



AGEFIS – Associazione dei Geometri Fiscalisti

Rapporto d'analisi
Indagine conoscitiva, Giugno 2017

I GEOMETRI E LA POLIZZA DI RESPONSABILITÀ CIVILE PROFESSIONALE

Sommario

1. CONSIDERAZIONI PRELIMINARI E OBIETTIVI DELLA RICERCA	3
2. ANALISI DI SFONDO	5
3. COSTRUZIONE ED INVIO DEL QUESTIONARIO DI INDAGINE	6
4. ELABORAZIONE DEI DATI E DEI RISULTATI.....	8
4.1 Rappresentazione su base nazionale.....	9
4.2 Rappresentazione per macro – aree Nord, Centro, Sud.....	20
4.2.4 Rappresentazione per macro area Nord	31
4.2.5 Rappresentazione per macro area Centro	37
4.2.6 Rappresentazione per macro area Sud.....	43
5. CONCLUSIONI	49

1. CONSIDERAZIONI PRELIMINARI E OBIETTIVI DELLA RICERCA

La professione del geometra fu istituita in Italia nel 1929, secondo quanto disposto dal Regio Decreto n. 274. Alla nascente categoria, che sostituiva quella del perito agrimensore, furono assegnate molteplici competenze tecniche soprattutto in ambito edilizio, topografico ed estimativo, legittimandone sin da subito il ruolo di professionista poliedrico e dal sapere multidisciplinare. L'evoluzione ha poi portato, con il passare degli anni, la figura del geometra a divenire estremamente polivalente, ricoprendo un ruolo di primo piano in vari settori di competenza, schematicamente ricondotte a diverse macro-aree: edilizia, urbanistica e ambiente, geomatica e attività catastale, estimo e attività peritale, mediazione, assistenza fiscale e immobiliare.

La Riforma delle Professioni (DPR 137/2012) ha reso obbligatoria anche per i geometri, dal 13 agosto 2013, la stipula di una polizza di Responsabilità Civile Professionale, al fine di essere tutelati in caso di danni causati durante lo svolgimento della propria attività. La polizza di RC Professionale è quindi un contratto assicurativo che tutela il patrimonio del professionista per far fronte a richieste di risarcimento dei danni cagionati a terzi nell'esercizio della professione. Come indicato anche nello Statuto dell'Associazione, *"Agefis promuove, sviluppa e tutela le competenze fiscali, tributarie, assicurative del professionista geometra"*, e si propone di intraprendere iniziative finalizzate a favorire l'aggregazione, la formazione, l'attività professionale e la tutela dei propri legittimi interessi e a promuovere iniziative a carattere assicurativo.

Queste sono le premesse che hanno condotto l'Associazione dei Geometri Fiscalisti a intraprendere una nuova indagine per scoprire quale sia il livello di copertura, la conoscenza delle polizze e le opinioni dei geometri liberi professionisti in merito all'obbligo di stipula della polizza di Responsabilità Civile Professionale a quasi 4 anni dall'entrata in vigore dell'obbligo normativo.

Questa indagine vuole essere uno strumento per stimolare riflessioni nell'intera categoria e per comprendere in quali aree e su quali temi è particolarmente necessario concentrare gli sforzi formativi e informativi. La priorità non è più quella di far conoscere l'obbligo di stipula ai geometri, ormai assodato dopo 4 anni dall'entrata in vigore, quanto piuttosto far comprendere l'effettiva utilità della polizza di Responsabilità Civile, uno strumento al servizio del professionista che troppo spesso è visto come un ennesimo inutile balzello.

Analogamente, Agefis ha voluto dedicare uno spazio dell'indagine alla polizza di Tutela Legale: una copertura assicurativa poco conosciuta e attualmente non obbligatoria, ma che può rivelarsi di enorme utilità per il lavoro del geometra libero professionista.

L'indagine è stata condotta durante il mese di giugno 2017 su un panel di 8.052 professionisti che, compilando il form di indagine presente sul sito dell'Associazione, hanno voluto dare il loro contributo.

L'indagine ha previsto le seguenti fasi:

- Analisi di sfondo
- Costruzione e invio del questionario di indagine
- Elaborazione dei dati e dei risultati
- Rappresentazione grafica dei risultati

2. ANALISI DI SFONDO

La premessa fondamentale è che l'indagine *"I geometri e la polizza di Responsabilità Civile professionale"* non rivendica alcun tipo di scientificità, tantomeno assegna alle dimensioni indagate valori significativi per popolazioni più ampie. Ciò non esclude, ovviamente, che siano stati rispettati criteri di serietà e trasparenza in tutte le fasi dell'indagine. La prima delle quali – denominata *"di sfondo"* – ha previsto l'invio di una comunicazione via mail ad una selezione di nominativi in possesso di Agefis che presentavano la seguente caratteristica omogenea: geometri iscritti ai Collegi territoriali dei Geometri e Geometri Laureati di tutta Italia. La popolazione indagata ha consentito ad Agefis di raggiungere gli obiettivi strategici sopra delineati e dei quali sarà data evidenza nel report.

3. COSTRUZIONE ED INVIO DEL QUESTIONARIO DI INDAGINE

In relazione agli obiettivi descritti in precedenza, è stata predisposta la seguente griglia di domande, resa disponibile sul sito www.agefis.it e raggiungibile tramite link diretto inviato via email ai geometri della mailing list.

- 1- Sei a conoscenza dell'obbligo di legge che impone ai professionisti la stipula di una polizza di responsabilità Civile?**
 - Sì
 - No

- 2- Sei in possesso di una polizza di responsabilità Civile Professionale?**
 - Sì
 - No
 - No, ma ho richiesto dei preventivi e sto valutando la stipula

- 3- Se non sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale, qual è il motivo?**
 - Ritengo che il premio sia troppo elevato
 - Non sono a conoscenza dell'obbligo di stipula
 - Le clausole contrattuali sono poco chiare
 - Limite contrattualmente le mie responsabilità
 - Non la ritengo utile
 - Non ho trovato una polizza idonea a coprire i rischi della mia attività

- 4- Che conoscenza ritieni di avere dei contenuti e delle clausole contrattuali delle polizze di RC professionale offerte dal mercato?**
 - Ottima
 - Molto Buona
 - Buona
 - Scarsa

- 5- Qual è l'elemento che ritieni più significativo nella scelta della polizza e del partner assicurativo?**
 - Il prezzo
 - La tipologia di rischi coperti dalla polizza
 - La conoscenza dell'assicuratore

- Il livello di notorietà della compagnia assicurativa
- La franchigia

6- A chi ti rivolgi per la polizza di RC Professionale?

- All'agenzia
- Alla rete (internet)
- Ad un broker
- Al mio Collegio di riferimento / Associazione di categoria

7- Quanto ritieni utile il supporto di un consulente per avere chiarimenti in merito al preventivo e ai contenuti della polizza di RC Professionale?

- Molto utile
- Utile
- Poco utile

8- Quanto ritieni utile che lo stesso consulente ti segua dopo l'acquisto (pagamenti, sinistri, rinnovi, implementazioni,...)

- Molto utile
- Utile
- Poco utile

9- Hai stipulato una polizza di Tutela Legale a copertura dei rischi derivanti dalla tua attività?

- Sì
- No
- No, ma ho richiesto dei preventivi e sto valutando la stipula

10- Se non sei in possesso di una polizza di Tutela Legale, qual è il motivo?

- Ritengo che il premio sia troppo elevato
- Non la ritengo utile
- Non la conosco

Per ciascuna domanda proposta era possibile selezionare solamente una risposta.

4. ELABORAZIONE DEI DATI E DEI RISULTATI

In questa fase, i dati raccolti attraverso la somministrazione del questionario sono analizzati da un punto di vista quantitativo e qualitativo. Il punto di partenza è la rappresentazione del tema oggetto d'indagine - *"I geometri e la polizza di Responsabilità Civile professionale"* - su scala nazionale; gli stessi dati sono poi disaggregati al fine di fornire indicazioni analitiche partendo dalla rappresentazione geografica per macro – aree:

- Per macro area **Nord**
- Per macro area **Centro**
- Per macro area **Sud**

4.1 Rappresentazione su base nazionale

Distribuita sull'intero territorio nazionale, la popolazione inclusa nel panel ha fornito risposte significative alle domande proposte.

Domanda 1

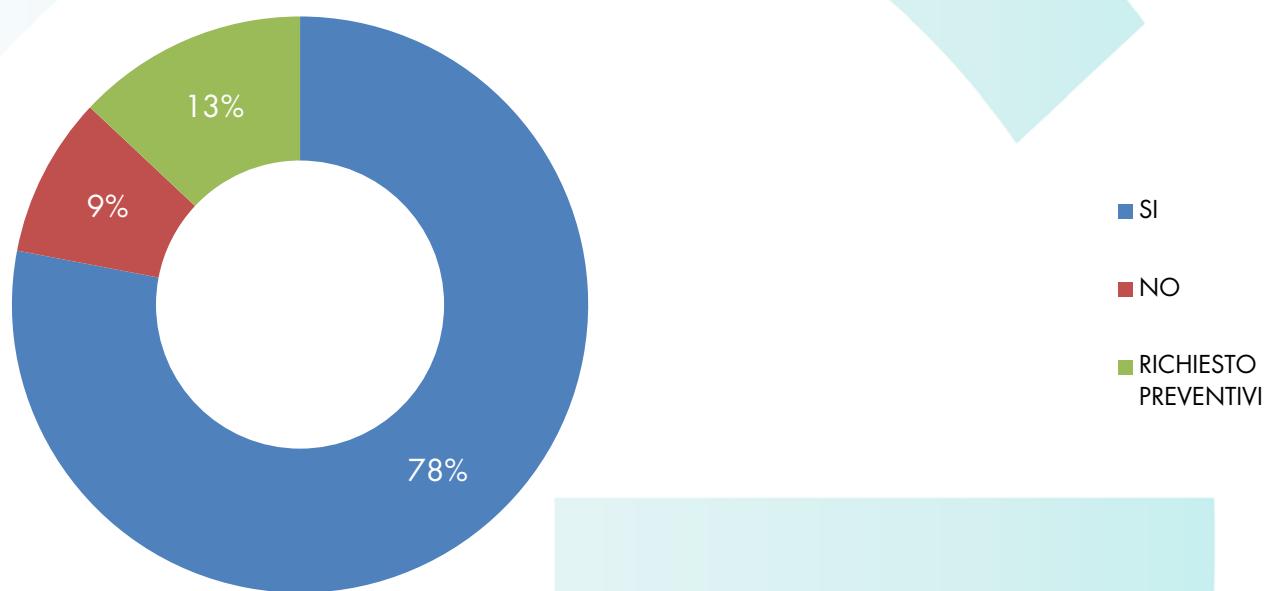
Sei a conoscenza dell'obbligo di legge che impone ai professionisti la stipula di una polizza di responsabilità Civile?	
Sì	98%
No	2%



Il risultato che emerge dalla domanda preliminare è sicuramente positivo: i geometri hanno una profonda coscienza dell'obbligo di stipula di una polizza di RC Professionale. A 4 anni dall'introduzione, infatti, ben il 98% dei partecipanti all'indagine dichiara di essere a conoscenza dell'obbligo di legge (l'obbligatorietà è stata introdotta con il D.P.R. 137/2012, ed è entrata in vigore il 13 agosto del 2013). Solamente il 2% dei geometri non ha ancora chiaramente percepito quest'obbligo: l'attività informativa non deve ancora essere, quindi, considerata conclusa, al fine di raggiungere la totalità della categoria.

Domanda 2

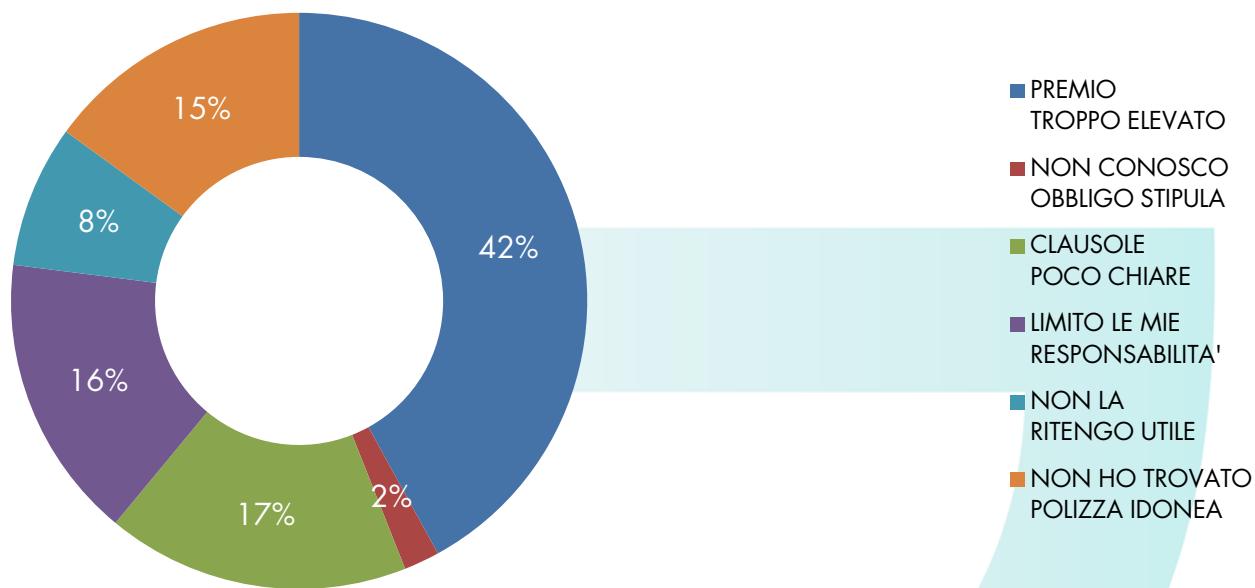
Sei in possesso di una polizza di responsabilità Civile Professionale?	
Sì	78%
No	9%
No, ma ho richiesto dei preventivi e sto valutando la stipula	13%



Nonostante la quasi totalità dei partecipanti all'indagine dichiari di essere a conoscenza dell'obbligatorietà, resiste un 22% di geometri che non ha ancora stipulato una polizza di Responsabilità Civile Professionale: il 13% di coloro che non sono in possesso di una polizza, però, dichiara di essere in una fase di valutazione, dopo la richiesta di preventivi. Il dato che emerge è che già un buon numero di professionisti, il 78% del totale, è in regolare possesso di una polizza. **Questo dato, seppur da una prima lettura possa essere interpretato come positivo, deve portare ad una più approfondita riflessione:** ancora un'ampia sacca di professionisti geometri non è in regola con il dettato normativo. Si ritiene quindi che ci sia ancora molto da lavorare in termini di informazione e formazione.

Domanda 3

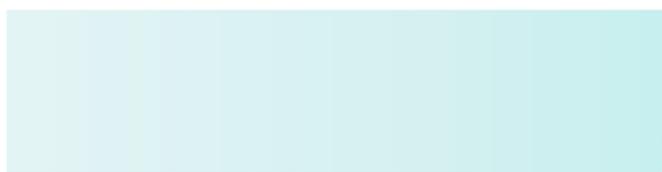
Se non sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale, qual è il motivo?	
Ritengo che il premio sia troppo elevato	42%
Non sono a conoscenza dell'obbligo di stipula	2%
Le clausole contrattuali sono poco chiare	17%
Limite contrattualmente le mie responsabilità	16%
Non la ritengo utile	8%
Non ho trovato una polizza idonea a coprire i rischi della mia attività	15%



Ma quali sono le ragioni per cui il 22% dei geometri interpellati non ha ancora stipulato una polizza di RC Professionale? Per il 42% di coloro che non hanno una polizza il problema è il premio, ritenuto troppo elevato. Ma i dati particolarmente interessanti sono il 17% che ritiene poco chiare le clausole contrattuali e il 15% che dichiara di non aver trovato una polizza idonea a coprire i rischi della sua attività. Coloro che hanno fornito queste risposte sono quindi un corposo 32% di professionisti che si sono informati ma non sono riusciti a trovare una polizza idonea, o non sono riusciti a comprendere cosa

veniva loro offerto: la principale ragione della mancata stipula non è quindi negligenza, ma carenza di formazione e informazione in ambito assicurativo.

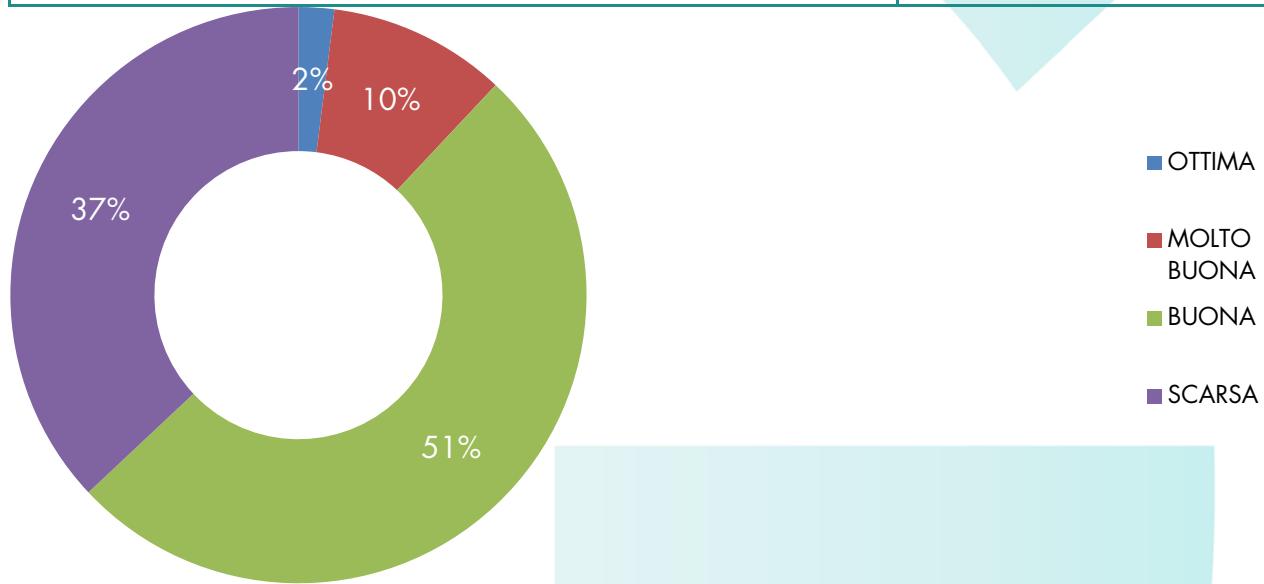
A seguire, il 16% di chi non ha una polizza di Rc Professionale sostiene di limitare contrattualmente le proprie responsabilità, l'8% non la ritiene utile e il 2% ribadisce di non essere a conoscenza dell'obbligo.



Domanda 4

Che conoscenza ritieni di avere dei contenuti e delle clausole contrattuali delle polizze di RC professionale offerte dal mercato?

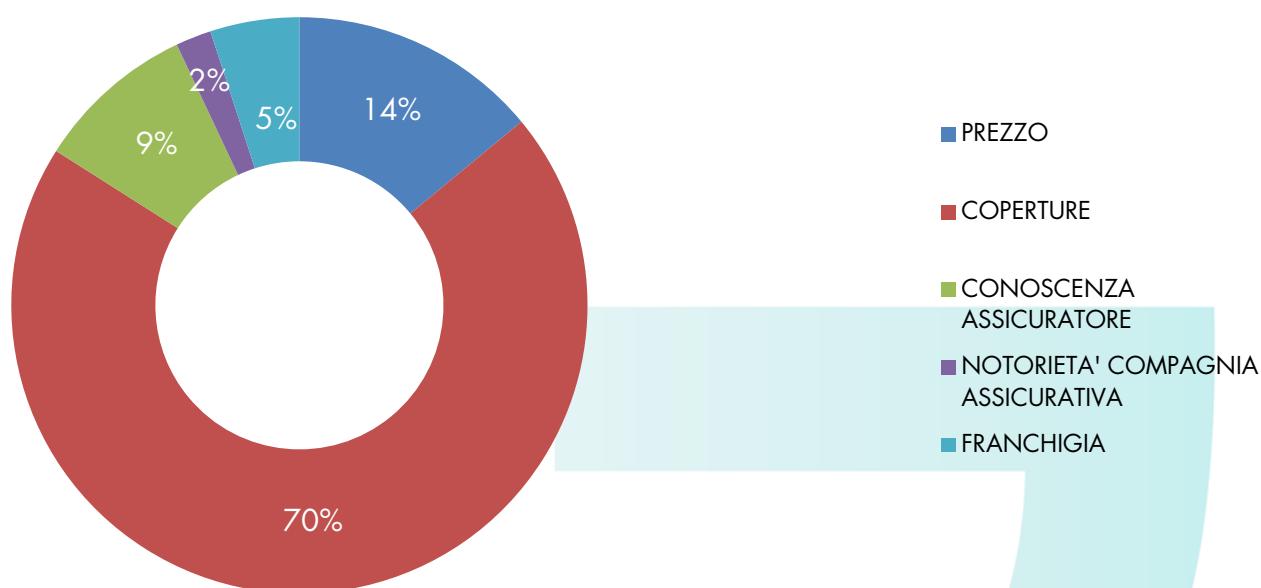
Ottima	2%
Molto buona	10%
Buona	51%
Scarsa	37%



Per quanto riguarda i contenuti e le clausole contrattuali delle polizze di RC Professionale offerte dal mercato, solo il 12% dei geometri interpellati afferma di avere una conoscenza ottima (2%) o molto buona (10%). Al contrario, ben il 37% ritiene di avere una conoscenza scarsa, e il 51% di averla buona. È significativo quindi che, sebbene la maggioranza dei professionisti (il 78%) che hanno preso parte all'indagine siano in possesso di una polizza, gran parte di questi non ritenga di avere una conoscenza sufficientemente approfondita di contenuti e clausole. Tale riflessione nasce sicuramente dal fatto che l'offerta assicurativa è estremamente variegata e poco chiara, e genera inquietudine nel professionista nella fase di sottoscrizione del contratto. Anche dopo la sottoscrizione permane poi una sorta di incertezza sull'effettiva copertura, da parte della polizza acquistata, per le molteplici attività svolte dal geometra. È quindi indispensabile un'approfondita analisi preventiva da parte del mercato assicurativo, così da poter comprendere quali siano le attività specifiche effettivamente svolte da ogni singolo geometra.

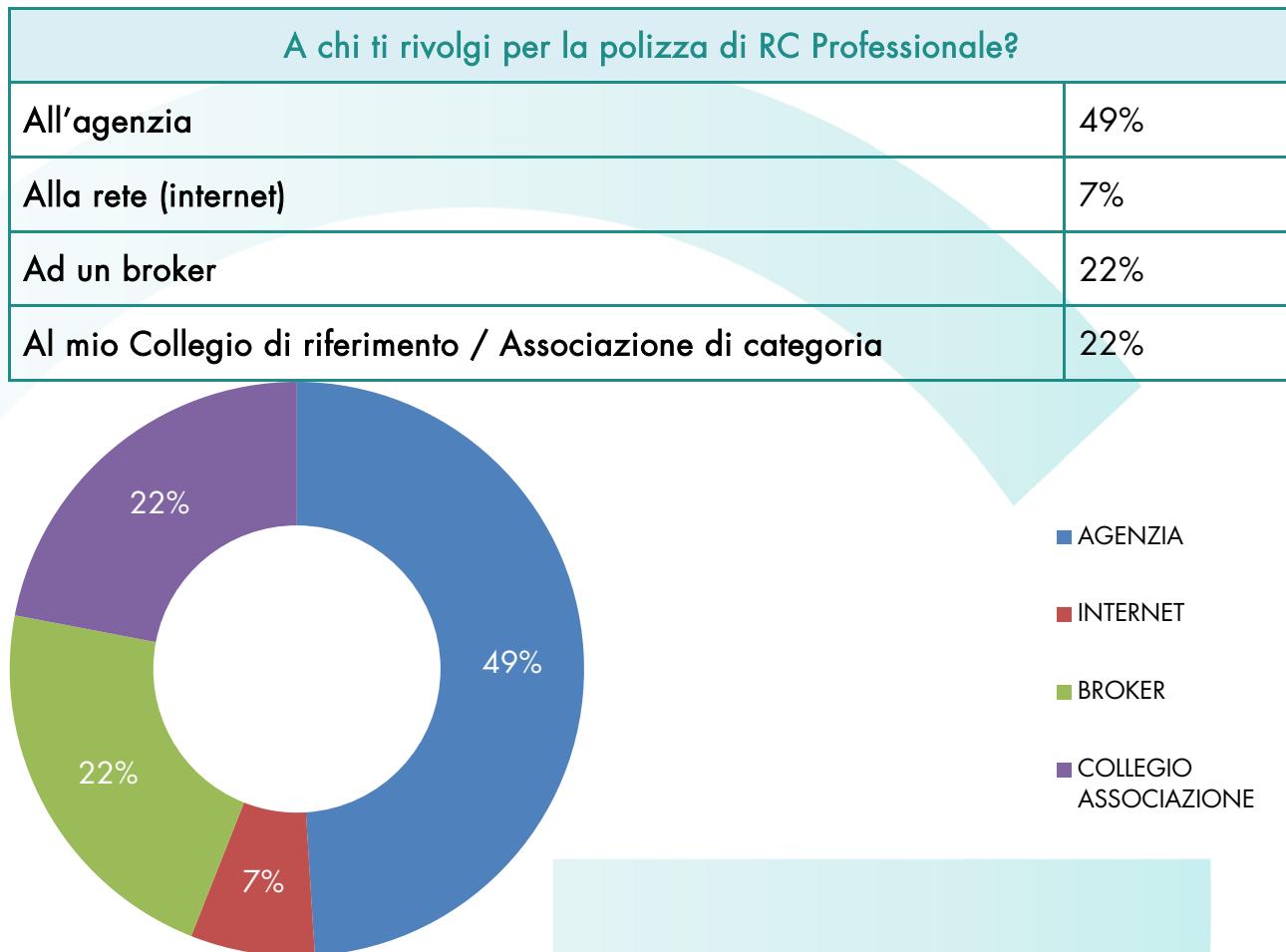
Domanda 5

Qual è l'elemento che ritieni più significativo nella scelta della polizza e del partner assicurativo?	
Il prezzo	14%
La tipologia di rischi coperta dalla polizza	70%
La conoscenza dell'assicuratore	9%
Il livello di notorietà della compagnia assicurativa	2%
La franchigia	5%



Al momento della scelta della polizza di RC Professionale, l'elemento a cui i geometri danno maggiore importanza è la tipologia di rischi coperti dalla polizza (ben il 70% del totale), seguita in misura decisamente minore dal prezzo (14%) e dalla conoscenza dell'assicuratore (9%). A seguire, gli elementi ritenuti meno importanti sono, con il 5% del totale, la franchigia e, con il 2%, il livello di notorietà della compagnia assicurativa.

È evidente quindi come i geometri liberi professionisti sentano forte la necessità di essere tutelati dalla propria polizza, e che la convenienza economica sia messa in secondo piano rispetto ad una maggiore copertura.

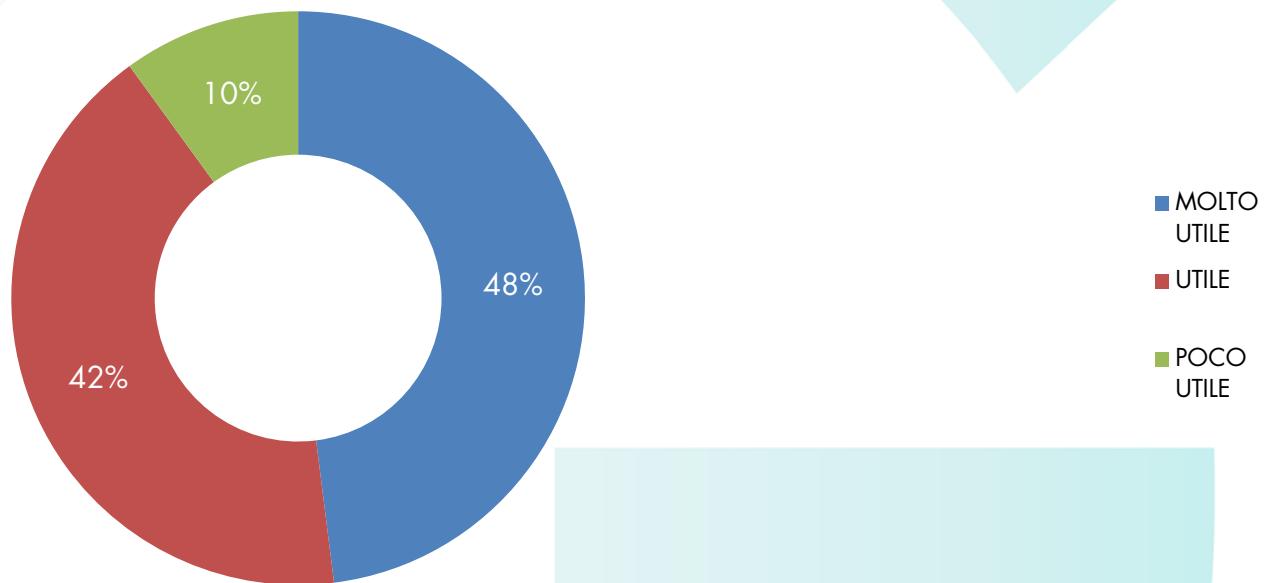
Domanda 6


Per stipulare la propria polizza di Responsabilità Civile Professionale, i geometri che hanno partecipato all'indagine sono tradizionalisti: solamente il 7% dei partecipanti si rivolge infatti alla rete, mentre la maggioranza si rivolge all'agenzia (il 49% del totale dei partecipanti all'indagine) o ad un broker (il 22%). Importante anche l'intermediazione del proprio Collegio o Associazione, con il 22% dei partecipanti che si affida al consiglio dei propri rappresentanti di categoria. Rimane quindi di primaria importanza il rapporto umano e fiduciario, in linea con le risposte ottenute alle altre domande dell'indagine: i geometri vogliono rivolgersi ad un interlocutore preparato e di cui fidarsi per comprendere le clausole contrattuali, trovare una polizza con le coperture adeguate e avere assistenza in caso di necessità. Per i geometri è quindi fondamentale un'accurata analisi del rischio, effettuata da un soggetto competente, che possa individuare la soluzione assicurativa più aderente alle attività svolte. I professionisti interpellati infatti non ritengono che un prodotto complesso come la polizza di Responsabilità Civile Professionale possa essere acquistato in completa autonomia nella rete internet, come emerge dai dati della domanda successiva.

Domanda 7

Quanto ritieni utile il supporto di un consulente per avere chiarimenti in merito al preventivo e ai contenuti della polizza di RC Professionale?

Molto utile	48%
Utile	42%
Poco utile	10%



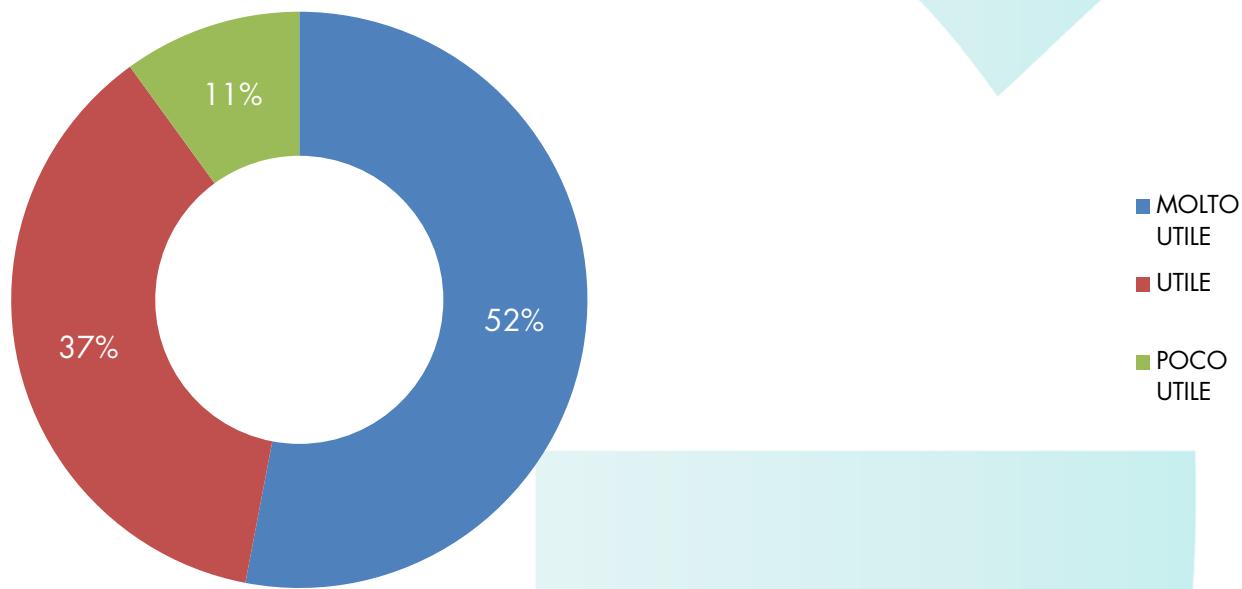
I geometri che hanno partecipato all'indagine danno grande importanza al supporto di un consulente per avere chiarimenti in merito al preventivo e ai contenuti della polizza, prima di procedere alla stipula: il 90% degli interpellati ritiene infatti utile o molto utile un supporto diretto, mentre solo il 10% lo considera poco utile.

Il prodotto assicurativo in esame è infatti estremamente complesso, le tipologie di rischi sono molteplici e variegate, e spesso la conoscenza delle clausole delle polizze è scarsa: è quindi ritenuta fondamentale il rapporto diretto con un esperto che proponga la soluzione migliore e renda più comprensibili clausole o dettagli che potrebbero restare oscuri.

Domanda 8

Quanto ritieni utile che lo stesso consulente ti segua dopo l'acquisto (pagamenti, sinistri, rinnovi, implementazioni,...)

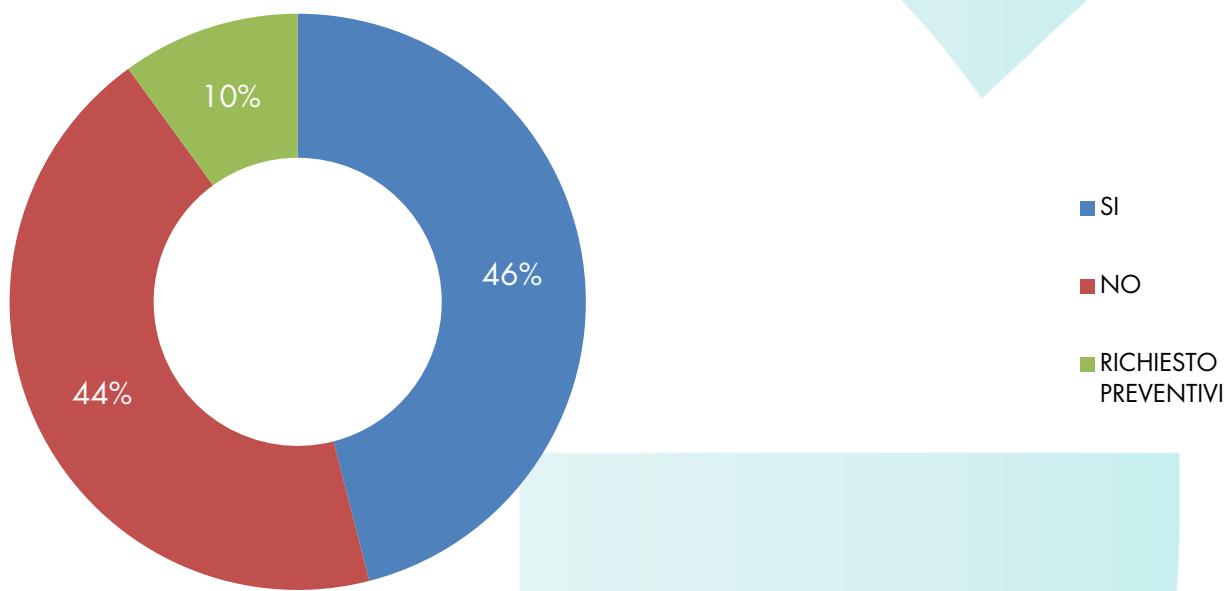
Molto utile	52%
Utile	37%
Poco utile	11%



L'assistenza successiva alla stipula della polizza è ritenuta ancora più importante dai professionisti interpellati: il **52% del totale dei partecipanti ritiene infatti molto utile essere seguito dal medesimo consulente anche nelle fasi successive all'acquisto** (come ad esempio per i pagamenti, i rinnovi, le implementazioni o i possibili sinistri), e il 37% lo ritiene utile. Solo il 10% ritiene poco utile questo supporto post vendita. È evidente quindi che i professionisti ritengano estremamente utile il supporto di un consulente conosciuto e affidabile a cui rivolgersi in caso di necessità, ad esempio nell'eventualità di un sinistro.

Domanda 9

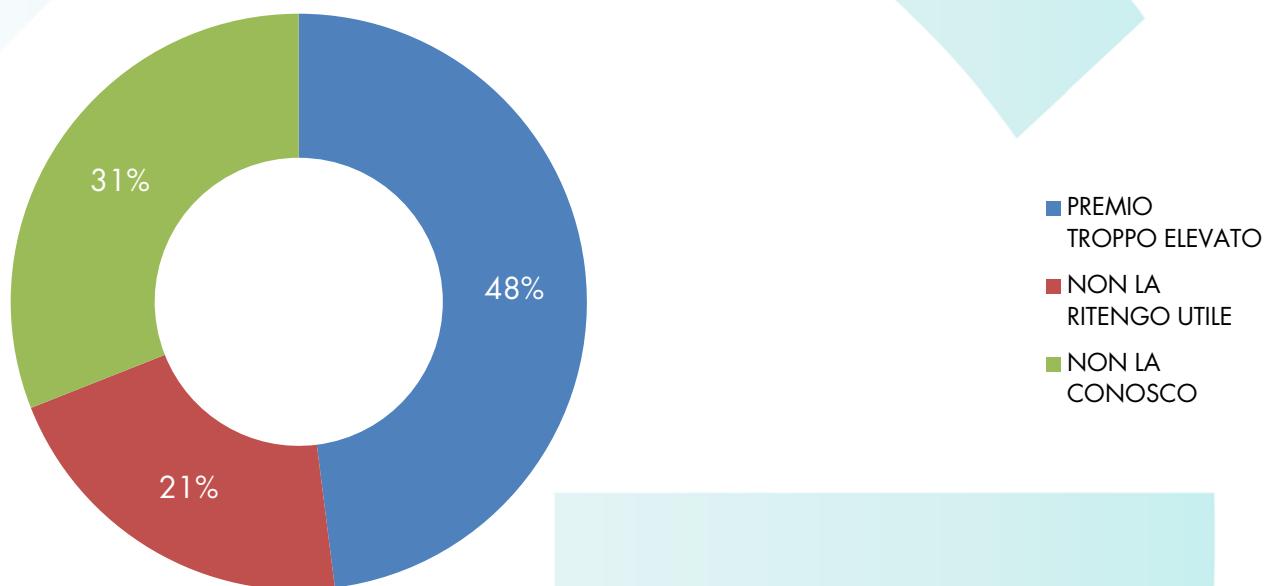
Hai stipulato una polizza di Tutela Legale a copertura dei rischi derivanti dalla tua attività?	
Sì	46%
No	44%
No, ma ho richiesto dei preventivi e sto valutando la stipula	10%



La polizza di Tutela Legale è una copertura accessoria con il quale l'assicuratore, a fronte del pagamento di un premio, si obbliga a tenere a suo carico le spese legali e peritali e a fornire prestazioni di altra natura, come ad esempio la consulenza legale, necessarie all'assicurato per la difesa dei suoi interessi in sede giudiziale e allo scopo di conseguire il risarcimento dei danni subiti o per difendersi contro una domanda di risarcimento avanzata nei suoi confronti. Pur non essendo attualmente vigente alcun obbligo di stipula di questo genere di polizza per i professionisti, è estremamente positivo che ben il 46% dei partecipanti all'indagine ne possieda una, e analogamente che il 10% abbia richiesto preventivi in merito. Il 44% degli interpellati, invece, dichiara di non possedere una polizza di Tutela Legale. È radicata quindi, fra i geometri, la sensibilità per tutelarsi in maniera completa, nel timore di essere chiamati in causa anche in ambito penale.

Domanda 10

Se non sei in possesso di una polizza di Tutela Legale, qual è il motivo?	
Ritengo che il premio sia troppo elevato	48%
Non la ritengo utile	21%
Non la conosco	31%



La maggioranza di coloro che non hanno ancora stipulato una polizza di Tutela Legale non l'ha fatto per una questione di costi: **il 48% ritiene infatti che il premio sia troppo elevato**. Questo significa che, comunque, gran parte dei geometri sprovvisti di polizza si sono informati in merito e non hanno trovato una soluzione soddisfacente alle proprie necessità. Il 31%, invece, dichiara di non conoscere questa tipologia di polizza, e solamente il 21% non la ritiene utile.

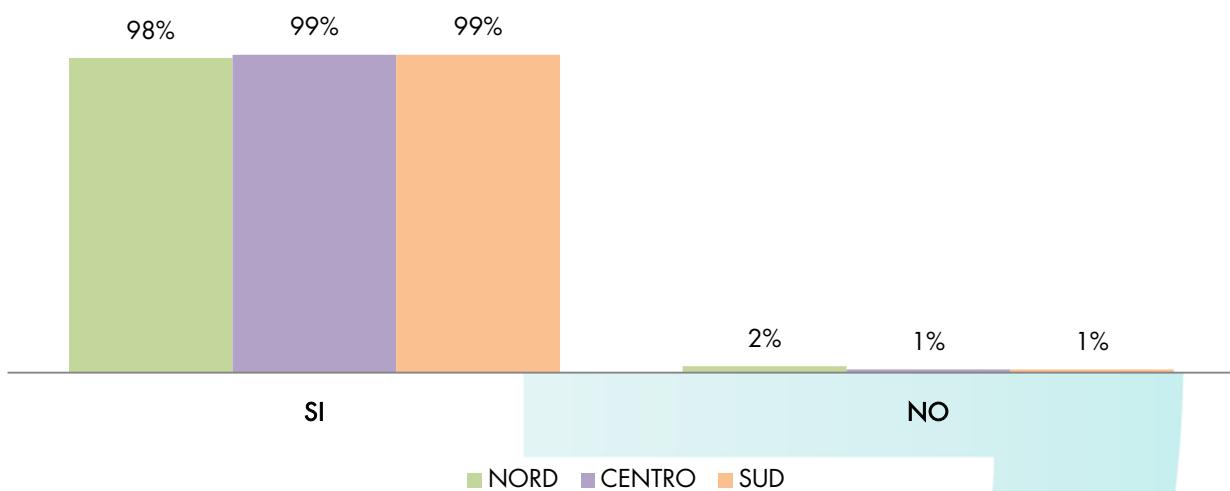
È indispensabile quindi intraprendere un'attività formativa e informativa fra i geometri liberi professionisti per far conoscere la polizza di Tutela Legale e far comprendere l'importanza di essere tutelati anche in caso di controversie legali.

4.2 Rappresentazione per macro – aree Nord, Centro, Sud

Particolarmente interessante è svolgere un'analisi di confronto fra le risposte ottenute alle domande nelle diverse macro aree geografiche.

Domanda 1

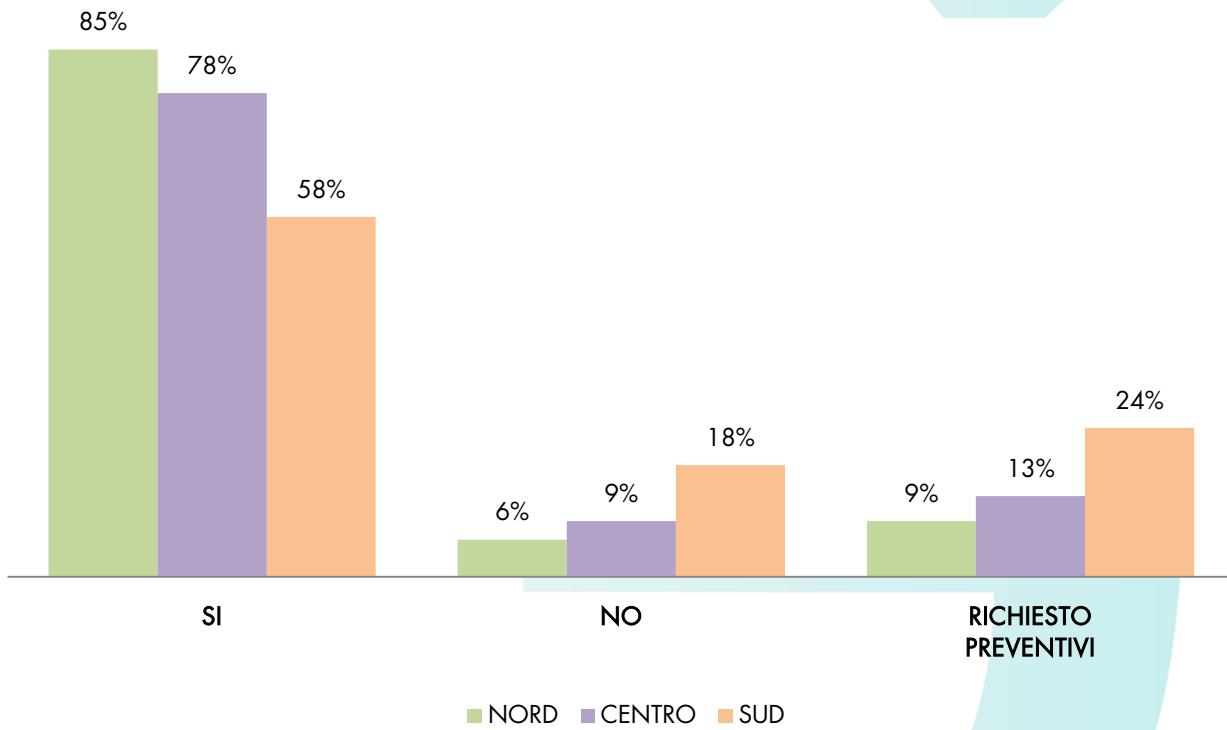
Sei a conoscenza dell'obbligo di legge che impone ai professionisti la stipula di una polizza di responsabilità Civile?				
		NORD	CENTRO	SUD
Sì		98%	98%	99%
No		2%	2%	1%



È interessante innanzitutto notare come la coscienza dell'obbligo di stipula di una polizza di RC Professionale, sebbene estremamente elevata e generalmente omogenea, sia leggermente maggiore al Centro e al Sud (99%) piuttosto che Nord (98%): la differenza è comune minima.

Domanda 2

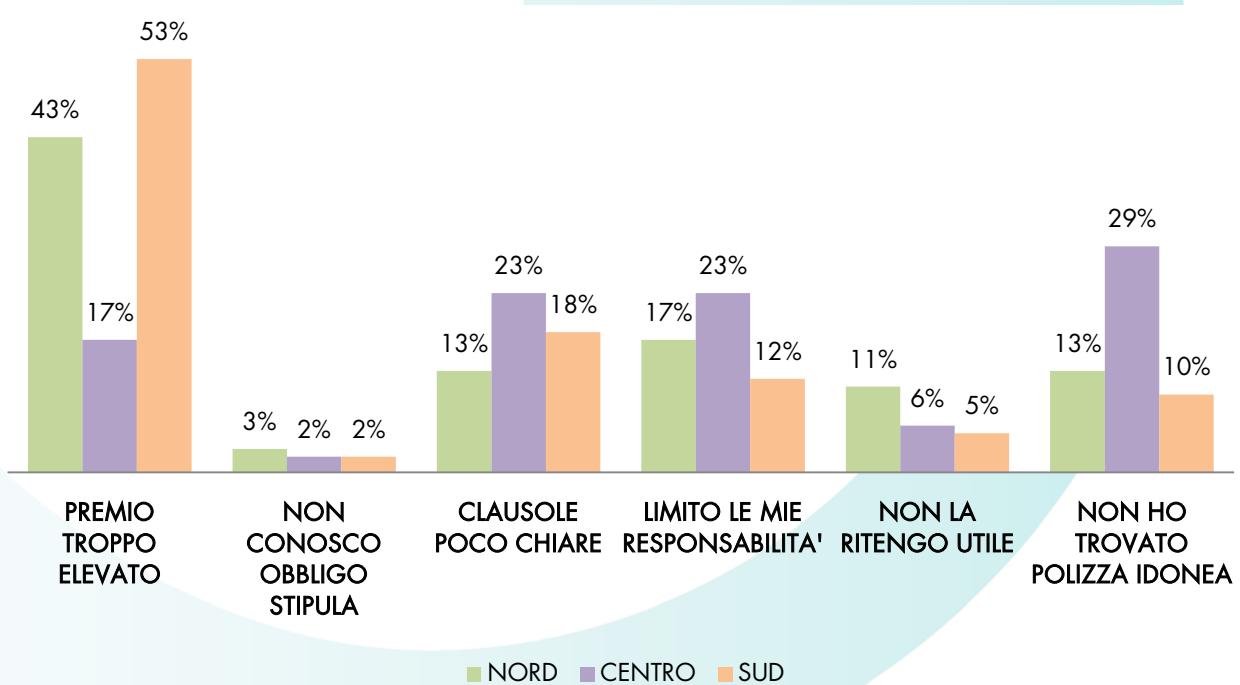
Sei in possesso di una polizza di responsabilità Civile Professionale?				
		NORD	CENTRO	SUD
Sì	78%	85%	78%	58%
No	9%	6%	9%	18%
No, ma ho richiesto dei preventivi e sto valutando la stipula	13%	9%	13%	24%



Sebbene nelle aree del Centro e del Sud ben il 99% degli intervistati sostenga di essere a conoscenza dell'obbligo di stipula, proprio in queste aree il numero degli assicurati è minore. Infatti, al Nord si ha il maggior numero di assicurati (85%) e il minor numero di non assicurati (6%) o in fase di valutazione dei preventivi (9%), mentre il numero di non assicurati cresce fino al 9% del Centro e al 18% del Sud, e la percentuale di coloro che hanno richiesto preventivi e stanno valutando la stipula è massima nella macro area Sud (24%).

Domanda 3

Se non sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale, qual è il motivo?		NORD	CENTRO	SUD
Ritengo che il premio sia troppo elevato	42%	43%	17%	53%
Non sono a conoscenza dell'obbligo di stipula	2%	3%	2%	2%
Le clausole contrattuali sono poco chiare	17%	13%	23%	18%
Limite contrattualmente le mie responsabilità	16%	17%	23%	12%
Non la ritengo utile	8%	11%	6%	5%
Non ho trovato una polizza idonea a coprire i rischi della mia attività	15%	13%	29%	10%

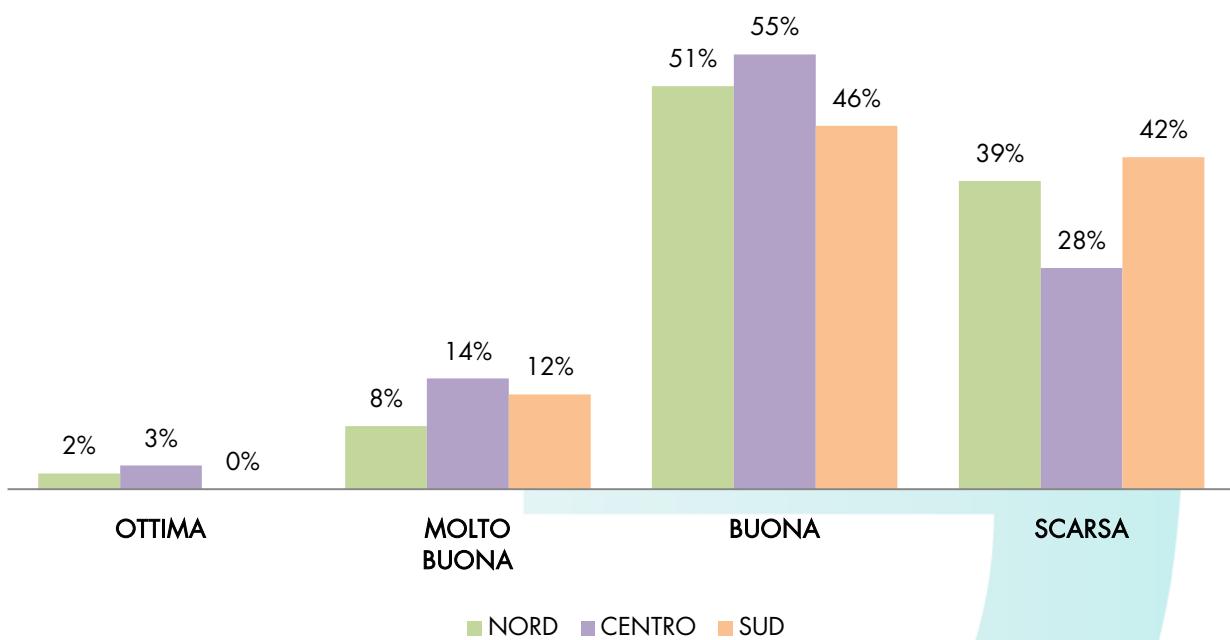


Le ragioni della mancata stipula offrono interessanti spunti di riflessione: in particolare, la macro area del Centro si differenzia dalle altre perché in quest'area la maggioranza dei partecipanti dichiara di non aver trovato una polizza idonea alle proprie esigenze e, in secondo luogo, ritiene poco chiare le clausole contrattuali (23%). Al Nord (43%) e al Sud (53%), invece, in linea con il dato nazionale la ragione della mancata stipula è da ricercarsi nel prezzo troppo elevato delle polizze di RC Professionale

Domanda 4

Che conoscenza ritieni di avere dei contenuti e delle clausole contrattuali delle polizze di RC professionale offerte dal mercato?

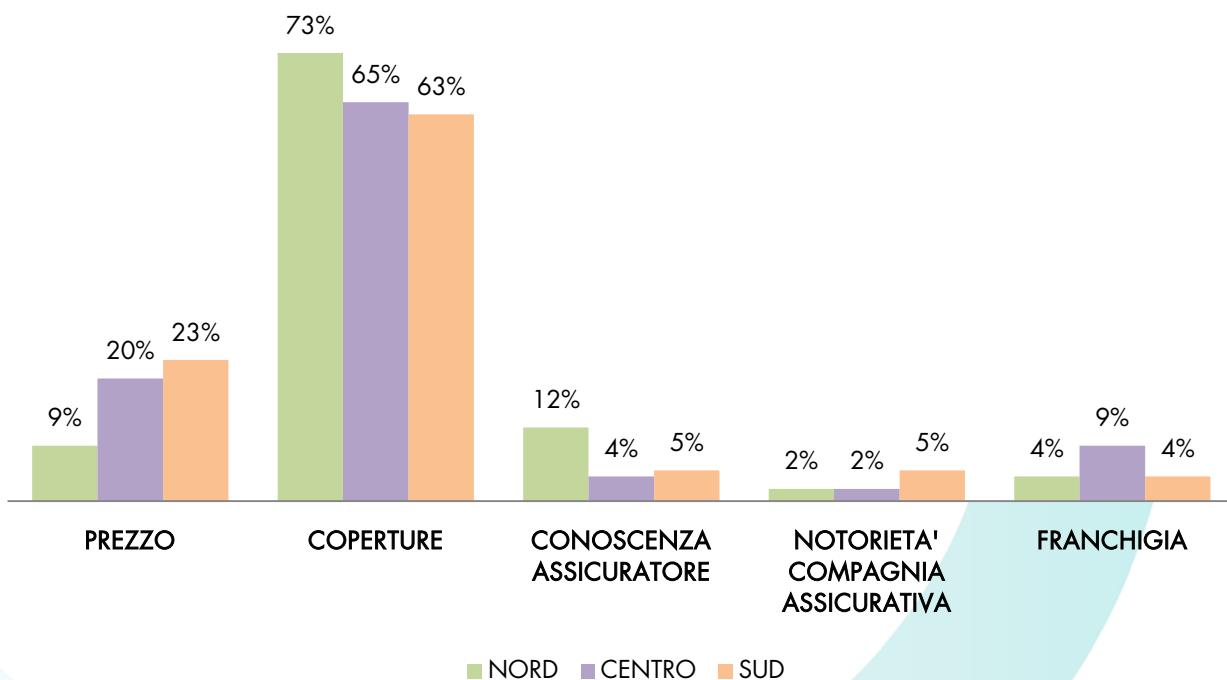
		NORD	CENTRO	SUD
Ottima	2%	2%	3%	0%
Molto buona	10%	8%	14%	12%
Buona	51%	51%	55%	46%
Scarsa	37%	39%	28%	42%



Sono i geometri della macro – area Centro quelli che dichiarano di avere la miglior conoscenza dei contenuti e delle clausole contrattuali delle polizze di RC Professionale offerte dal mercato (3% ottima, 14% molto buona e 55% buona), mentre al Sud ben il 42% degli interpellati sostiene di avere una conoscenza scarsa. Nell'area Nord i risultati sono quelli maggiormente in linea con il dato nazionale.

Domanda 5

Qual è l'elemento che ritieni più significativo nella scelta della polizza e del partner assicurativo?		NORD	CENTRO	SUD
Il prezzo	14%	9%	20%	23%
La tipologia di rischi coperta dalla polizza	70%	73%	65%	63%
La conoscenza dell'assicuratore	9%	12%	4%	5%
Il livello di notorietà della compagnia assicurativa	2%	2%	2%	5%
La franchigia	5%	4%	9%	4%

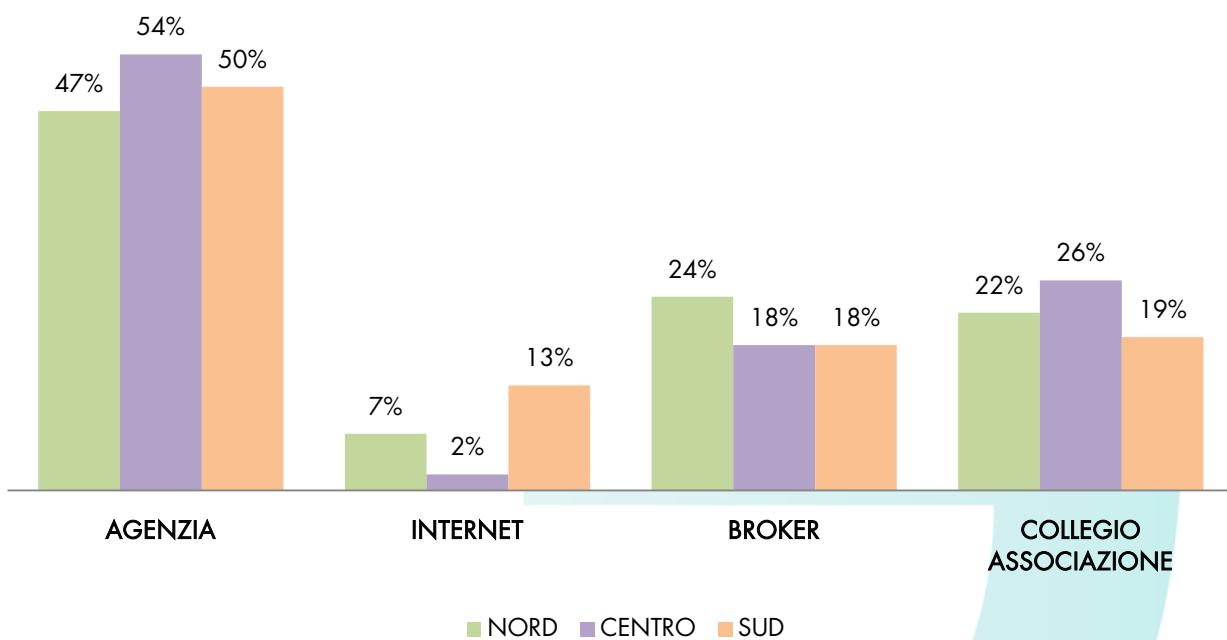


Le tipologie di rischi coperte dalla polizza (73%) e la conoscenza diretta dell'assicuratore (12%) sono gli elementi che, i geometri del Nord, ritengono maggiormente importanti al momento della scelta della polizza e del partner assicurativo. Al Sud, invece, si dà maggiore importanza al prezzo (23%) e alla notorietà della compagnia assicurativa (5%) rispetto alle altre aree. La franchigia viene invece ritenuta un elemento importante soprattutto nella macro – area del Centro (9%).

Domanda 6

A chi ti rivolgi per la polizza di RC Professionale?

		NORD	CENTRO	SUD
All'agenzia	49%	47%	55%	50%
Alla rete (internet)	7%	7%	2%	13%
Ad un broker	22%	24%	18%	18%
Al mio Collegio di riferimento / Associazione di categoria	22%	22%	26%	19%

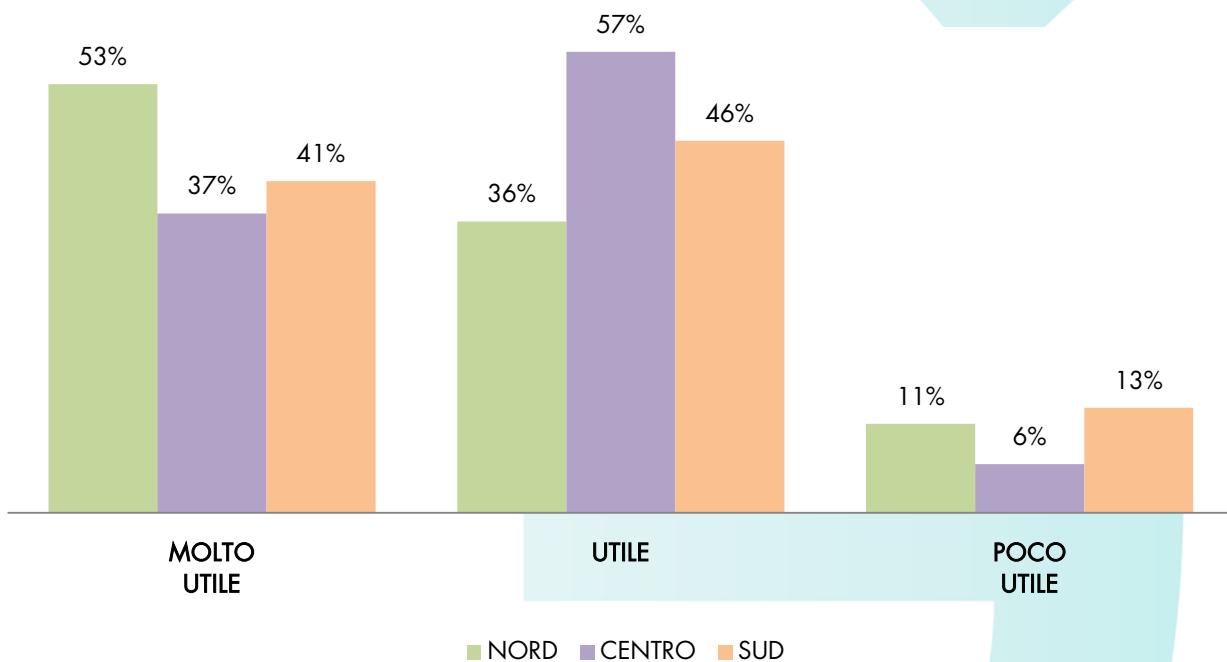


Nella macro area del Centro un ristretto numero dei geometri che hanno partecipato all'indagine dichiara di rivolgersi alla rete per la stipula della polizza di RC Professionale, solamente il 2%: la percentuale di geometri che si rivolge a questo canale è di poco superiore al Nord (7%) e ha il suo picco nell'area del Sud, con il 13%. Al contrario, i geometri del Centro sono quelli che maggiormente fanno riferimento al proprio collegio o associazione di categoria (26%, contro il 22% del Nord e il 19% del Sud) e all'agenzia di fiducia (54%, contro il 47% del Nord e il 50% del Sud). I geometri della macro area Nord, invece, sono quelli che in percentuale maggiore (24%) preferiscono affidarsi ad un broker per la stipula della propria polizza.

Domanda 7

Quanto ritieni utile il supporto di un consulente per avere chiarimenti in merito al preventivo e ai contenuti della polizza di RC Professionale?

		NORD	CENTRO	SUD
Molto utile	48%	53%	37%	41%
Utile	42%	36%	57%	46%
Poco utile	10%	11%	6%	13%

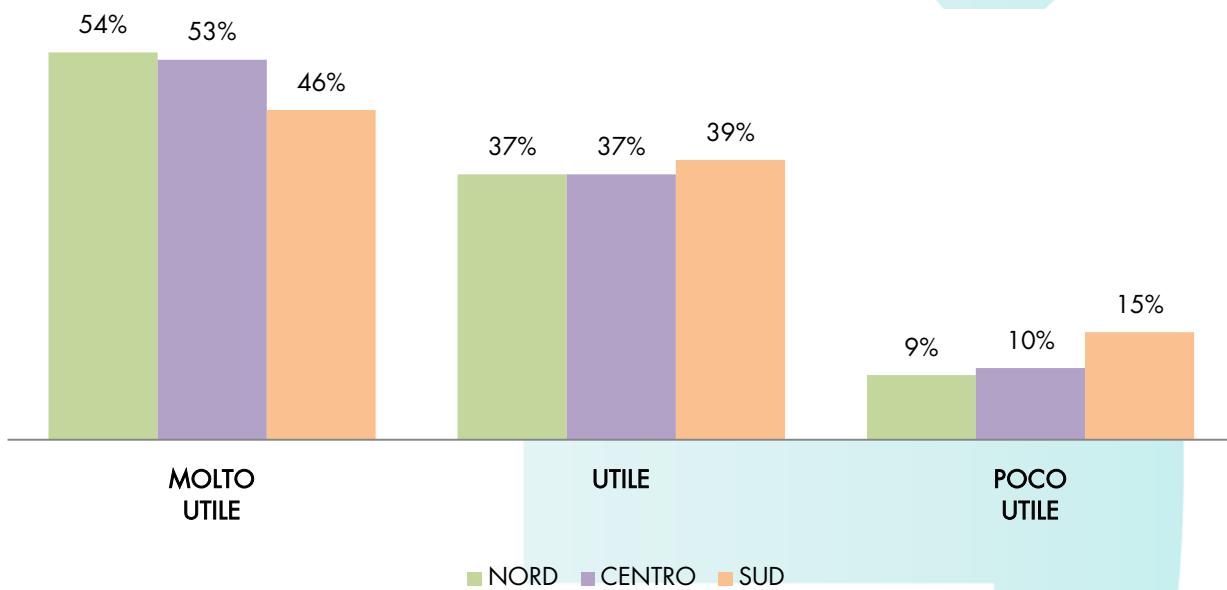


Il supporto di un consulente per avere chiarimenti in merito a preventivo e contenuti della polizza di RC professionale è generalmente molto apprezzato. I geometri dell'area Nord lo ritengono infatti, per il 53%, molto utile (la percentuale scende al 41% al Sud e al 37% al Centro). Il 57% dei professionisti del Centro, invece, lo ritiene utile (contro un 46% del Sud e un 36% del Nord). A ritenerlo poco utile sono invece soprattutto i geometri del Sud, nella percentuale del 13% dei partecipanti all'indagine.

Domanda 8

Quanto ritieni utile che lo stesso consulente ti segua dopo l'acquisto (pagamenti, sinistri, rinnovi, implementazioni,...)

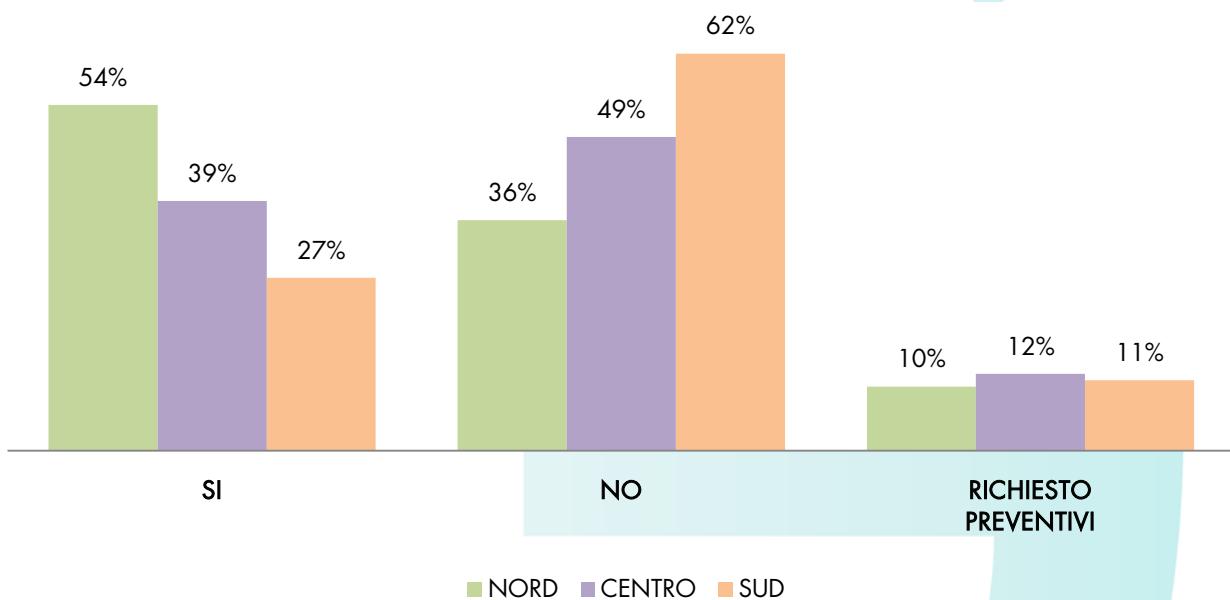
		NORD	CENTRO	SUD
Molto utile	52%	54%	53%	46%
Utile	37%	37%	37%	39%
Poco utile	11%	9%	10%	15%



Anche il supporto e l'assistenza successiva all'acquisto è ritenuta estremamente utile, soprattutto al Nord (dal 54% dei partecipanti) e al Centro (dal 53%). Analogamente, a ritenere poco utile questo genere di servizio sono i geometri del Sud, per il 15%.

Domanda 9

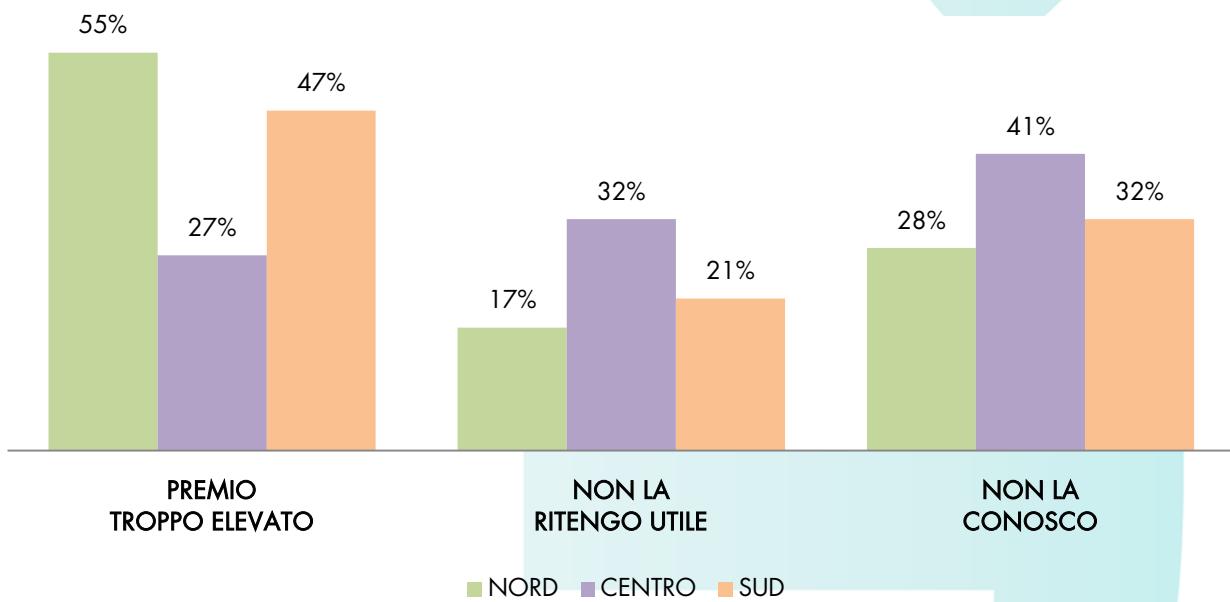
Hai stipulato una polizza di Tutela Legale a copertura dei rischi derivanti dalla tua attività?		NORD	CENTRO	SUD
Si	46%	54%	39%	27%
No	44%	36%	49%	62%
No, ma ho richiesto dei preventivi e sto valutando la stipula	10%	10%	12%	11%



Particolarmente interessanti sono i dati raccolti in merito alla polizza di Tutela Legale, la cui stipula non è al momento obbligatoria per i professionisti tecnici. **La copertura assicurativa dei geometri diminuisce mano a mano che si scende a Sud:** infatti, mentre al Nord 54% dei geometri dichiara di avere una polizza di Tutela Legale, nell'area Centro si passa al 39% sino a scendere al 27% nella macro area Sud. In compenso, sono i geometri del Centro quelli che hanno richiesto il maggior numero di preventivi (ben il 12%), seguiti da quelli del Sud (11%) e da quelli del Nord (10%).

Domanda 10

Se non sei in possesso di una polizza di Tutela Legale, qual è il motivo?				
	NORD	CENTRO	SUD	
Ritengo che il premio sia troppo elevato	48%	55%	27%	47%
Non la ritengo utile	21%	17%	32%	21%
Non la conosco	31%	28%	41%	32%



Le ragioni della mancata stipula di una polizza di Tutela Legale sono da ricercarsi, soprattutto per i geometri del Nord e del Sud, nel premio, ritenuto troppo elevato dal 55% (Nord) e dal 47% (Sud) dei geometri. I geometri dell'area Centro, invece, sostengono di non conoscere la polizza di oggetto per ben il 41%, mentre il 32% non la ritiene utile.

4.2.4 Rappresentazione per macro area Nord

Le regioni del gruppo sono: *Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria, Lombardia, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige, Veneto, Emilia Romagna*.

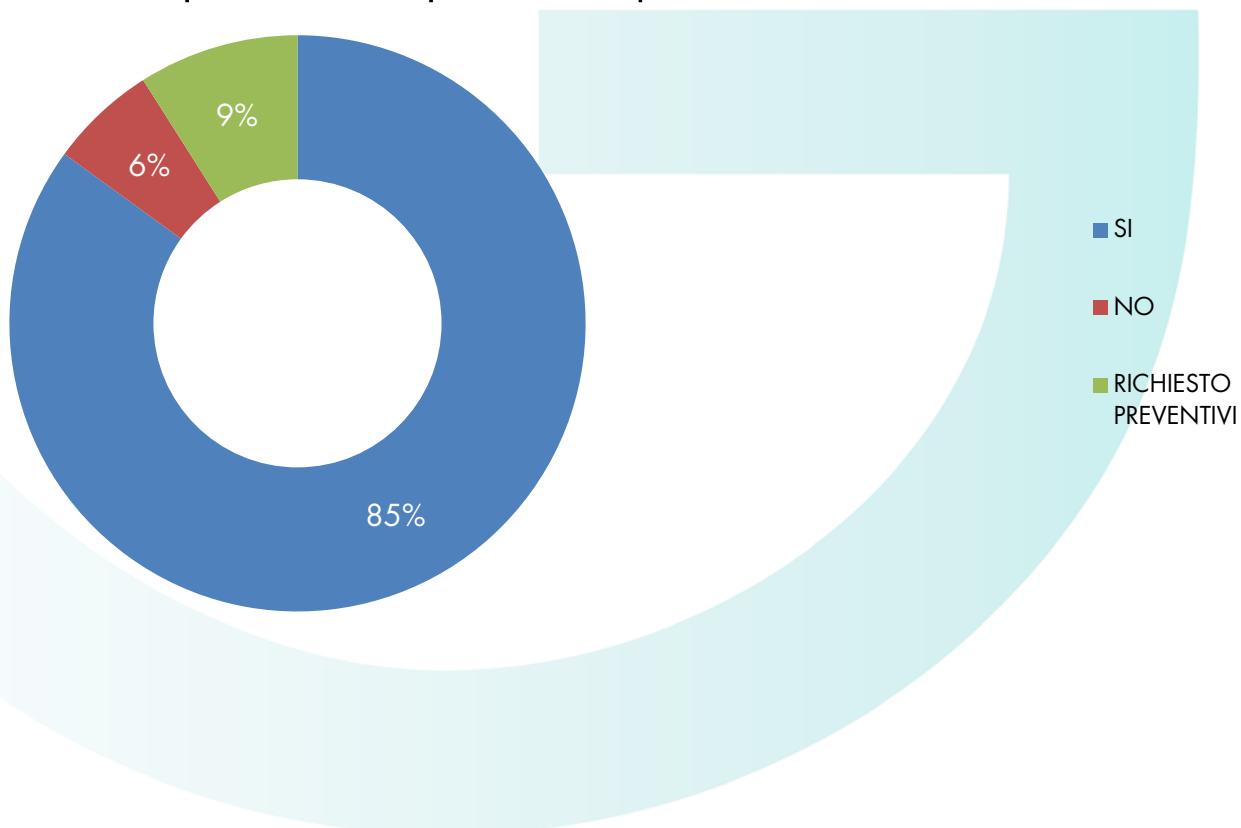
I raccolti in quest'area rispecchiano sostanzialmente la media nazionale. Le differenze maggiori, rispetto ai dati raccolti a livello nazionale, si riscontrano alla domanda 2: è proprio nella macro area del Nord, infatti, che il maggior numero di geometri dichiara di essere in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale, con l'85% dei partecipanti all'indagine in regola con l'obbligo di stipula contro il 78% del dato nazionale. In compenso, è sempre al Nord che un numero maggiore di geometri dichiara di non essere a conoscenza dell'obbligo di stipula (lo dichiara il 3% di coloro che non sono in possesso di una polizza) o di non ritenerla utile (ben il 10%). Si tratta sicuramente di un dato su cui riflettere. **Coloro che, invece, sono in possesso di una polizza di RC Professionale, al momento della scelta danno particolare importanza a due elementi significativi: la tipologia dei rischi coperti dalla polizza in primo luogo, per il 73%, e la conoscenza dell'assicuratore, per il 12%.** È significativo inoltre notare come siano i geometri del Nord quelli che più di frequente si affidano ad un broker per la stipula della propria polizza: ben il 24%, rispetto al 22% della media nazionale. **L'area del Nord è poi quella in cui l'assistenza e il supporto da parte di un consulente sia nelle fasi precedenti la stipula che in quelle successive è ritenuta più utile: il 53% (preventivo e contenuti della polizza) e il 54% (assistenza post vendita) la ritengono infatti molto utile, contro il 48% e il 52% del dato nazionale.** Infine, per quanto riguarda la Tutela legale, è proprio dalla macro area Nord che proviene il maggior numero di geometri assicurati: ben il 54% di coloro che hanno risposto all'indagine, infatti, dichiara di aver scelto anche questo genere di copertura. Coloro che non hanno stipulato una polizza di Tutela Legale, invece, l'hanno fatto soprattutto a causa del premio, ritenuto troppo elevato dal 55% dei geometri provenienti dal Nord che hanno partecipato all'indagine.

Rappresentazione grafica dei risultati

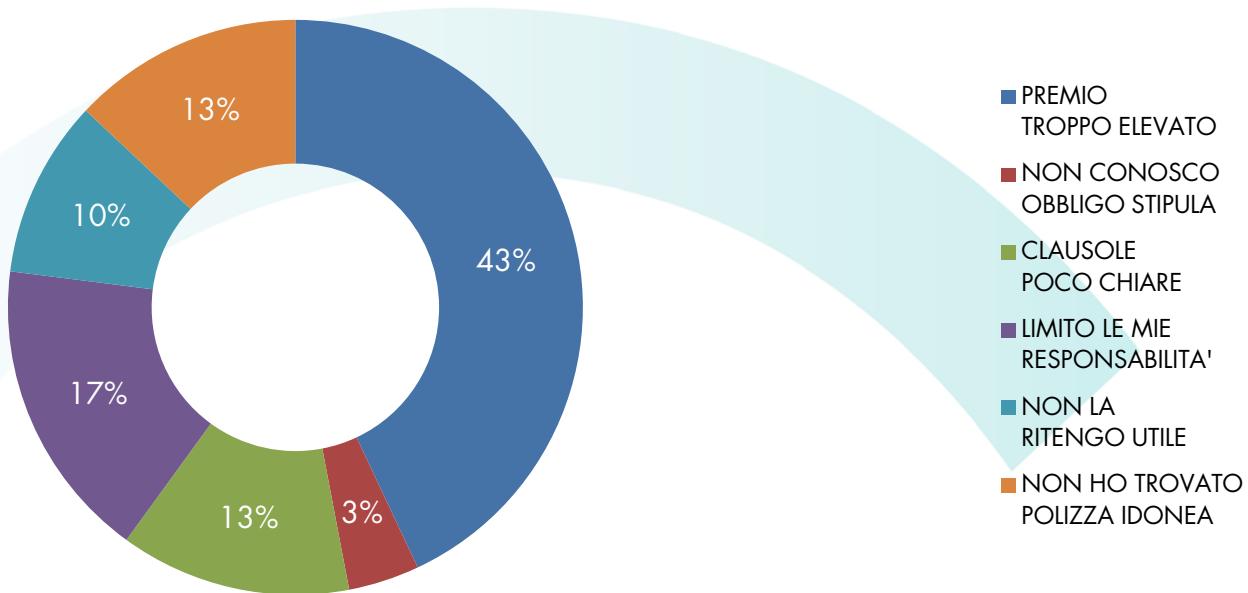
1. Sei a conoscenza dell'obbligo di legge che impone ai professionisti la stipula di una polizza di Responsabilità Civile Professionale?



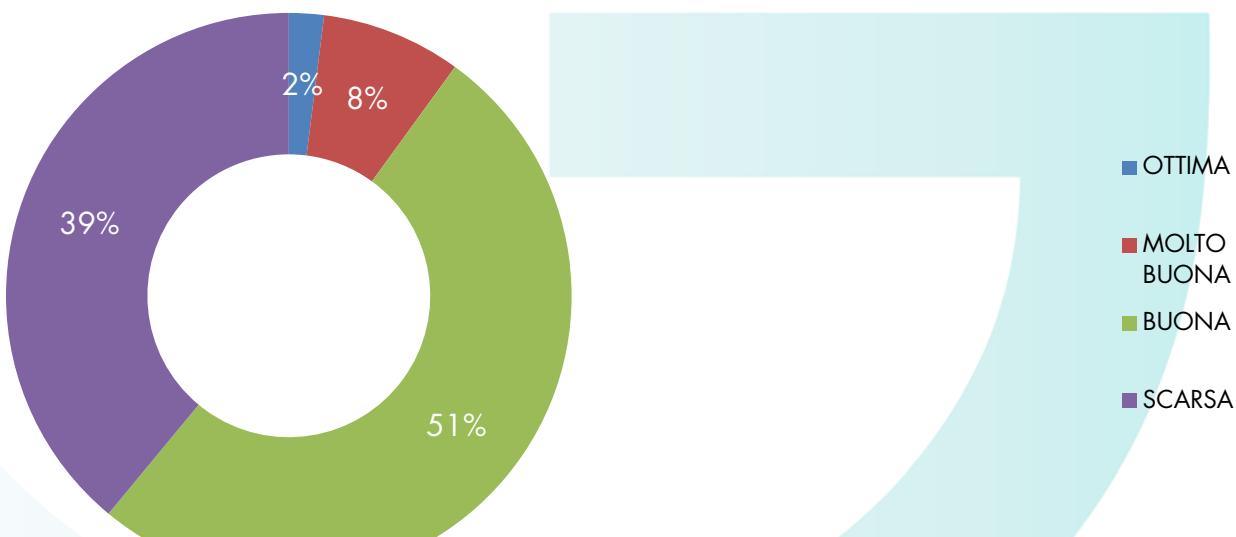
2. Sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale?



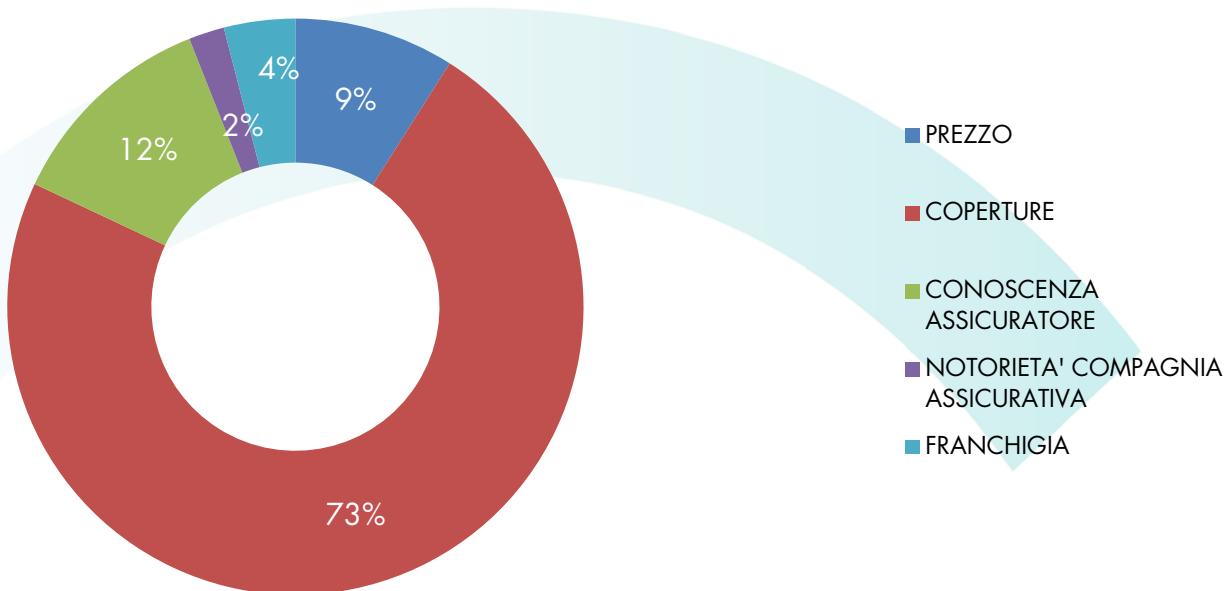
3. Se non sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale, qual è il motivo?



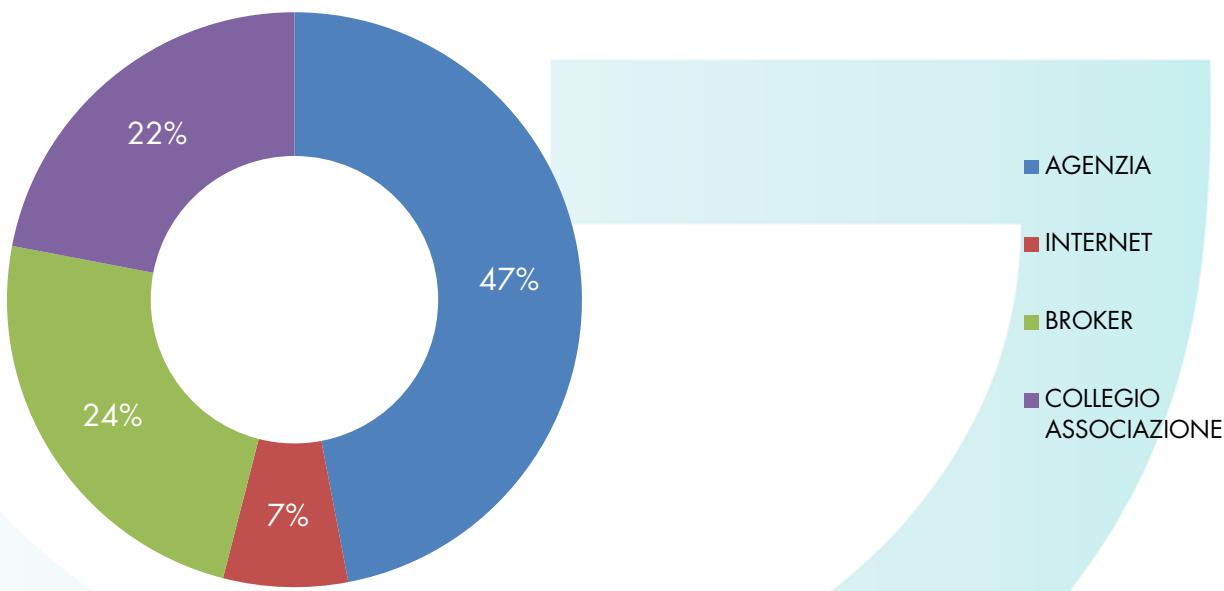
4. Che conoscenza ritieni di avere dei contenuti e delle clausole contrattuali delle polizze di RC Professionale offerte dal mercato?



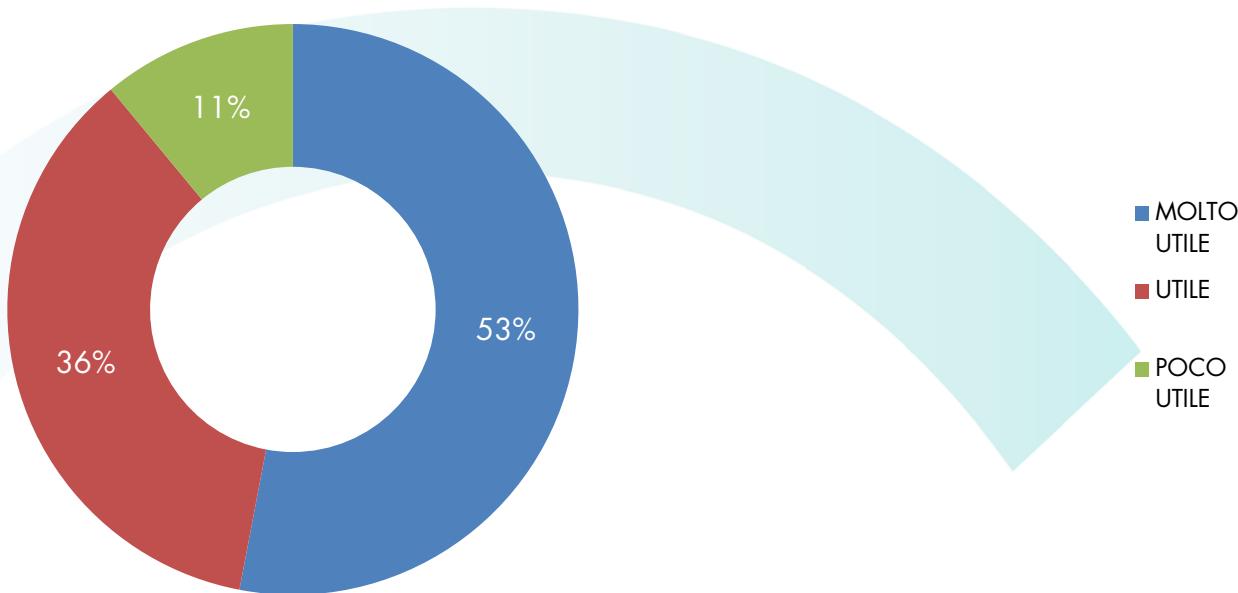
5. Qual è l'elemento che ritieni più significativo nella scelta della polizza e del partner assicurativo?



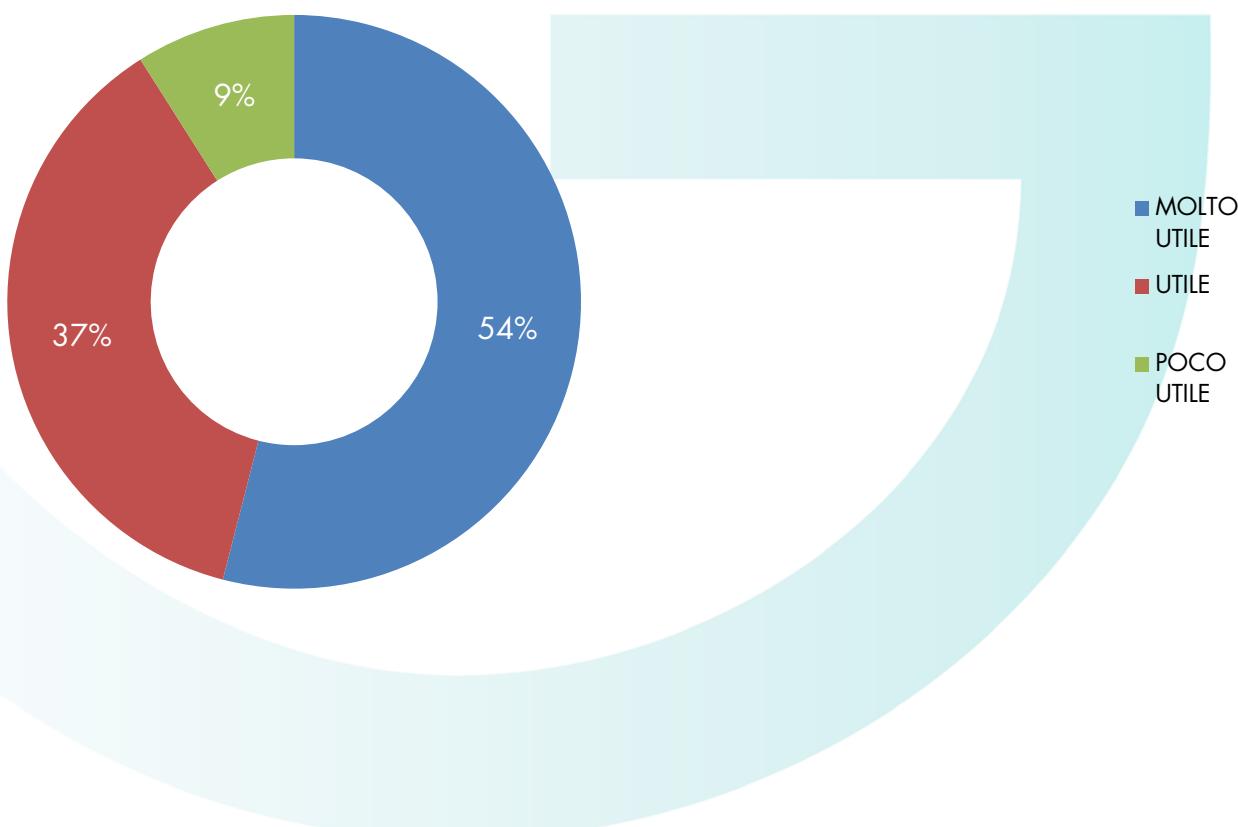
6. A chi ti rivolgi per la polizza di RC Professionale?



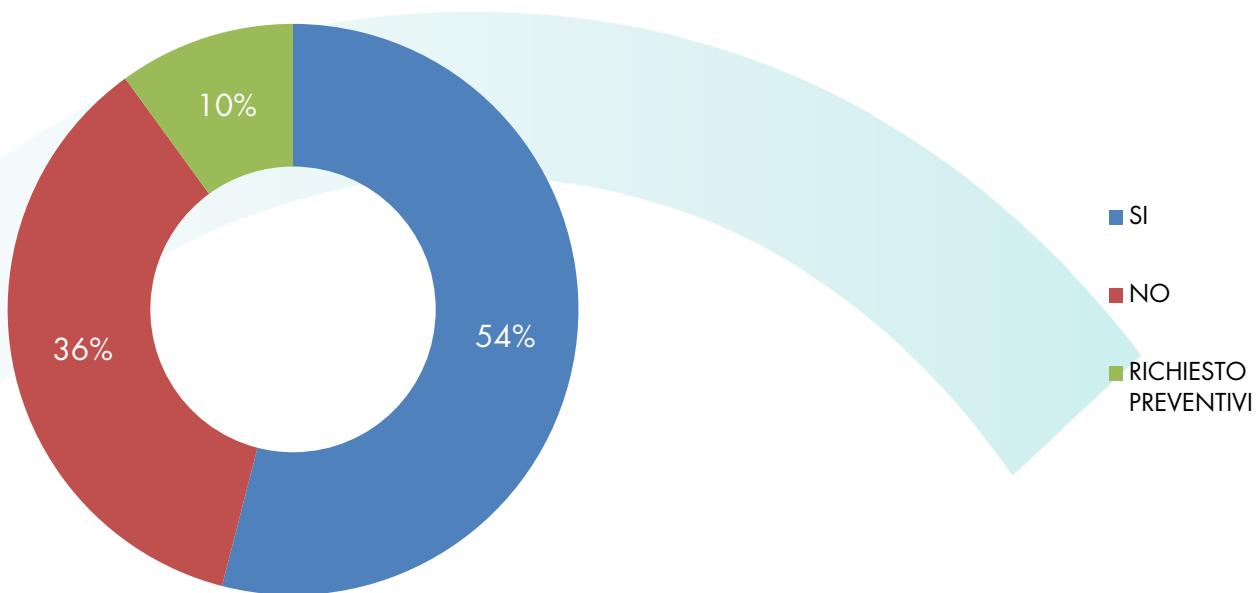
7. Quanto ritieni utile il supporto di un consulente per avere chiarimenti in merito al preventivo e ai contenuti della polizza di RC Professionale?



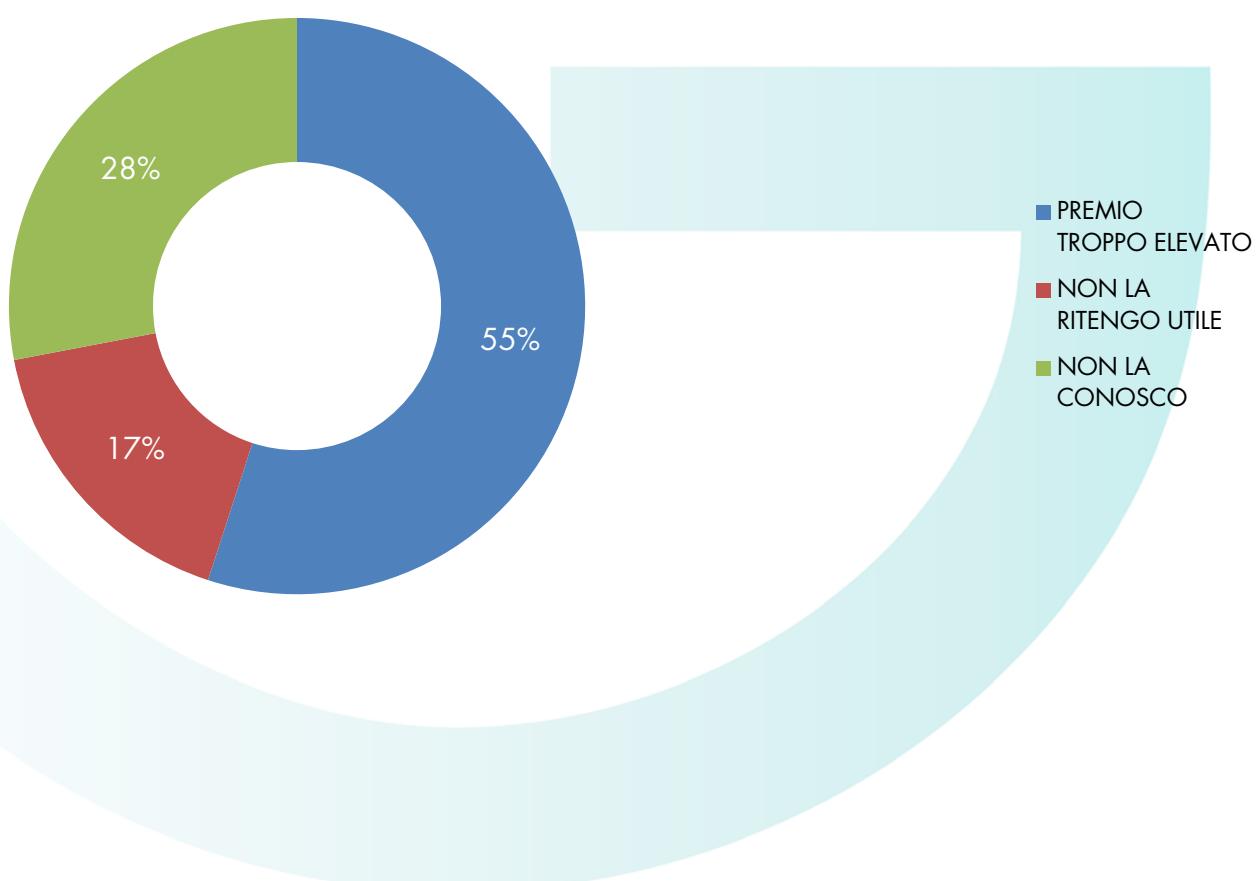
8. Quanto ritieni utile che lo stesso consulente ti segua dopo l'acquisto (pagamenti, sinistri, rinnovi, implementazioni,...)?



9. Hai stipulato una polizza di Tutela Legale a copertura dei rischi derivanti dalla tua attività?



10. Se non sei in possesso di una polizza di Tutela Legale, qual è il motivo?



4.2.5 Rappresentazione per macro area Centro

Le regioni del gruppo sono: *Lazio, Marche, Toscana, Umbria*.

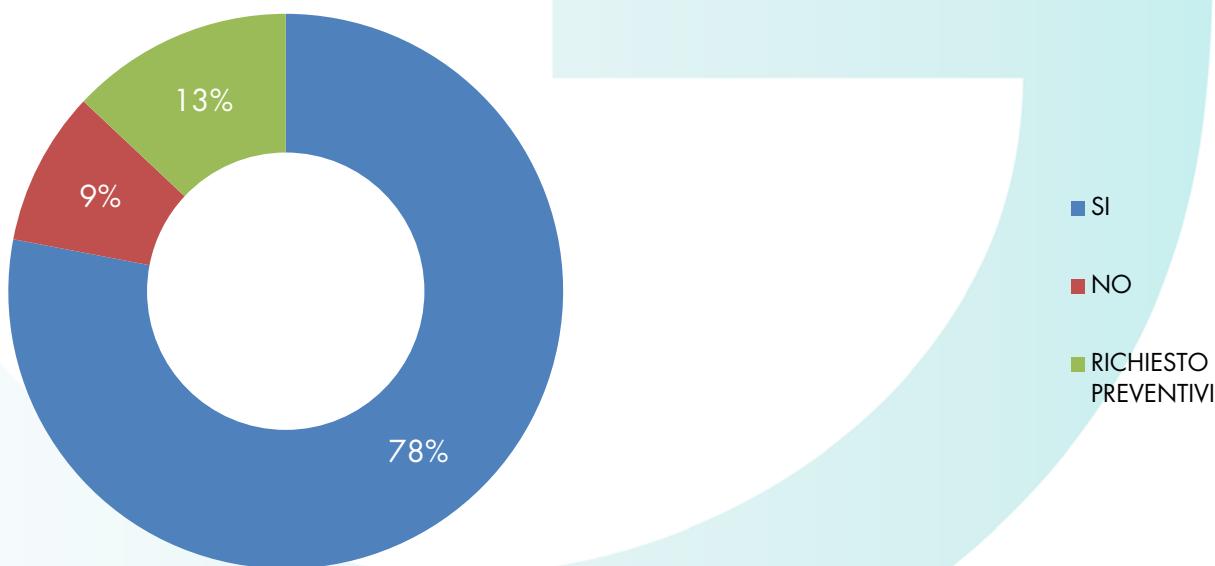
Anche in questo caso i dati rispecchiano essenzialmente quelli rilevati a livello nazionale, tranne che per alcuni casi estremamente significativi. Infatti, se il numero di geometri del Centro che conoscono l'obbligo di stipula di una polizza di Rc Professionale e di quelli che ne sono effettivamente in possesso è in linea con il dato nazionale, salta subito agli occhi come differenti siano le motivazioni della mancata stipula fra coloro che non ne sono in possesso. Pochissimi, infatti, rispetto alla media nazionale ritengono che il premio sia troppo elevato (solo il 17% contro il 43% del dato generale), mentre ben il 29% di coloro che non hanno una polizza dichiara di non averne trovata una adatta a coprire i rischi della propria attività, seguiti da un 23% che ritiene poco chiare le clausole contrattuali e da un 23% che limita contrattualmente le proprie responsabilità. In compenso, pur non trovando polizze adatte alle proprie esigenze e ritenendo poco chiare le clausole, i geometri dell'area Centro sono quelli che ritengono di avere la conoscenza migliore, fra coloro che hanno partecipato all'indagine, dei contenuti e delle clausole delle polizze offerte dal mercato: il 3% ritiene la propria conoscenza ottima, mentre il 69% la giudica molto buona o buona. I geometri dell'area Centro si differenziano anche per quanto riguarda gli elementi discriminanti per la scelta della polizza e del partner assicurativo: sono infatti, fra tutti i partecipanti, quelli che danno la maggiore importanza alla franchigia (per il 9% dei partecipanti è ritenuto l'elemento più significativo per la scelta della polizza), e anche coloro che si affidano in misura maggiore all'agenzia (54%) e all'intermediazione del proprio Collegio di riferimento o Associazione di categoria (26%). Per contro, pochissimi partecipanti di quest'area dichiarano di rivolgersi alla rete (2%), per la scelta della propria polizza. Per quanto riguarda il supporto di un consulente per chiarimenti in merito al preventivo e ai contenuti della polizza, nonché nelle fasi successive all'acquisto, i risultati raccolti sono sostanzialmente in linea con quelli generali. Infine, il 39% dei geometri della macro area Centro dichiara di essere in possesso di una polizza di Tutela Legale, mentre del 61% che ne è sprovvisto ben il 41% dichiara di non conoscerla e il 32% non la ritiene utile.

Rappresentazione grafica dei risultati

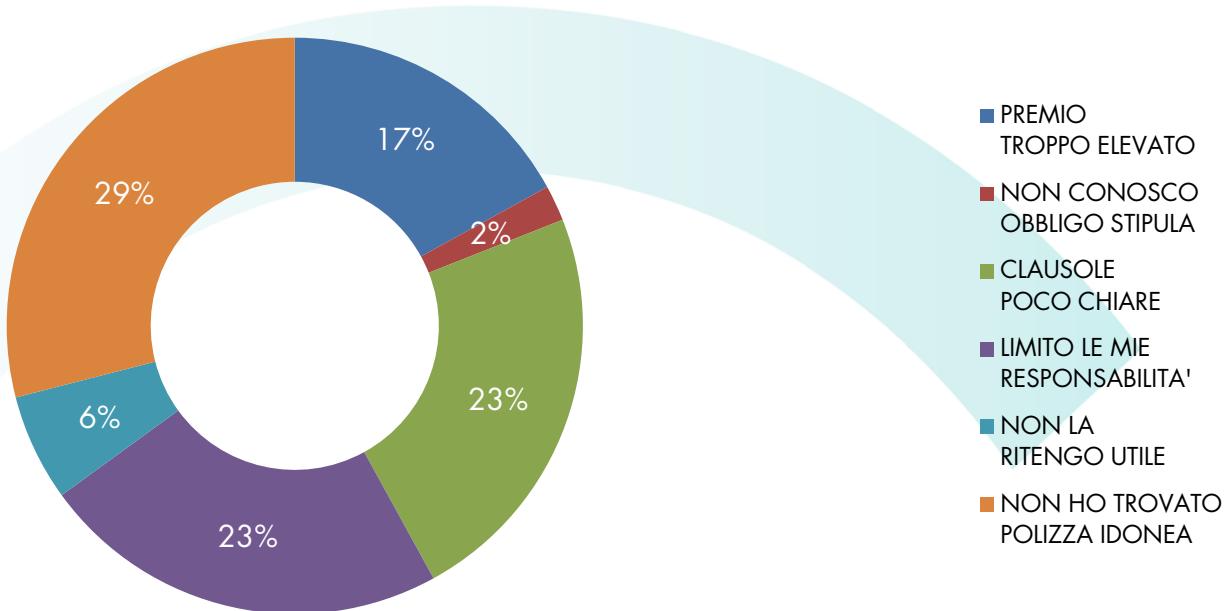
1. Sei a conoscenza dell'obbligo di legge che impone ai professionisti la stipula di una polizza di Responsabilità Civile Professionale?



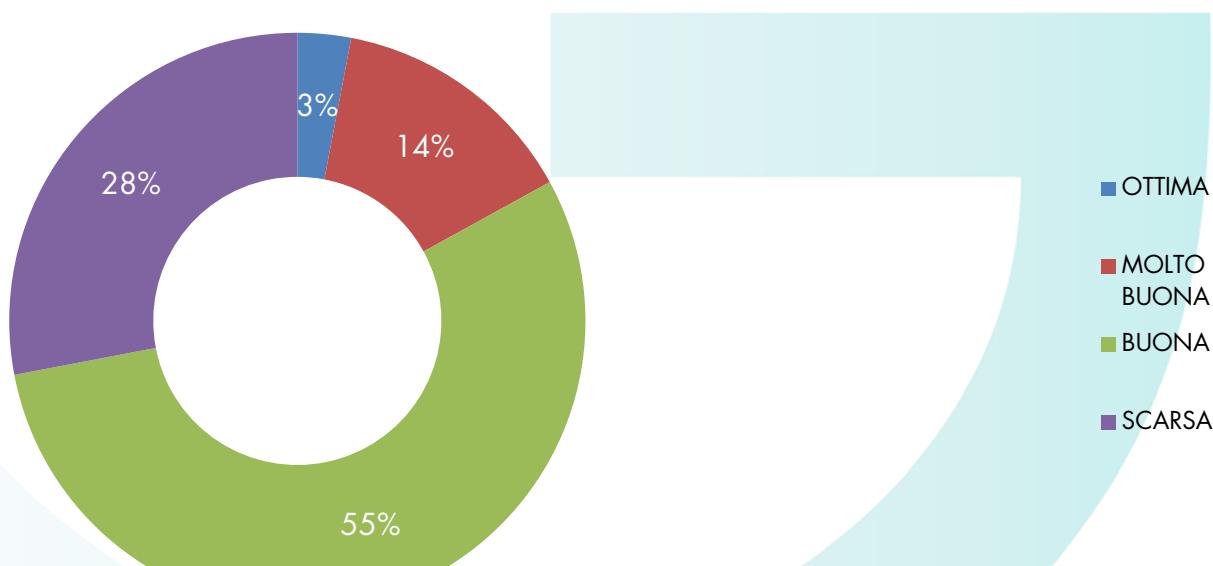
2. Sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale?



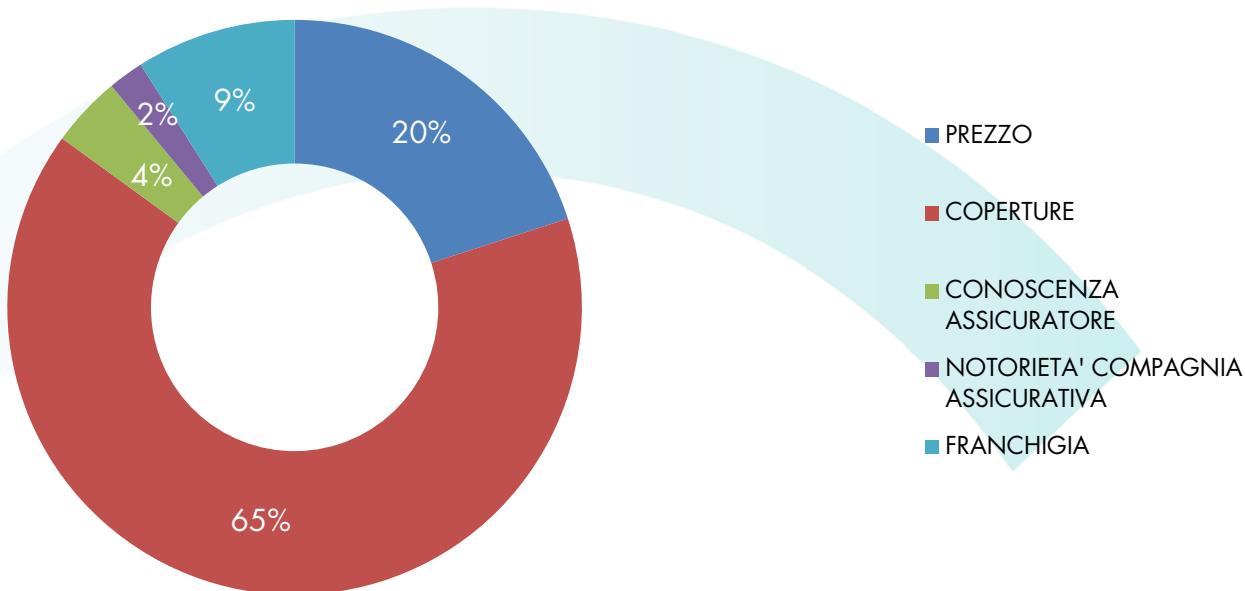
3. Se non sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale, qual è il motivo?



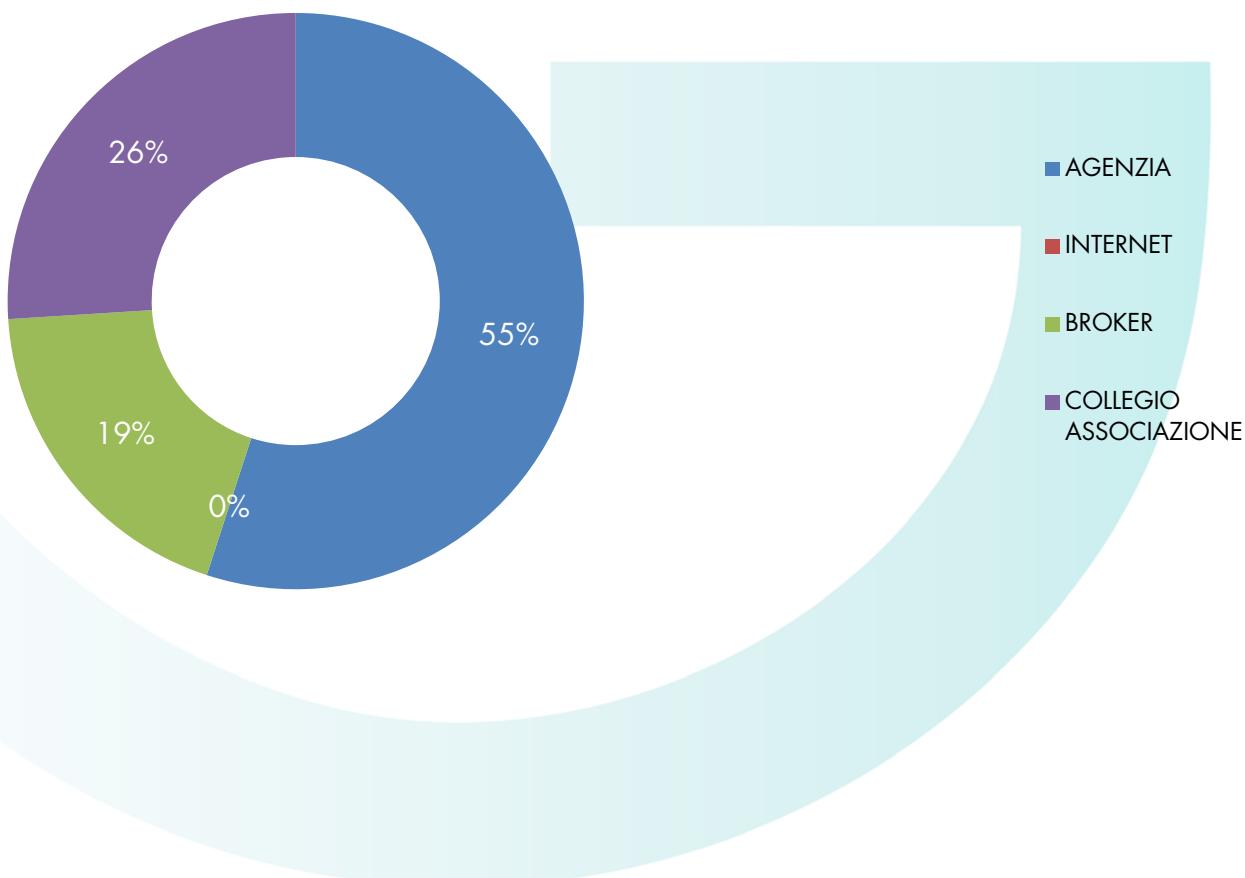
4. Che conoscenza ritieni di avere dei contenuti e delle clausole contrattuali delle polizze di RC Professionale offerte dal mercato?



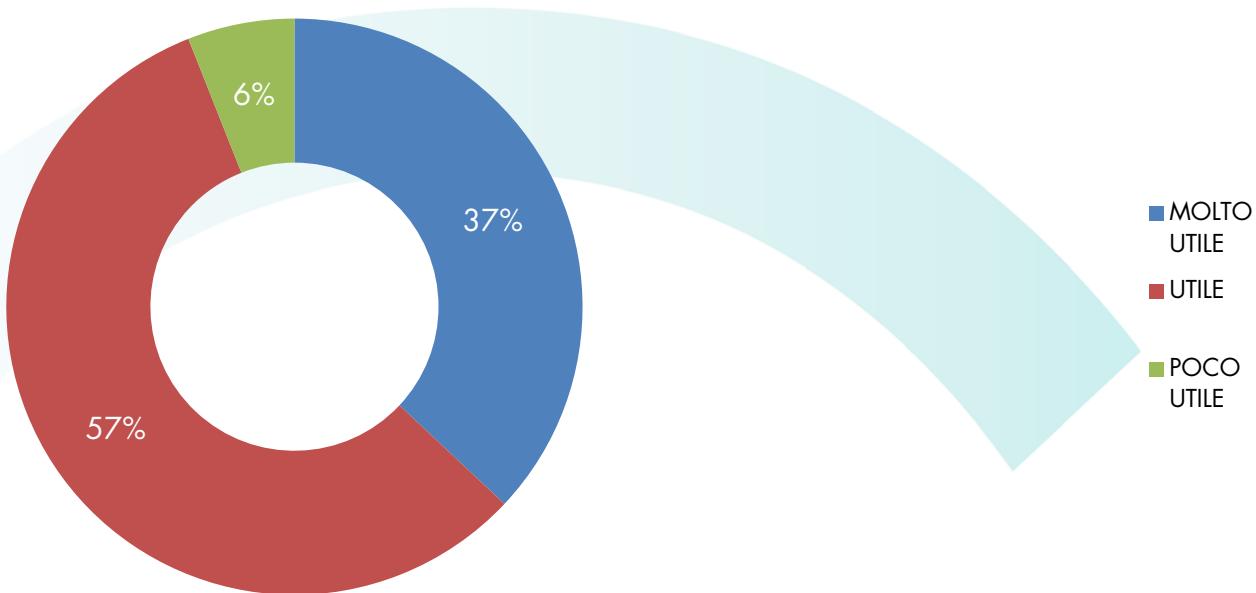
5. Qual è l'elemento che ritieni più significativo nella scelta della polizza e del partner assicurativo?



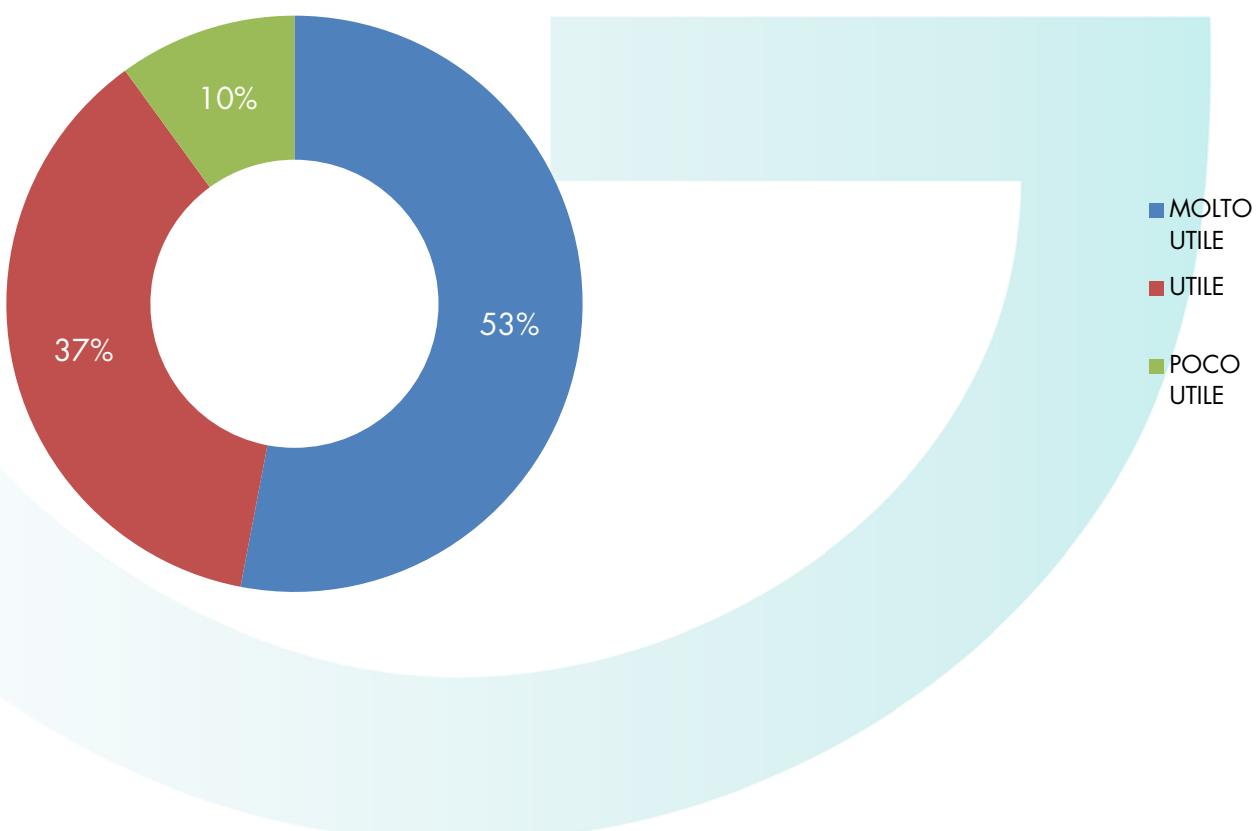
6. A chi ti rivolgi per la polizza di RC Professionale?



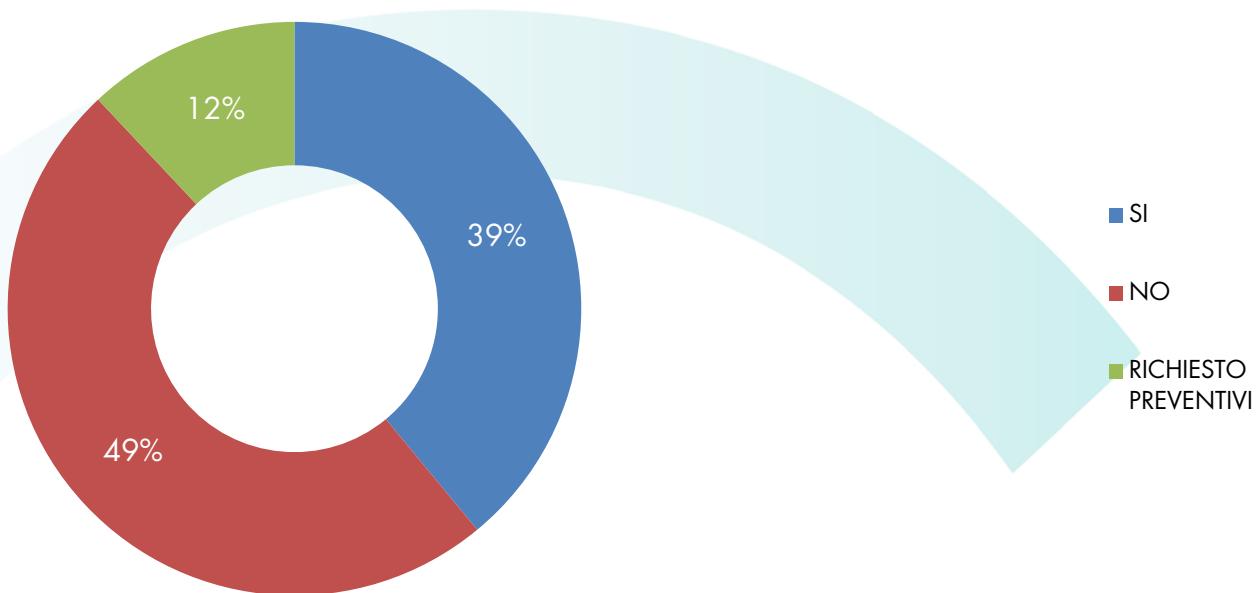
7. Quanto ritieni utile il supporto di un consulente per avere chiarimenti in merito al preventivo e ai contenuti della polizza di RC Professionale?



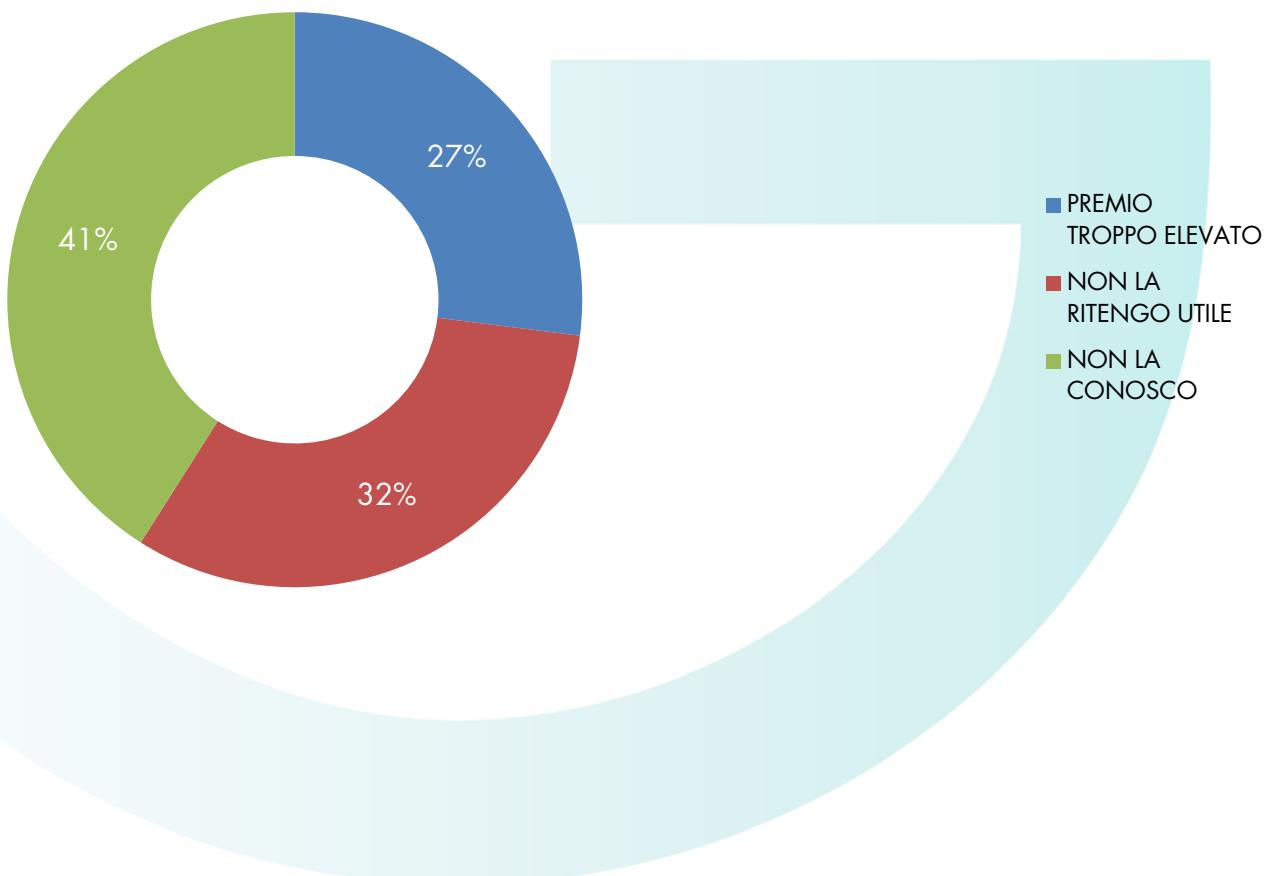
8. Quanto ritieni utile che lo stesso consulente ti segua dopo l'acquisto (pagamenti, sinistri, rinnovi, implementazioni,...)?



9. Hai stipulato una polizza di Tutela Legale a copertura dei rischi derivanti dalla tua attività?



10. Se non sei in possesso di una polizza di Tutela Legale, qual è il motivo?



4.2.6 Rappresentazione per macro area Sud

Le regioni del gruppo sono: *Abruzzo, Basilicata, Campania, Calabria, Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia.*

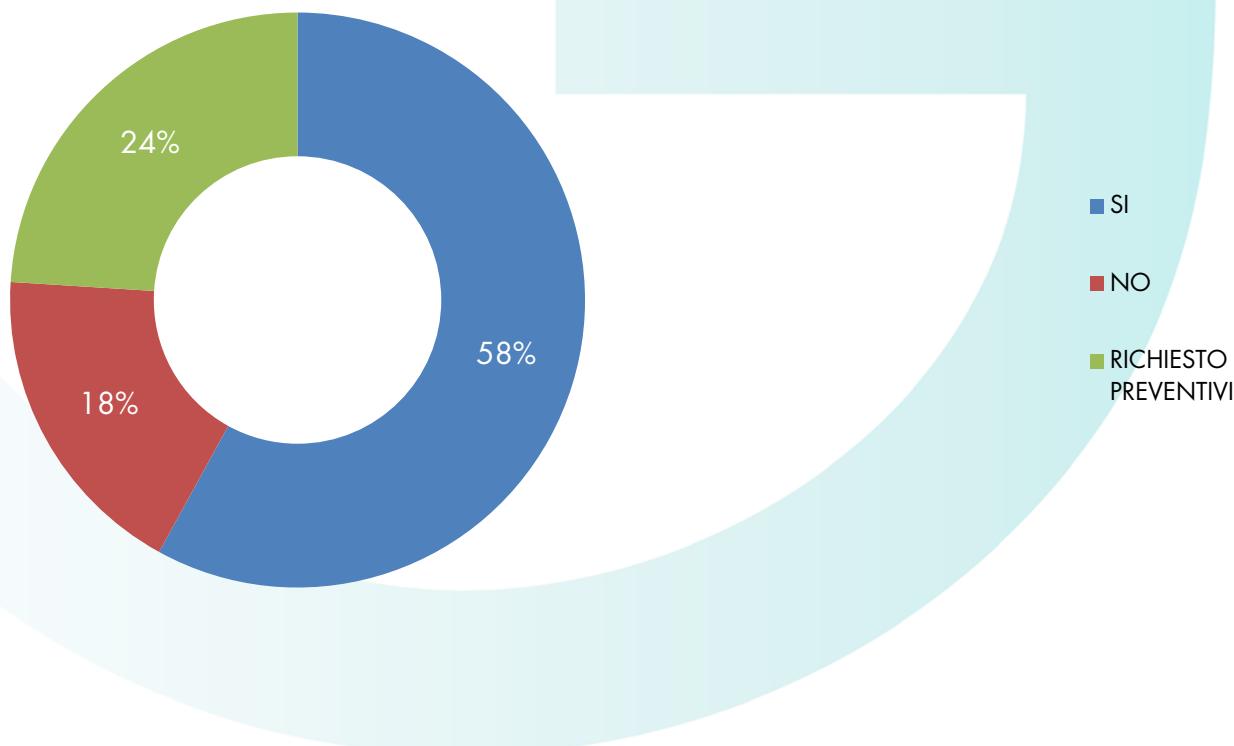
Anche in quest'ultimo gruppo di regioni le risposte raccolte sono in linea con quelle a livello nazionale. Il primo dato che appare subito evidente è il fatto che ben il **42%** dei partecipanti della macro area Sud non sia coperto da una polizza di RC Professionale (il **24%** dei quali ha richiesto preventivi e sta valutando la stipula): è significativo notare come sia questa l'area in cui si registra il minor numero di geometri assicurati (solo il **58%**, contro il **78%** del dato nazionale). Il motivo principale della mancata stipula è, per il **53%** di coloro che hanno risposto alla domanda, il premio, ritenuto troppo elevato. È interessante inoltre notare che il **42%** dei partecipanti ritiene di avere una conoscenza scarsa dei contenuti e della clausole contrattuali delle polizze di RC Professionale proposte dal mercato: è questa la medesima percentuale di coloro che non sono in possesso di una polizza. I geometri dell'area Sud sono invece quelli che rivolgono in misura maggiore alla rete per la stipula della propria polizza: ben il **13%**, infatti, si affida a internet, contro il **7% dei geometri del Nord** e lo **2% dei geometri del Centro**. In linea con questo dato, i professionisti dell'area ritengono meno utile dei colleghi del Nord e del Centro il supporto di un professionista sia nelle fasi precedenti (il **15%**) che in quelle successive (**15%**) alla stipula. Infine, il **27%** dei geometri dell'area è coperto anche da una polizza di Tutela Legale (decisamente meno rispetto al dato nazionale, assestato sul **46%**), mentre il **62%** non ne ha una e l'**11%** ha richiesto preventivi e sta valutando la stipula. Le ragioni sono perfettamente in linea quelle espresse nelle altre aree, e quindi il premio troppo elevato per il **47%** dei partecipanti e la poca conoscenza di questo prodotto assicurativo per il **32%**.

Rappresentazione grafica dei risultati

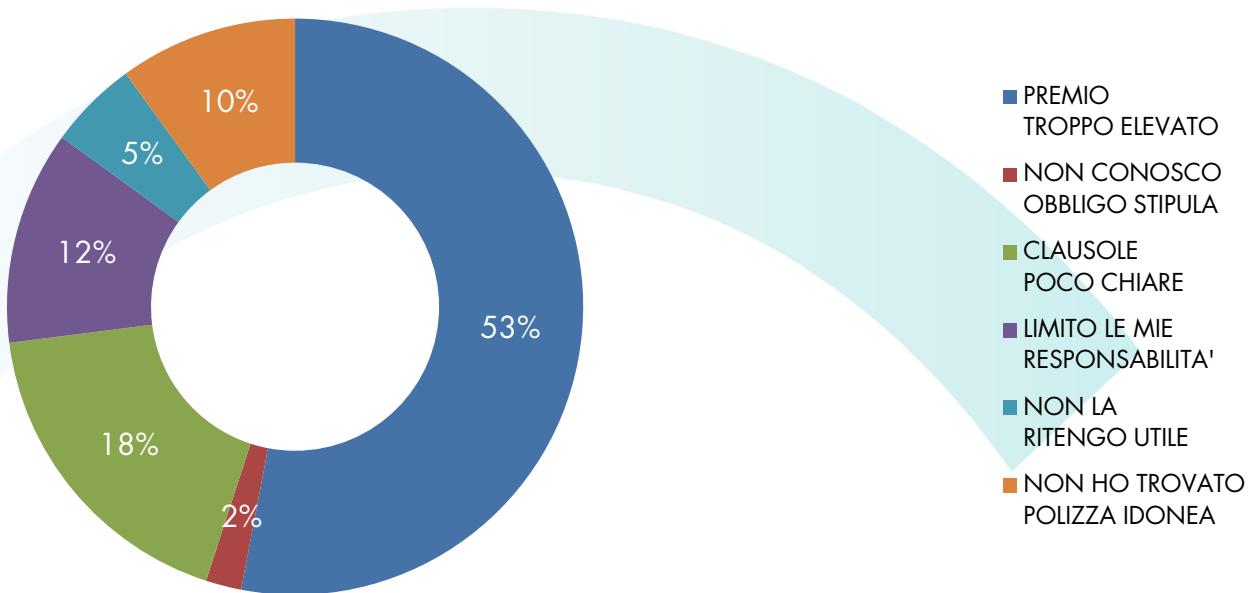
1. Sei a conoscenza dell'obbligo di legge che impone ai professionisti la stipula di una polizza di Responsabilità Civile Professionale?



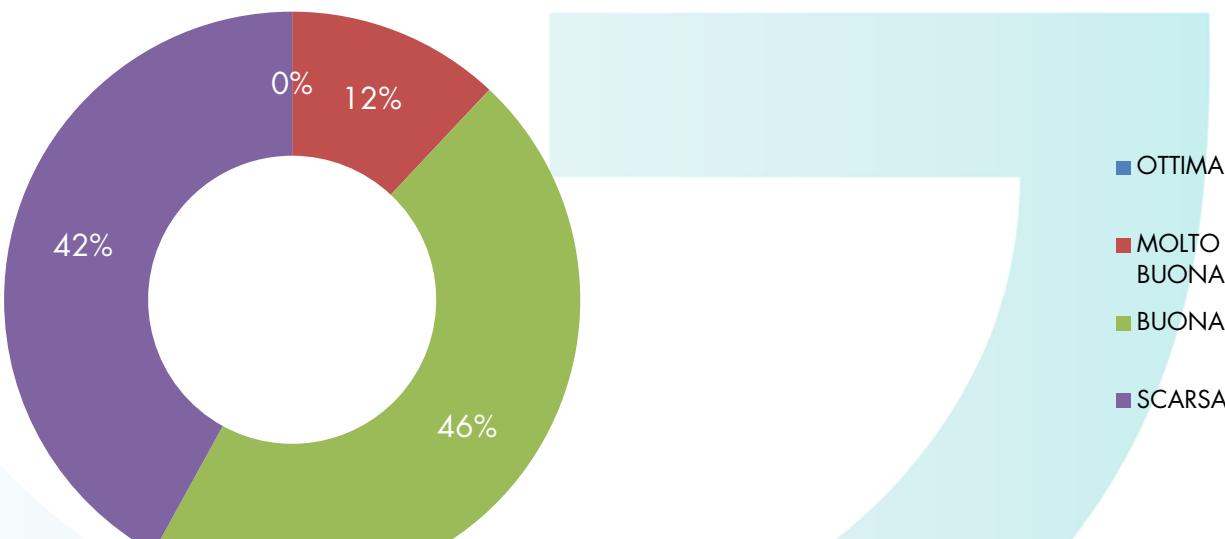
2. Sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale?



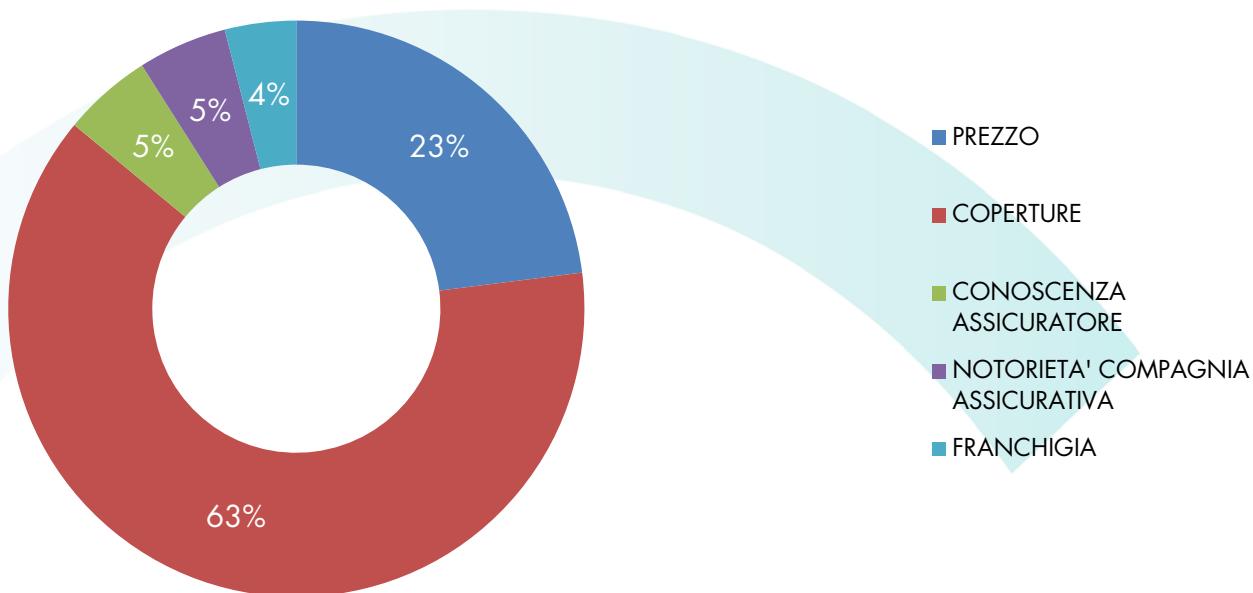
3. Se non sei in possesso di una polizza di Responsabilità Civile Professionale, qual è il motivo?



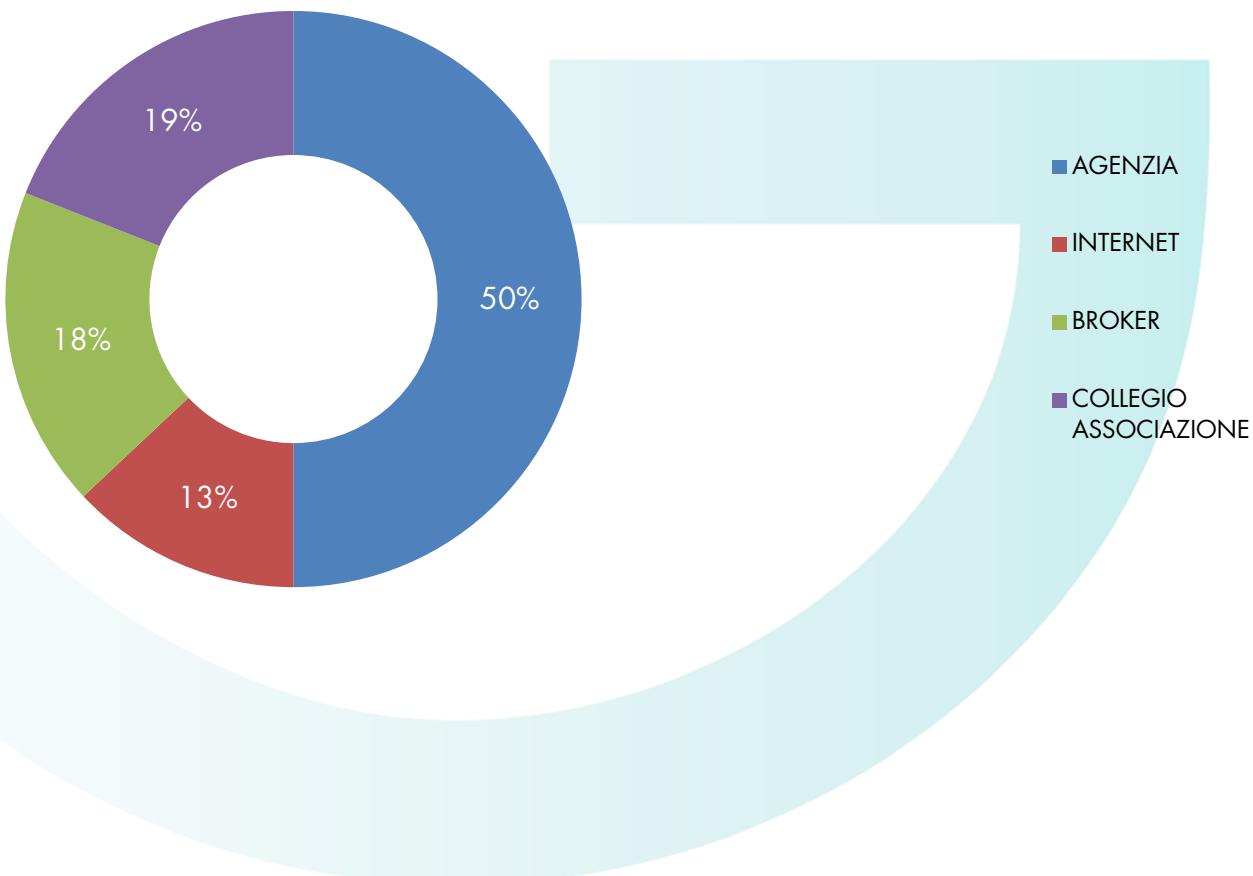
4. Che conoscenza ritieni di avere dei contenuti e delle clausole contrattuali delle polizze di RC Professionale offerte dal mercato?



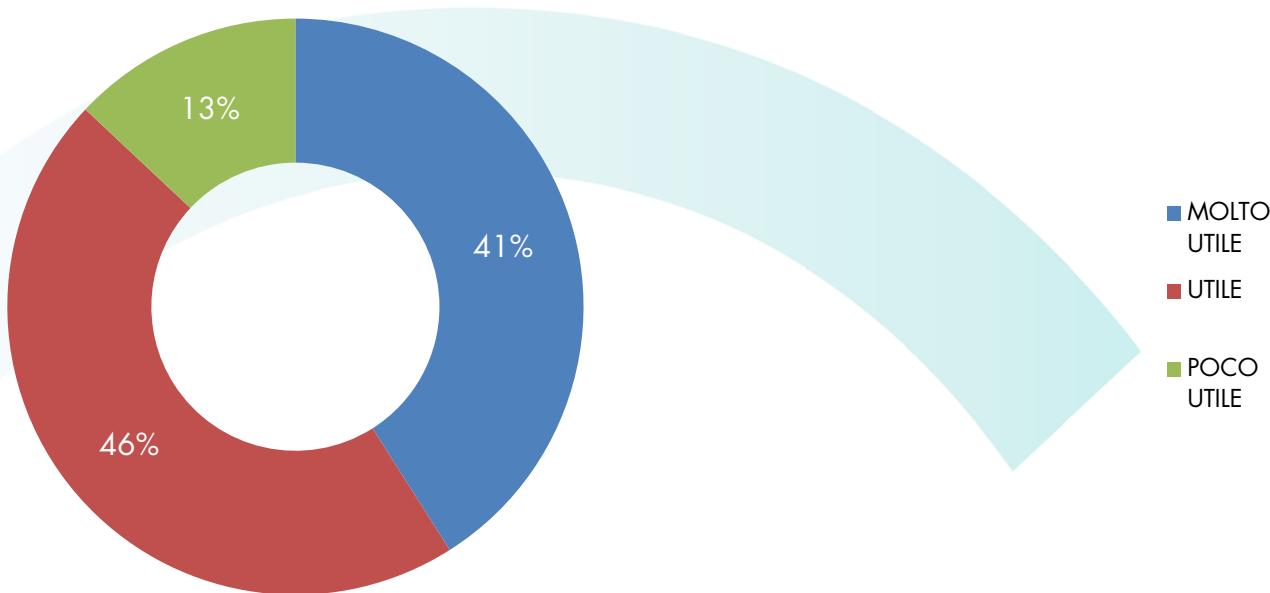
5. Qual è l'elemento che ritieni più significativo nella scelta della polizza e del partner assicurativo?



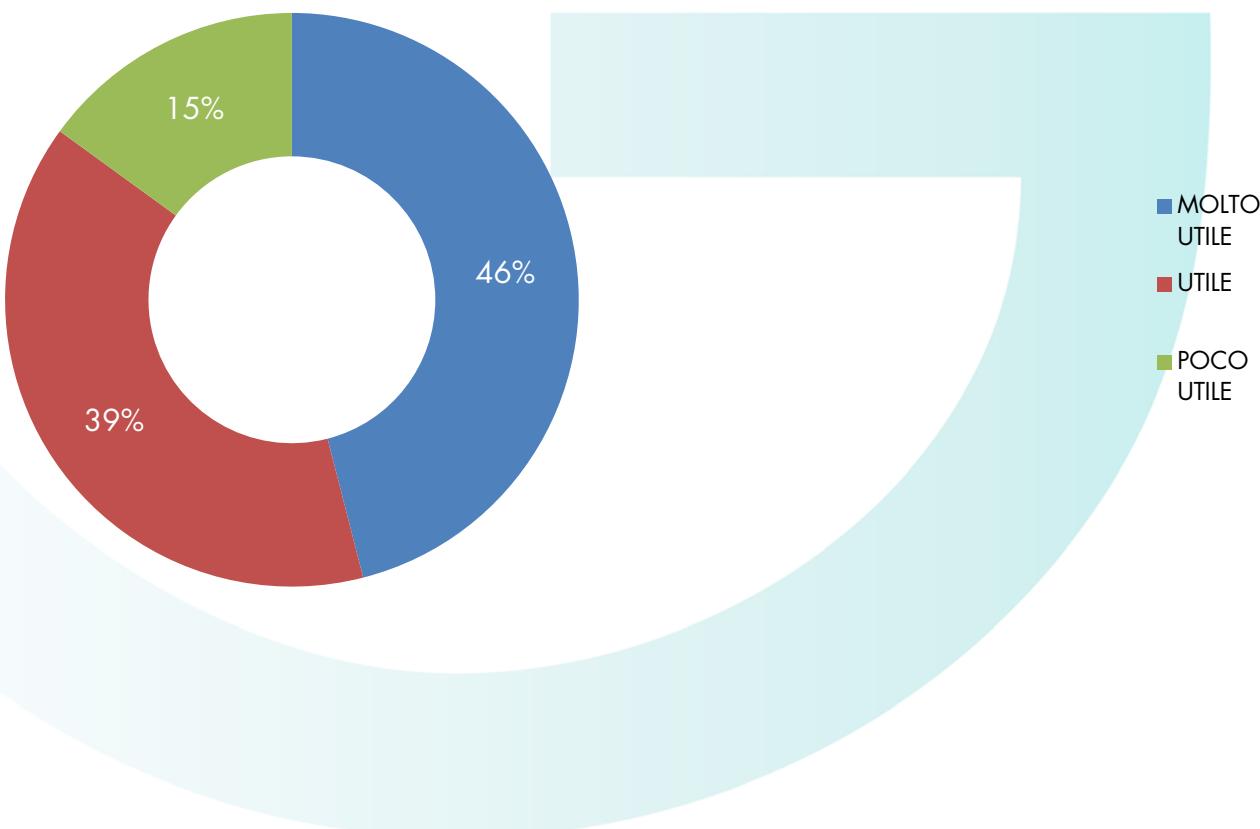
6. A chi ti rivolgi per la polizza di RC Professionale?



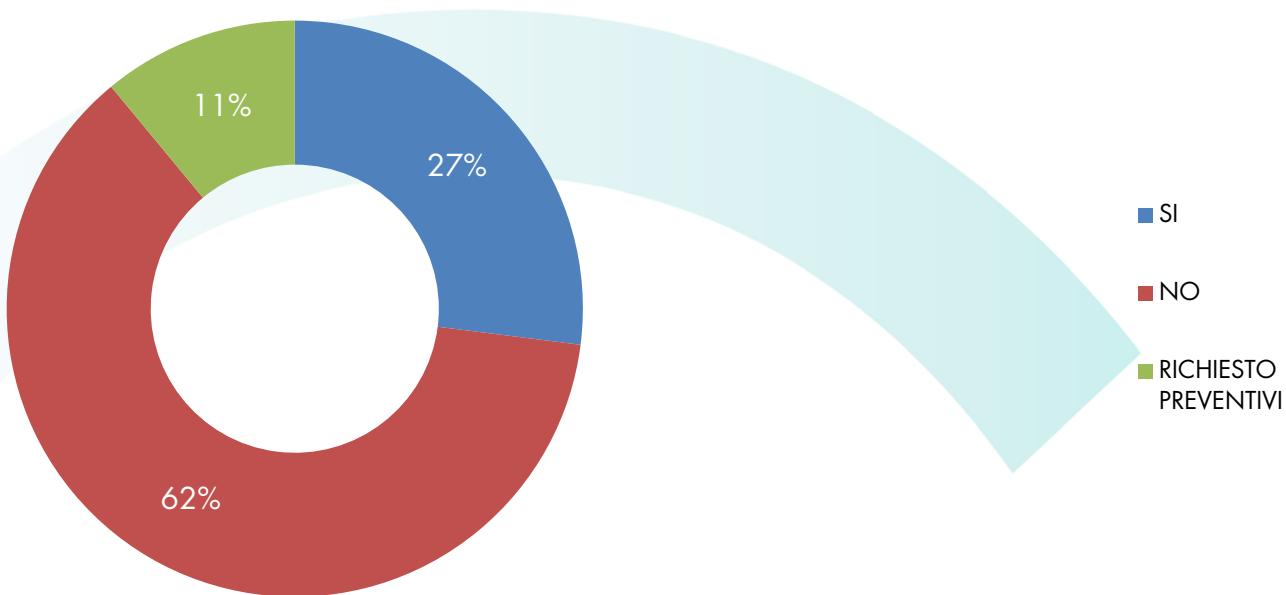
7. Quanto ritieni utile il supporto di un consulente per avere chiarimenti in merito al preventivo e ai contenuti della polizza di RC Professionale?



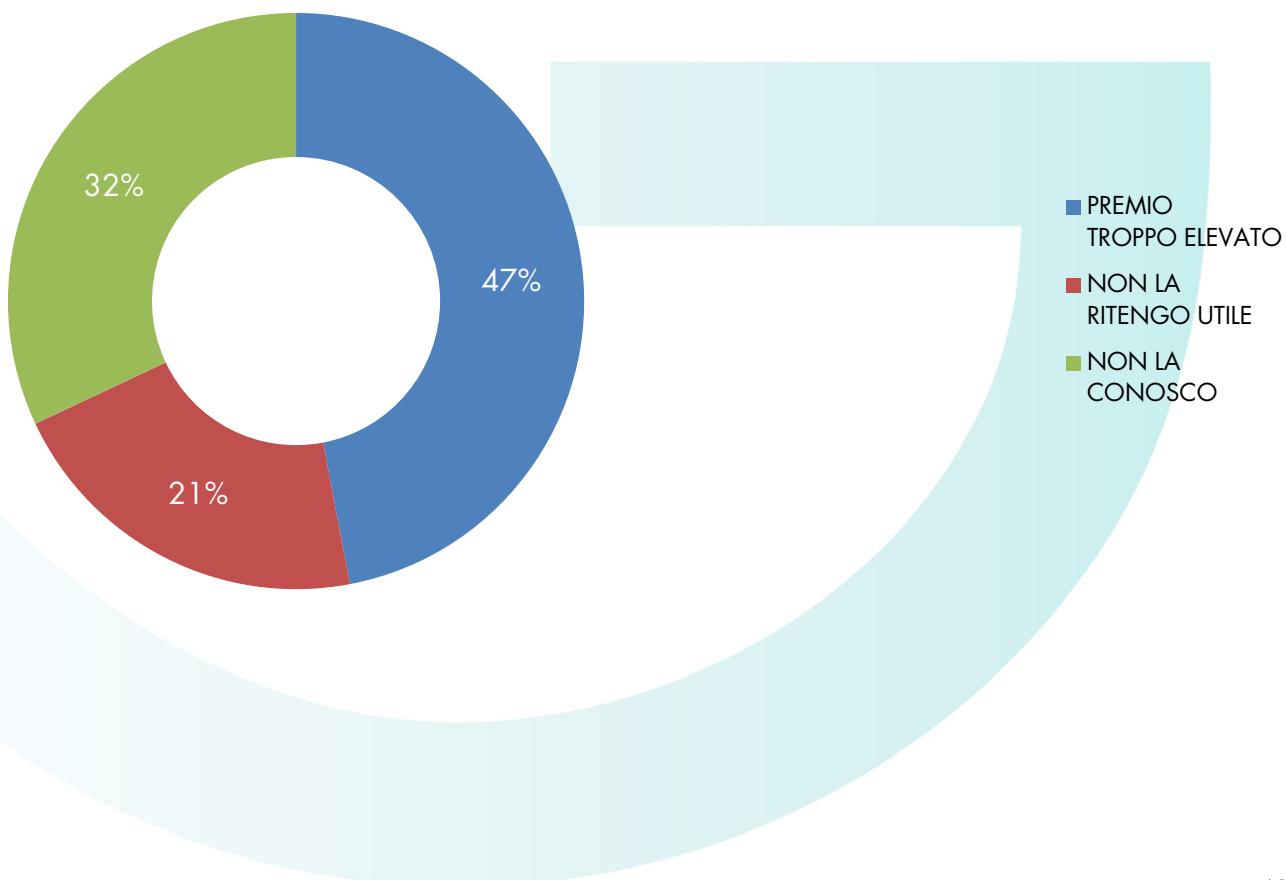
8. Quanto ritieni utile che lo stesso consulente ti segua dopo l'acquisto (pagamenti, sinistri, rinnovi, implementazioni,...)?



9. Hai stipulato una polizza di Tutela Legale a copertura dei rischi derivanti dalla tua attività?



10. Se non sei in possesso di una polizza di Tutela Legale, qual è il motivo?



5. CONCLUSIONI

I risultati raccolti con l'indagine *"I geometri e la polizza di Responsabilità Civile professionale"* offrono numerosi spunti di riflessione sul tema, a quattro anni dall'entrata in vigore dell'obbligo di stipula.

Il primo dato che emerge, certamente rassicurante, è che la quasi totalità dei geometri italiani è a conoscenza dell'obbligo di stipula della polizza di RC professionale: un dato sicuramente positivo, sebbene sia necessario compiere un ulteriore sforzo per portare a conoscenza quest'obbligo anche a quel 2% che ancora lo ignora. Più preoccupante è invece che, pur essendo a conoscenza dell'obbligo, ben il 22% dei geometri che hanno partecipato all'indagine non han ancora stipulato una polizza: troppo tempo è passato dall'entrata in vigore dell'obbligo perché questo dato possa ancora essere ritenuto tollerabile, è indispensabile quindi comprendere le ragioni per cui una percentuale così consistente di geometri non ha ancora ottemperato e porvi al più presto rimedio. Possono aiutare, in questo, le risposte ottenute alle domande proposte nell'indagine: a parte l'ovvio ostacolo del costo (il premio delle polizze presenti sul mercato è spesso ritenuto troppo elevato), i geometri lamentano una generale poca chiarezza delle clausole contrattuali e un scarsa conoscenza dei contenuti delle polizze offerte dal mercato, sebbene la tipologia dei rischi coperti dalla polizza sia l'elemento a cui viene data, in assoluto, la maggiore importanza al momento della scelta della polizza.

I geometri liberi professionisti vogliono quindi innanzi tutto sentirsi sicuri e protetti dalla propria polizza di RC Professionale, ma troppo spesso non hanno gli strumenti per comprendere cosa viene loro offerto e le tutele che vengono loro garantite, anche a causa delle numerose e spesso assai varie tipologie di attività svolte da questi professionisti tecnici. Per questa stessa ragione ritengono indispensabile il rapporto umano e fiduciario con un consulente di fiducia: la maggioranza dei geometri, infatti, si rivolge all'agenzia o al proprio broker di fiducia per la stipula della polizza, o si affida ai consigli del proprio Collegio e della propria Associazione di categoria. In questo senso è emblematico come una percentuale ridottissima di professionisti si affidi alla rete per questo genere di polizza: l'RC Professionale è un prodotto assicurativo estremamente complesso, ogni professionista ha esigenze particolari e preoccupazioni uniche, e solo attraverso il confronto diretto e continuativo (prima, per definire le coperture, ma soprattutto dopo l'acquisto della polizza, in caso di sinistri o criticità) con un consulente dedicato si sente realmente sicuro. Il rapporto umano, e la spiegazione diretta delle coperture, dei rischi, delle tutele non è ancora prescindibile, e il lavoro delle istituzioni dev'essere svolto tutto in questa direzione: i professionisti devono essere messi nelle condizioni di poter

comprendere le diverse offerte del mercato per poter scegliere la più aderente alle proprie necessità, in modo da poter svolgere il proprio lavoro in assoluta serenità.

Particolarmente interessanti sono anche i dati raccolti in merito alla polizza di Tutela Legale. **Quasi la metà dei geometri che hanno partecipato all'indagine, infatti, è in possesso di una polizza di Tutela Legale a copertura dei rischi derivanti dalla propria attività, sebbene questo genere di polizza non sia oggi obbligatoria.** È quindi abbastanza diffusa una coscienza assicurativa fra i professionisti interpellati, che ha consentito loro di comprendere l'effettiva utilità di questa copertura accessoria. Sarà necessario adoperarsi anche per far conoscere le caratteristiche della polizza di Tutela Legale a tutti i geometri non assicurati e che oggi dichiarano di non conoscerla o di non ritenerla utile.