

In agenzia l'Idd cambia le regole

Tetto di 200 euro a persona per l'importo dei premi e obbligo di formazione

L'Idd, l'Insurance distribution directive, cambia la distribuzione dei prodotti assicurativi in agenzia di viaggi, dal primo ottobre. Come per molte norme legislative porta con sé risorse da destinare: le imprese dovranno dedicare tempo ed economie per adeguarsi. In questo Speciale Assicurazioni 2018, ne abbiamo parlato con due esperti che ci hanno messo in evidenza alcuni aspetti cruciali. "Per quanto riguarda il ruolo degli agenti di viaggio, la principale novità è l'introduzione *ex novo* della figura dell'"intermediario assicurativo a titolo accessorio che si intende essere qualsiasi persona fisica o giuridica che avvii o svolga a titolo oneroso l'attività di distribuzione assicurativa a titolo accessorio nel rispetto di alcune condizioni", spiega **Michèle Cossa, a.d. di Borghini e Cossa**. Tra esse, che 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 servi-

zio; che 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 princi-

pale. Per gli intermediari assicurativi a titolo accessorio è prevista la costituzione di una nuova sezione (oggi non esistente e contraddistinta dalla lettera F) del Rui (Registro unico degli intermediari assicurativi). L'Ivass si è data

tre anni di tempo (troppo all'avviso del settore, ndr) dall'entrata in vigore delle norme (quindi fino al 01/10/2021) per costituire la nuova sezione F del Rui e dettarne le regole. Nel frattempo gli intermediari assicurativi a titolo accessorio dovranno essere iscritti nell'esistente sezione E del Rui, con l'indicazione che si tratta di intermediari accessori. "Quando l'Idd diventerà effettiva, le polizze potranno essere solo complementari a un viaggio organizzato o intermediato e il premio non potrà superare i 600 euro annui - aggiunge **Christian Garrone, a.d. di I4T, Insurance 4 Travel** -. Una deroga sarà prevista per le polizze con durata fino a tre mesi, ma in quel caso il premio non potrà essere maggiore di 200 euro per persona (prima era 500 per polizza, ndr)". Presumibilmente, per vendere polizze di im-

porti maggiori gli agenti si dovranno iscrivere all'albo, nella sezione apposita (F) e quindi frequentare corsi di formazione di 30 ore per il primo anno e poi uno da 15 ore ogni dodici mesi. Un'altra ipotesi è che dovranno avere un conto corrente a parte per quest'attività. Tuttavia, è ancora prevista la figura degli "intermediari essenziali" e gli agenti di viaggio potranno continuare a essere considerati tali (alle condizioni di cui sopra) e rispettare solo normali obblighi di comportamento. Il Consiglio dei ministri ha dato il via libera, la direttiva è di minima armonizzazione e gli stati membri possono implementare misure più restrittive per il proprio mercato. Ora si attendono il decreto che la renda legge nell'ordinamento italiano e l'Ivass che determini le regole. **P. Ba.**