

Una delle cose più inutili e ridicole sono le richieste di “fare meglio” rispetto a presunti e mirabolanti premi full optional che propone la concorrenza agli assicurati. In effetti per molte categorie, avvocati, commercialisti, consulenti del lavoro e compagnia cantante sembrerebbero vi siano offerte estremamente appetibili però, esiste sempre un però.

In primis, aspetto che in molti “dimenticano”, la qualità della Compagnia emittente; nulla da dire se una Compagnia decide di varare una campagna commerciale aggressiva, le ragioni possono essere molteplici, lecite e fondate ma anche in un recente passato abbiamo visto evaporare consistenti portafogli che nel giro di un periodo inferiore ai 24 mesi tornano miracolosamente indietro causa cessazione “improvvisa” delle attività assuntive nel settore seguito da UIA. I nomi sono noti ed inutile citarli nuovamente. Un problema che sorge innumerevoli volte è che ci viene richiesto di riassumere il rischio alle stesse condizioni normative ed economiche: questo è impossibile per evidenti ragioni. Tutti sappiamo che esistono categorie di rischi che mai potranno essere oggetto di premi come auspicati dagli utenti finali. Una categoria di Rc professionale dove in molti hanno ricordi molto dolorosi è quella degli addetti alla sicurezza, in questi anni abbiamo assistito ad un calo delle denunce ma questo è stato dovuto unicamente alle contrazioni economiche; la attuale ripresa ha immediatamente segnalato la ripresa di gravi incidenti.

LE CONVENZIONI

Partiamo dalla atavica ritrosia degli italici professionisti ad assicurarsi, un notevole aiuto (oltre agli obblighi di legge) lo possono dare gli Ordini Professionali di competenza: organizzare corsi di formazione, informare gli iscritti sulle possibilità di assicurarsi è parte importante come... contrarre delle convenzioni con Compagnie ed Intermediari Assicurativi.

Questi accordi, le convenzioni, dovrebbero avere delle caratteristiche che purtroppo è raro riscontrare. Essere chiare, evidenziare le qualità intrinseche delle coperture proposte, avere in evidenza a prova di equivoci, i costi. Purtroppo non è mai così, da un collega riceviamo il testo di una convenzione per i Consulenti del Lavoro. Una delle evidenze immediatamente sottolineate è quello relativo alla ATTIVITA' ASSICURATA. E' un elenco interessante, indicare per esempio la voce “elaborazione dei cedolini paga” ci sembra una ovvietà che però può anche essere compresa. Riguardo alla voce “Sindaco/Revisore” magari sarebbe meglio specificare che la stessa è certamente assicurata ma che, a differenza dell'altra sopra indicata, è pesata con differenti criteri economici e con altre limitazioni. Logica conseguenza che il premio di polizza e le condizioni operative subiranno variazioni.

La domanda è: ma cosa c'è dentro di effettivamente coperto da una polizza base rispetto i premi indicati, quando sono indicati? Non sembrerebbe dato saperlo. Però un premio entry level di 130 euro, suona bene! Chi non sarebbe allettato da una proposta così interessante? Specie se si accenna ad una formula “ALL RISKS”? La domanda è quindi: “allora stiamo tranquilli e non devo fare nulla perché è tutto compreso?”. Il depliant così dice. Ma c'è da fidarsi? Meglio leggere tutto e non fermarci alla prima pagina.

Se andiamo ad approfondire già si scopre che le FRANCHIGIE cambiano, è vero che partono da 250 per fatturati professionali fino a 12.000 euro! Ma una volta superato il fatturato “civetta” la franchigia sale a 500 e poi a 1.000! Solo però la così detta ATTIVITA' ORDINARIA, ah si? Sì, perché per le altre attività hanno franchigie più consistenti, da 2.500 euro in su. Quindi la nostra polizza ALL RISKS da 130 euro così all risks non è. E' vero che proseguendo si scopre che è gratuita l'apposizione del VISTO PESANTE, una attività che quasi tutti i Consulenti del Lavoro svolgono quotidianamente! In compenso l'attività di ASSISTENZA FISCALE, qualunque essa sia... si paga, “solo” 200 euro. Una ulteriore ricarica economica, oltre l'ASSISTENZA FISCALE, sono le ipotesi di 730 PRECOMPILATI, i 200 euretti passano a 320 euretti. C'è da fidarsi a non comprarla? Un po' di assistenza fiscale la si fa sempre. Ecco quindi che il premio di 130 euro lievita a 320 euro oppure a 450 euro. Da sottolineare che per l'elaborazione MODELLI 730, IN CASO DI SINISTRO, non viene utilizzata una delle franchigie indicate ma uno **SCOPERTO** pari al **25 per cento** dell'importo dell'imposta che sarebbe stata richiesta al contribuente ai sensi di legge.

Un'altra precisazione che vale la pena di non sottovalutare è quella del VINCOLO di SOLIDARIETA'. Tranquilli, per la ATTIVITA' ORDINARIA è compreso ma... occorre fare attenzione nel caso il vostro professionista abbia un incarico come SINDACO, REVISORE. In questo caso l'estensione deve essere specificatamente richiesta, ha un suo costo aggiuntivo che varia in funzione del massimale: da 50 a 200 euro. Tenendo sempre come parametro un professionista di contenute economie il premio lievita a 370 euro come minimo.

La conduzione dei locali e la RCO Prestatori di lavoro? E' possibile assicurarle, con un aumento di premio.

La GARANZIA POSTUMA: è una ipotesi operativa da ben considerare nella valutazione all'atto dell'acquisto di una polizza; vari provvedimenti legislativi la indicano come molto importante anche se ad oggi è obbligatoria solo per gli avvocati. Da una rapida lettura si rileva la sua presenza, anche in questo caso si deve sottolineare che per la attivazione della garanzia è necessaria specifica richiesta. Il costo: 200 percento del premio pagato in caso di cessazione dell'attività; il 400 percento in caso di mancato rinnovo del contratto. Gratuita nel caso di decesso dell'assicurato.