



# *Rc professionale:* **IL LEGISLATORE DEVE INTERVENIRE**

SERVE UNA NORMATIVA CHE CHIARISCA QUALI CATEGORIE DEVONO ESSERE COPERTE E QUALI RESPONSABILITÀ ATTRIBUITE AL SINGOLO PROFESSIONISTA. CON UNA MAGGIORE OPERA DI SENSIBILIZZAZIONE DI CUI ASSOCIAZIONI, SINDACATI E INTERMEDIARI DEVONO FARSI CARICO

di LAURA SERVIDIO

---

Una legge che crea confusione. Una scarsa cultura assicurativa. Questi i freni allo sviluppo del ramo Rc professionale, nonostante le prospettive di crescita dopo l'entrata in vigore della normativa che, dal 15 agosto 2013, ha imposto l'obbligo di stipulare una copertura ai liberi professionisti.

“Il mercato – afferma **Luigi Viganotti**, presidente dei broker di **Acb** – si sta muovendo, ma c’è molto da fare in termini di garanzia e premi. Oggi, il settore è dominato dalle polizze inglesi, con i **Lloyd’s** in testa, in grado di offrire garanzie solide e importanti. Viceversa, le compagnie italiane sono penalizzate da uno scarso *know how*, ma soprattutto da una legislazione poco chiara che, in prima battuta, ha imposto l’Rc professionale a tutte le categorie, per poi escluderla in alcuni casi, lasciando zone d’ombra anche sulle singole responsabilità del professionista”.

Anche le associazioni dei consumatori lamentano una scarsa copertura assicurativa. “Chi usufruisce della prestazione del professionista – avverte Viganotti – deve sapere che questi ha una specifica responsabilità, di cui risponde. La priorità, quindi, è la normativa; successivamente le compagnie si adegueranno, plasmando le coperture sulle responsabilità stabilite per legge”.

Sul problema normativo insiste anche **Carlo Colombo**, consigliere **Uea** e delegato per l’area tecnica. “Nuove norme che espongono i professionisti a più frequenti richieste di risarcimento o ad importi maggiori – spiega – portano le compagnie a dover ridiscutere le condizioni in corso che l’assicurato, spesso, fa fatica a capire. Inoltre, a seguito dei mutamenti legislativi e giuridici, è saltata la possibilità per le compagnie di calcolare la frequenza – e soprattutto l’entità – dei possibili danni, costringendo il mercato a fare azioni di riforma sulle polizze in corso.” L’offerta, dunque, è ancora limitata e le compagnie prevedono, oggi, perlopiù coperture base anche per problemi di costo. “Vi è un grosso potenziale di mercato – avverte Viganotti – ma, per poterlo sfruttare, è necessario prima individuare a livello normativo le responsabilità delle singole categorie e i rischi da trasferire alle compagnie”.

#### UN OBBLIGO, MA NON PER TUTTI

La *Riforma delle Professioni* (Dpr 137/2012) prevede l’obbligo per i professionisti italiani di stipulare una polizza Rc che tuteli i clienti dai danni derivanti dall’esercizio dell’attività professionale e copre gli iscritti agli ordini professionali dai danni colposamente e personalmente provocati nell’esercizio dell’attività professionale. Esclusi dall’obbligo sono gli avvocati, i giornalisti, i medici e gli ingegneri che non esercitino effettivamente la professione.

Parallelamente al problema normativo, vi è quello culturale. “Le associazioni di categoria, così come i sindacati – conferma il presidente di **Acb** – sono il giusto veicolo di una cultura assicurativa che è ancora carente in Italia. Per quanto ci riguarda, operiamo con corsi specifici rivolti sia agli intermediari – che devono sensibilizzare il professionista sulla necessità di avere una copertura confacente alle sue specifiche esigenze – sia ai professionisti”.

#### LA FORZA DELL’INTERMEDIARIO

Determinante, quindi, è il ruolo di broker e agenti, soprattutto in caso di sinistro, a partire dalla compilazione della denuncia, dove è fondamentale raccogliere le informazioni necessarie alla compagnia per un’ottimale gestione della vertenza, evidenziando eventuali corresponsabilità e suggerendo possibili ricorsi per contenere l’importo del danno. “In alcuni casi – avverte Colombo – la gestione della vertenza è particolarmente impegnativa, ad esempio, per i sindaci dei collegi sindacali, dove diventa strategico avere un *punto d’ordine* tra il cliente e la compagnia e, se ci sono i presupposti, cercare di transare onde evitare le spese peritali e i tempi lunghi della giustizia”.

Il ruolo dell’intermediario professionale diventa ancora più rilevante nel supportare il professionista nella scelta della soluzione migliore per le sue esigenze, verificando che l’oggetto di polizza ricomprenda tutte le attività esercitate e che le esclusioni siano ritenute accettabili insieme alle eventuali ulteriori limitazioni. “Ad esempio – conferma il delegato – è importante valutare l’opportunità di rendere la garanzia retroattiva, dal momento che la dichiarazione richiesta dalle compagnie, *di non essere a conoscenza di situazioni o fatti che possano generare richieste di risarcimento*, potrebbe pregiudicare, in tutto o in parte, la copertura assicurativa”.

Altro punto importante da condividere con il potenziale cliente sono gli scoperti e le franchigie previste in polizza. “O ancora – avverte – portare la scadenza della polizza al 31 dicembre può aiutare il professionista a comunicare più agevolmente il fatturato in sede di conguaglio del premio e decidere, di anno in anno, se mettere il costo della copertura fiscalmente a carico di un anno o dell’altro. Particolare attenzione, poi – conclude Colombo – richiedono le polizze senza tacito rinnovo o quelle di *fine carriera* del professionista quando è opportuno verificare l’esigenza e l’opportunità di prevedere una ultra attività temporale della garanzia, che metta al riparo il cliente (e gli eredi) da eventuali future richieste di risarcimento”.