

Idd, c'è tempo per adeguarsi

L'entrata in vigore della direttiva, fissata per il primo ottobre, indica una fase di transizione che porterà il mondo trade a trovare soluzioni entro il 23 febbraio

di Paola Baldacci e Laura Dominici

Siamo davanti a cambiamenti importanti nel settore assicurativo, di per sé già spessi da digerire, e il legislatore europeo ha deciso di coinvolgere nella trasformazione tutte le categorie che agiscono nella vendita di polizze accessorie. Assodato questo, resta il conforto che c'è tempo per adeguarsi. Se la data fatidica dell'introduzione della Insurance Distribution Directive (Idd) è fissata per il primo ottobre, è altrettanto vero che si può correre ai ripari con adeguate soluzioni entro il 23 febbraio 2019.

Cosa cambia e che tipo di orientamento suggerire alle agenzie di viaggio per alleviare il compito che le attenderà è stato oggetto di dibattito nei giorni scorsi negli uffici di Europ Assistance a Milano. La tavola rotonda del ciclo MARTEDIturismo by Guida Viaggi, dal titolo "Conosciamo l'Idd, l'acronimo che impatta sulla vendita di polizze in agenzia", ha fatto emergere un messaggio rassicurante. **Massimiliano Sibilio, head of travel di Europ Assistance**, ha così sintetizzato: "È un momento di riflessione, ma non vuol dire che non sia-



Un momento del dibattito

mo pronti. Ci sono tre scadenze e due impatti da considerare, uno documentale ed uno economico". L'aspetto documentale va a segno con il documento

Dip, che ha lo scopo di rendere semplice il confronto tra due policy assicurative simili, grazie ad un format bifacciale unico. Dal primo gennaio,

poi, ci sarà il Dip aggiuntivo. "Dal punto di vista economico - spiega Sibilio - è vero che ci sono dei limiti, ma restano alcuni mesi fino al 23 febbraio per mettersi in regola, previa un'adeguata riflessione su contenuti, modelli e pricing". Ad entrare nello specifico è **Michele Cossa, ceo Borghini e Cossa Insurance Broker**: "Il cambiamento è rappresentato dal fatto che se fino ad oggi gli operatori potevano distribuire la polizza assicurativa a titolo accessorio, ora devono fare delle macro analisi. La prima differenziazione è a titolo oneroso, perché vige l'obbligo di proporre le polizze in maniera professionale. E le agenzie dovranno chiedersi se varrà la pena sostenere gli oneri dell'iscrizione al Rui e sottostare alle indicazioni di un registro che è per sua natura regolamentato". Uno dei temi principali riguarda infatti il limite del premio versato, che non dovrà superare i 200 euro a persona (contro i 500 della normativa precedente). "Caso che riguarda l'8% circa delle vendite in agenzia (secondo alcune stime), e per il quale le compagnie assicurative dovranno predisporre vie diverse", commenta Cossa. Va anche visto un aspetto positivo: "Per i distributori tradizionali può essere uno strumento fidelizzante iscriverli al Rui il proprio partner. In questo senso le compagnie stanno

rivedendo le polizze e il sistema di remunerazione", aggiunge Cossa.

Il valore del business

Il business assicurativo per un gruppo come Uvet è una fonte di ricavo importante: "Abbiamo un network di 850 agenzie a cui se ne aggiungono 200 Last Minute Tour e di proprietà - dichiara **Antonello Lanzellotto, direttore generale di Uvet Travel Network** -. Abbiamo messo a disposizione un portale esclusivo che consente di acquistare le polizze al netto. Ora con questa nuova situazione che si è venuta a creare siamo curiosi di capire cosa succederà, ma abbiamo già diramato un comunicato interno spiegando che dal primo ottobre cambierà poco. Intanto la percentuale che sfiora i nuovi limiti del premio è attorno al 5% e il nostro consulente assicurativo è a disposizione delle agenzie per chiarimenti". Uvet ha registrato un incremento del 4% nella vendita di polizze anno su anno, su un giro d'affari di 240 milioni di euro di pacchetti. **Maurizio Baino**, che per **Alpitour World** è responsabile vendite prodotti assicurativi, spiega: "Stiamo collaborando in modo intenso con Europ Assistance (è stato appena siglato un contratto per altri 7 anni, ndr) per individuare le soluzioni migliori. Ritengo che il legislatore abbia

inteso intraprendere una via per aumentare la tutela nei confronti del cliente finale. Questa va vista come un'occasione imperdibile, al di là delle difficoltà operative, per tour operator, assicurazioni e agenzie che finora hanno venduto polizze per abitudine o in forma meccanizzata". Da un punto di vista commerciale ci sono valutazioni da fare, ma secondo Baino la gran parte delle polizze, il 93-94%, sono inferiori alla soglia dei 200 euro. Conferma Sibilio di Europ Assistance: "Occorre fare delle analisi in base al business delle adv e se il punto vendita ha un forte volume di pratiche di valore alto non bisogna porre dei limiti". La società assicurativa che troverà la giusta soluzione, quasi indolore per le adv, avrà quindi a disposizione un'importante leva commerciale. Certo le agenzie, specialmente al Centro-Sud, che vivono sui viaggi di nozze saranno investite maggiormente dal problema. "Il legislatore - interviene **Tito Gherardi, responsabile commerciale Ernesto Solari Assicurazioni Genova** - ha dato enfasi al regolamento per la necessità di tutelare il consumatore, ma ha dimenticato il punto dell'investimento da parte del passeggero che potrebbe avere difficoltà a trovare un soggetto disposto a vendere una polizza ad alto costo. Così i legislatori rischiano di impe-

Cosa cambia con l'IDD

In Italia la Direttiva è stata recepita dal Decreto Legislativo n. 68 del 21/05/2018 che ha modificato il Codice delle Assicurazioni Private (CAP). L'Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (IVASS), dopo una fase di pubblica consultazione durata fino al 9 luglio, il 2 agosto ha pubblicato quattro regolamenti che danno attuazione alla normativa. Nasce la figura dell'intermediario assicurativo a titolo accessorio e deve essere iscritto al Registro degli intermediari assicurativi (Rui), a queste condizioni:

- l'attività professionale principale di tale persona fisica o giuridica è diversa dalla distribuzione assicurativa;
 - che la persona fisica o giuridica distribuisce soltanto determinati prodotti assicurativi, complementari rispetto ad un bene o servizio;
 - i prodotti assicurativi in questione non coprono il ramo vita o la responsabilità civile, a meno che tale copertura non integri il bene o servizio che l'intermediario fornisce nell'ambito della sua attività professionale principale;
- Sono esentati dall'iscrizione al Rui se:
- l'assicurazione è accessoria ad un prodotto o servizio e ne copre:

- i rischi di perdita, deterioramento, danneggiamento del prodotto fornito o il mancato uso del servizio prestato dal fornitore;
- la perdita o il danneggiamento del bagaglio e altri rischi connessi con un viaggio prenotato presso tale fornitore;
- l'assicurazione è complementare rispetto al servizio e la durata di tale servizio è pari o inferiore a tre mesi, mentre l'importo del premio versato per persona non è superiore a 200 euro.

Tra gli obblighi dell'intermediario assicurativo a titolo accessorio:

- 60 ore di formazione iniziale e 15 oppure 30 ore a seconda di che tipo di iscrizione al Registro, per singolo addetto alla vendita;
- La capacità finanziaria permanente richiesta che deve essere pari al 4% dei premi annuali incassati e non inferiore a 18mila750 euro;
- Conti separati per la vendita delle polizze.

Infine, la Direttiva dice che il cliente va informato su come l'intermediario/ agente di viaggio guadagna dalla vendita di quella polizza.