

# Ma... eri assicurato?

Turismo e assicurazioni. Cresce la polizzamania dei viaggiatori: aumento della consapevolezza personale o ansia da bisogno di tutela, di sicurezza del viaggiatore? Probabilmente le due cose insieme, ma molto gioca anche la maggiore conoscenza dei prodotti assicurativi da parte delle agenzie, che guadagnano una fee sulla vendita. Al primo posto c'è la salute. Soprattutto per i viaggi avventura, i paesi a rischio e in Canada e Stati Uniti, si devono acquistare polizze supplementari integrative con coperture adeguate a tutelarsi davvero in caso di ricoveri o di rimpatri d'emergenza. Ma anche la polizza annullamento va per la maggiore, con conseguenze pesanti per le compagnie assicurative

Marzia Bertacca, Alessandra Gerli



✎ **ALESSANDRO COSSA, BORGHINI E COSSA, BROKER ASSICURATIVI**

Vedendolo arrivare al recente TTG, malfermo sulle stampelle, la battuta ha fulminato la buona educazione: «Ma eri assicurato, almeno?»  
 Reduce da un incidente, fortunatamente limitato nei danni fisici a una frattura, Alessandro Cossa, broker assicurativo, ha dato il la a questa chiacchierata sulle assicurazioni.

Uno scenario da chi tratta, con diverse competenze - dai direttori ai responsabili delle vendite, ai promoter - i prodotti e ha il polso di come cambia il mercato turistico, dal tour operator alle agenzie di viaggio ai viaggiatori. Hanno partecipato Borghini e Cossa

Polizze in aumento per il settore. Anche se i viaggi a pacchetto includono l'assicurazione obbligatoria che il tour operator fornisce, sulla salute non si scherza e si deve ricorrere sempre più all'acquisto di prodotti integrativi che tutelino con un massimale più alto dello standard base in genere utilizzato dai t.o. o addirittura illimitato. Perché se capita qualcosa di serio negli Stati Uniti o in Canada son dolori, ma anche se si parte per trekking un po' impegnativi o viaggi avventurosi dove si discendono in canoa le rapide di qualche fiume dall'altra parte del mondo, e ti capita qualcosa, meglio tornare in patria a farsi rimettere in sesto. Certo non capita sovente, ma quella volta... «Benedici di esserti tutelato prima - commenta **Alessandro Cossa**, amministratore delegato del più noto broker assicurativo del turismo, **Borghini e Cossa** di Milano, che lavora con tutte le compagnie nazionali e internazionali e per il 70% proprio nel nostro settore - e per carità tocchiamo ferro, ma a volte capitano cose incredibili per un nulla, come ad esempio due turisti italiani che, a causa di un'ondata presa a forte velocità dalla barca che li trasportava durante un'escursione, si sono rotti le vertebre per il contraccolpo duro. Da non credere. Erano in Oriente e si è dovuta mettere in moto una squadra per portarli al primo posto medico di-

sponibile, poi trasferirli con aereo sanitario al primo ospedale un po' attrezzato per questi casi e poi rimpatrio sanitario in Italia per essere operati. Lavorando in questo settore da anni, anche se rari per fortuna, di episodi importanti ne ho visti diversi.

E se dal punto di vista dei massimali le compagnie di assicurazioni sono progredite non altrettanto si deve dire dal punto di vista dei



sottolimiti previsti per alcune garanzie molto importanti». Insomma se si vuole una tutela completa che includa il rimpatrio con aereo sanitario da tutto il mondo o l'intervento di un elicottero che intervenga per i trasporti nelle zone impervie, si deve andare a fondo nella verifica delle condizioni di polizza e delle ipotesi di danno e aggiungere dettagli. Ma si tratta di casi limite.

## Comunque le polizze integrative sono importanti. Perché?

«Perché nelle polizze base dei tour operator ci sono ancora molte limitazioni. Ad esempio nella garanzia assistenza sanitaria le spese di primo trasporto sono limitate. In alcune polizze il costo del trasporto dal luogo dell'incidente al luogo di primo soccorso è stato inserito nel massimale delle spese mediche. Quel che spendi per l'ambulanza ti viene detratto da quanto spenderai per le cure. Se i massimali sono bassi (normalmente dai 3.000 ai 15.000) poco ti resterà per pagare dottori ed ospedali».

## Però le assicurazioni dichiarano un numero crescente di vendite individuali.

«Sì, anche per l'ottimo lavoro di informazione fatto sulla distribuzione, in primo luogo da Mondial e da Europ Assistance, e con la messa a punto di polizze facili e veloci da vendere».

E che costituiscono un introito sicuro per le agenzie di viaggio a fronte di un lavoro di pochi secondi al computer. C'è chi ci guadagna delle belle provvigioni, come si spiega nelle pagine seguenti dell'inchiesta.

## E le polizze annullamento?

«Diffusissime e ben utilizzate dai clienti che, a volte, ci marciano e riescono ad ottenere indennizzi per eventi non assicurati ricorrendo a facili certificati medici. Queste situazioni stanno rivelando un elemento di pesantezza economica per

## Broker chi sono, cosa fanno

Il broker di assicurazione esercita professionalmente e senza vincoli monomandatari l'attività assicurativa, mettendo in contatto le imprese di assicurazioni con i potenziali assicurati, offrendo consulenza e ricercando le compagnie assicurative anche internazionali più idonee a rispondere alle necessità del cliente, individuale o azienda che sia. Alcuni clienti preferiscono rivolgersi al broker perché presumono di avere un'offerta ampia e oggettiva mentre altri preferiscono

