
Che mondo sarebbe senza assicurazioni...

Data Articolo: 18 Febbraio 2014

Autore Articolo: Alberto Vendrame

Immaginiamo per un momento che non esistano le assicurazioni: cosa succederebbe ad un imprenditore che gestisce la propria azienda?

Per tutelarsi da ogni rischio connesso allo svolgimento della propria attività, l'imprenditore dovrebbe mettere da parte una somma pari almeno al valore dell'azienda stessa.

Se ad esempio l'azienda dovesse subire un incendio e andare distrutta, l'importo accantonato servirebbe a rimettere in piedi l'attività.

Come potete ben immaginare, tutto ciò sarebbe difficilmente fattibile: il denaro accantonato dovrebbe essere sempre disponibile e, di conseguenza, non potrebbe essere investito per far crescere l'azienda.

L'**assicurazione** è nata proprio per far fronte a questi rischi e per evitare che l'imprenditore congeli una somma ingente, che potrebbe essere investita altrimenti nella sua azienda. Possiamo tranquillamente dire che senza le assicurazioni non esisterebbe crescita e quindi futuro.

A fronte del pagamento di una somma (il **premio assicurativo**) alla Compagnia, è possibile proteggere la propria attività e investire le risorse a disposizione altrimenti bloccate. Eventuali **rischi** sarebbero infatti coperti dal patrimonio della Compagnia stessa.

Gli **obblighi di assicurazione** imposti per certi rischi e riferiti ad alcune **categorie professionali** non devono essere visti come una "mannaia" (vedi l'obbligatorietà della RC professionale) ma come un'opportunità per tutelare la propria attività, il proprio reddito e quindi la propria famiglia.

Nei confronti di questi obblighi c'è sempre molta avversione perché purtroppo i costi da sostenere sono sempre più elevati, a differenza dei ricavi che sono spesso in diminuzione.

Ed è qui che si scatena la **caccia al premio più basso**: si confrontano i preventivi proposti dalle varie Compagnie senza tener (quasi) in considerazione le garanzie offerte e, nella maggior parte dei casi, si accetta il preventivo più economico.

È normale che soprattutto chi ha una piccola attività o l'ha appena iniziata presti molta attenzione al premio. Tuttavia il premio può rivelarsi un arma a doppio taglio in caso di un **sinistro**: si può mettere seriamente a rischio la propria attività per aver risparmiato qualche centinaio di euro sulla polizza assicurativa.

Pensiamo a un **professionista** titolare di uno studio contabile e fiscale a cui venga chiesto da un cliente un

risarcimento per un grave errore compiuto dal professionista stesso molto tempo prima: senza una **polizza RC professionale con retroattività illimitata** il professionista dovrebbe corrispondere di tasca propria l'intero ammontare della richiesta (se fondata), con il rischio di mettere in serio pericolo la propria attività se la richiesta è particolarmente elevata.

È vero, poi ci sono gli scoperti, le franchigie e i rischi esclusi da tutte le coperture assicurative che non piacciono a nessuno. Ma, se non ci fossero, le polizze avrebbero un premio molto più elevato e sarebbero difficilmente proponibili sul mercato.

Bisogna infatti considerare la **copertura assicurativa** come un “paracadute” per i grossi risarcimenti, quelli che pesano veramente sul patrimonio del professionista o dell'imprenditore, quelli che mettono a rischio l'attività o la ridimensionano fortemente.

È giusto e soprattutto etico risparmiare, ma è anche bene dare valore alla nostra attività, che rappresenta il nostro futuro.

Alberto Vendrame – Centro Studi CGN