

Gli ordini puntano sulle convenzioni per diffondere la cultura della tutela su eventuali errori

La crisi mette voglia di assicurarsi

Cresce la tendenza dei professionisti a stipulare polizze Rc

Pagina a cura
di **DUILIO LUI**

Nuove norme, crisi di impresa sempre più frequenti, crescita delle nuove professioni non legate ad albi e aumento delle cause intentate da consumatori e pubblica amministrazione. È una combinazione di causa a spiegare l'incremento registrato negli ultimi tempi dalle polizze dei professionisti. Sul tema non esistono statistiche ufficiali, ma basta guardare ai movimenti delle compagnie assicurative e la ricerca di convenzioni da parte delle associazioni professionali per comprendere il dinamismo del settore.

Voglia di protezione. «In Italia sta crescendo la cultura assicurativa e questo è dovuto in parte in primo luogo all'ampliamento delle funzioni affidate alle professioni amministrativo-contabili», osserva Thierry Oungre, responsabile Financial Lines di Willis Italia. «Ad esempio, un commercialista o un avvocato oggi non si limita più a gestire la contabilità di privati e imprese o a svolgere attività di assistenza contrattualistica, ma può assumere una serie di cariche svolgere una serie di funzioni all'interno di organi societari compagini societarie, che lo espongono all'eventualità di azioni risarcitorie. Il che è ancora più evidente in un periodo difficile dell'economia, con un numero crescente di insolvenze e stati di crisi». Il resto lo fa l'incremento di contenzioso con i consumatori, evidente soprattutto in campo sanitario alla luce dell'impatto mediatico che registrano i casi di malasanità. «Da non trascurare, inoltre, l'impatto delle nuove professioni», aggiunge Oungre. «« di coloro che hanno perso il lavoro a causa della recessione, oggi operano come consulenti, spesso all'interno di categorie senza albo professionale. Tra costoro è elevata la voglia di proteggersi attraverso una polizza assicurativa ma il mercato assicurativo tradizionale

non sempre è pronto ad offrire loro soluzioni. In questo caso il ricorso alla piazza di Londra risulta ancora premiante».

Commercialisti, 7 mila polizze per il visto di conformità. L'interesse per le polizze Rc professionali è evidente soprattutto tra i commercialisti e gli esperti contabili, sulla scia delle novità introdotte dalla legge n. 102/2009: i contribuenti che intendono utilizzare in compensazione crediti iva per importi superiori a 15 mila euro annui hanno l'obbligo di richiedere l'apposizione del visto di conformità relativamente alle dichiarazioni dalle quali emerge il credito. Una

misura che punta a garantire l'amministrazione finanziaria circa l'esistenza effettiva del credito, coinvolgendo un soggetto terzo, vale a dire il professionista abilitato. Il quale è tenuto a stipulare una polizza assicurativa Rc per garantire il completo risarcimento dell'eventuale danno arrecato ai contribuenti nell'esercizio della loro attività. Gli iscritti sono liberi di scegliere la compagnia assicurativa, ma dallo scorso novembre il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili (Cndcec) offre una polizza convenzionale costruita in base alle principali necessità della

categoria (ai singoli professionisti sono parificati gli studi associati). «Finora abbiamo superato i 7 mila contratti e le adesioni crescono di giorno in giorno», spiega Massimo Mellacina, consigliere del Cndcec con delega alle assicurazioni. La polizza ha durata annuale, senza tacito rinnovo, con il

premio pari al 4% del fatturato conseguito (minimo 150 euro). La franchigia ammonta a 300 euro, il massimale a 1,033 milioni di euro, con la possibilità di elevarlo ulteriormente. La copertura comprende anche la garanzia postuma, vale a dire l'estensione del termine per la denuncia del sinistro, pari a cinque anni dalla scadenza della po-

lizza. «Da gennaio abbiamo lanciato anche una polizza convenzionale che fornisce una copertura a 360 gradi, con la possibilità di comprendere quindi anche la questione legate ai visti di conformità», aggiunge Mellacina. «Finora sono 600 i contratti sottoscritti, con un premio medio di 1.089 euro, anche se questo valore è scarsamente indicativo, data la varietà di situazioni che possono essere coperte e che possono arrivare fino al 100% dei rischi corsi». Si può partire dalla sola assistenza contabile alle pmi per arrivare fino alle cariche di sindaco, liquidatore di società o all'attività giudiziale. «Il professionista può collegarsi al sito internet del Cndcec, inserire le sue necessità e ottenere un preventivo gratuito», aggiunge. Qualche esempio: «Un giovane collega che fattura 42 mila euro può ottenere una copertura basica pagando 260 euro, con la previsione di una franchigia a 250 euro e un massimale di 250 mila euro. Uno che fattura 100 mila euro da attività di assistenza contabile e fiscale alle imprese, 20 mila da attività giudiziale, 30 mila per la carica di sindaco e 5 mila da visto di conformità iva, pagherà circa 1.800 euro. La franchigia per le attività giudiziali oscilla tra i 250 e i 2 mila euro, mentre per le altre attività è pari all'1% del vale del sinistro».

«Il problema delle compensazioni iva è il più avvertito dai consulenti del lavoro in questo periodo», osserva Pietro Panzetta, consigliere nazionale con delega alla fiscalità. «Per questo motivo alla fine dello scorso anno abbiamo creato una polizza convenzionale per visto lieve che tutela gli associati

dai rischi più frequenti, che ha registrato numerose adesioni». La copertura è soggetta al pagamento di un premio da 150 euro annui e presenta un massimale di 1,033 milioni di euro.

Cosa propongono le compagnie

Non solo polizze convenzionali. In un mercato come quello dei professionisti che vede crescere continuamente il numero di chi esercita una professione senza albi, l'unica possibilità a portata di mano è costituita dalle offerte delle compagnie assicurative. Che negli ultimi tempi stanno riducendo i premi anche per tutti gli altri, proponendosi quindi in alternativa alle convenzioni. Il tratto comune di queste offerte è costituito dalla modularità della copertura: anziché puntare su soluzioni a pacchetto chiuso, offrono cioè un ventaglio di opzioni per adattarsi alle esigenze del singolo professionista. È il caso di Protezione Professionale di Axa, che tra le altre cose tutela il contraente dagli eventi imprevedibili che possono colpire lo studio causando il danneggiamento o la distruzione, così come dai danni materiali che possono subire gli strumenti di lavoro, oltre che dagli eventuali danni causati a terzi (è il caso dei

clienti).

Toro Assicurazioni propone una serie di coperture per le principali categorie di lavoro autonomo, come Professione Legale, Professional Medica e Professional Edile, che coprono nei casi in cui un errore o un'omissione commessi nello svolgimento dell'attività professionale arrechino involontariamente una perdita patrimoniale a terzi). In aggiunta alle polizze per la Rc o in alternativa a queste i professionisti possono, poi, sottoscrivere assicurazioni per la tutela legale, che intervengono in caso di contenzioso. Come Difesa Professionista di Das, che mette a disposizio-

ne un legale in caso di procedimenti penali (per delitti colposi o contravvenzioni a carico del professionista o di uno dei suoi addetti) o a integrazione della copertura Rc, oltre che quando sia necessario presentare opposizione a provvedimenti sanzionatori del proprio ordine professionale o di una Authority.

Non si può essere notaio senza copertura

Tutti i notai iscritti al ruolo hanno l'obbligo di sottoscrivere una polizza, dal momento dell'iscrizione. «A sancirlo è stato nel 2006 il Notariato, trasformando così la facoltà già introdotta nel 1997, relativamente alla responsabilità civile professionale del notaio in caso di errore», spiega Gabriele Noto, consigliere nazionale del Notariato con delega alla comunicazione. «Questa misura, che non ha costi per il cittadino-consumatore, è stata approntata nonostante un livello di contenzioso molto basso nel nostro paese, pari allo 0,0018% di tutte le transazioni immobiliari». Non è possibile indicare il costo effettivo per ciascun notaio in quanto il contratto assicurativo è stipulato direttamente dal Consiglio nazionale del notariato per conto dei notai sulla base la quota annuale versata dai singoli iscritti. «A questa misura si affianca un fondo di garanzia, che tutela i cittadini dall'eventualità di atti dolosi del notaio», aggiunge Noto.

Anche i tributaristi iscritti a Lapet, Ancot, Apet e Inc si sono dotati da tempo di una polizza generale obbligatoria (con coperture che vanno dai rischi derivanti dall'elaborazione dati alla responsabilità verso terzi per la conduzione dei locali adibiti a uffici), che è stata poi integrata da appendici per le compensazioni iva.

Verso la stessa direzione si stanno muovendo anche gli avvocati. «L'insuccesso della conven-

zione stipulata dalla Cassa forense ci ha spinti a cambiare strada», spiega Lucio Del Poggio, tesoriere del Consiglio nazionale forense. «Siamo orientati a prevedere l'obbligatorietà al posto della facoltà di iscrizione, sull'esempio di quanto fatto dai notai. Una soluzione che sarebbe conveniente per tutti: per i cittadini in primis, i quali avrebbero la sicurezza di essere coperti da eventuali inefficienze; dell'avvocato, che potrebbe beneficiare dell'elevato numero di sottoscrittori (circa 200 mila, ndr) per spuntare condizioni di favore». L'ipotesi di studio prevede un massimale intorno al milione di euro, un premio sui 70 euro annui e una franchigia a quota 20 mila euro. «È possibile che venga incrementato il massimale e scenda la franchigia, a fronte di un premio leggermente più alto», aggiunge Del Poggio. La polizza sarebbe già entrata in funzione se non vi fosse stato di mezzo il rinnovo dei vertici della professione. «Contiamo di arrivare a una decisione già nelle prime settimane del nuovo consiglio», aggiunge il tesoriere. Resta una criticità da superare: «L'accordo con la compagnia assicurativa verrà sottoscritto dallo stesso Cnf, per cui dobbiamo essere sicuri che tutti di adeguino». La soluzione prospettata prevede un aumento dei trasferimenti che ciascun ordine effettua a vantaggio del Cnf al momento del rinnovo della quota annuale.

