Uno dei primi problemi da affrontare potrebbe essere quello dei professionisti che sono già incappati in sinistri nel corso della loro carriera. Per loro potrebbe risultare difficile trovare una soluzione assicurativa in una trattativa individuale con le compagnie, fermo restando l'obbligo di stipula della polizza per il proseguimento dell'attività professionale. “In questo caso – chiosa Cinzia Altomare – una possibile soluzione può ricalcare le esperienze straniere degli istituti di assicurazione, sostenuti da Stato e compagnie e rivolti a singole categorie di lavoratori, che permettono di parcellizzare l'esposizione al rischio, di ridurlo e di renderlo sostenibile”. **FF** 

