

AMI Assistance, Ventura scrive ad AIAV sul tema dell'IDD

notizia pubblicata **11 Luglio 2018** alle ore **12:35** nella categoria **Riceviamo e pubblichiamo**



Riceviamo e pubblichiamo la lettera di Gualtiero Ventura di Ami Assistance indirizzata al presidente di AIAV sul tema dell'IDD.

“Se tutto dovesse rimanere così come riportato nell'IDD appena pubblicato, ritengo che l'applicazione di tali norme comporterà diverse criticità amministrative, organizzative e soprattutto numerosi costi a carico delle adv non controbilanciati dagli eventuali ricavi”, commenta Gualtiero Ventura, presidente di AMI ASSISTANCE, nell'esprimere le sue perplessità sul nuovo decreto legislativo che il Governo ha recentemente adottato per recepire in Italia le disposizioni della direttiva europea 2016/97 in una lettera indirizzata a Fulvio Avataneo, presidente di AIAV, e pubblicata qualche giorno fa sul portale dell'Associazione Italiana degli Agenti di Viaggio.

Pur considerando positivo l'obiettivo della ricerca della trasparenza che si è posto il Legislatore nella stesura del testo, Gualtiero Ventura si chiede se tale principio possa essere applicato con senso anche al comparto del turismo. “Ricordo con piacere le oltre 13.000 agenzie degli anni 2006/10 e le centinaia di piccoli, medi e grandi tour operator... dove sono andate a finire le oltre 5.000 adv che oggi mancano all'appello? E i vari Teorema, Valtur, I Viaggi del Ventaglio, Comitours e tanti altri ancora? Morti e sepolti. Considerato il fatto che il settore ha di per sé già diversi problemi, la mia preoccupazione è che con questa nuova norma la selezione sarà ancora più feroce e che la distribuzione turistica subirà un'altra bella

sforbiciata”.

Ma quali sono le possibili conseguenze dell'IDD sulle adv nel momento in cui sarà reso effettivo secondo Gualtiero Ventura di AMI Assistance? “Ad oggi ci sono ancora punti poco chiari all'interno della normativa, ma l'art.10 dedicato ai requisiti professionali delle Adv parla chiaro in termini di formazione specifica e di capacità finanziaria obbligatoria. Ogni anno, ad esempio, gli addetti dovranno effettuare 15 ore di formazione, che per un dipendente costano circa 300 €. Se pensiamo che l'agenzia, vendendo mediamente 2.000 € di polizze l'anno incassa circa 600/800 € di commissioni è normale che ci si chieda se ne valga davvero la pena. Con l'art 10.6 comma b arriviamo poi all'apoteosi dell'assurdo. Si legge che l'intermediario dovrebbe possedere in modo permanente una capacità finanziaria pari al 4% della somma dei premi incassati e comunque non inferiore a 18.750 €. Per mantenerla, applicando la stessa modalità di calcolo, dovrebbe incassare premi assicurativi per 468.750 €”.

La lettera di Ventura al presidente di AIAV si conclude con una proposta orientata a salvaguardare le agenzie viaggi da eventuali conseguenze negative che seguirebbero l'introduzione della norma. “Personalmente proporrei di vietare la vendita delle polizze da parte dei Tour Operator e delle Adv e di istituire la figura dell'agente assicurativo 'di vicinanza', che possa mantenere un contatto costante e collaborativo con gli operatori del turismo. In questo caso, dato che il business di questa nuova professionalità non si limiterà certo alla vendita di 20/30 polizze l'anno nel comparto del Travel Insurance, le eventuali norme da seguire già sarebbero il suo pane quotidiano così come l'impatto economico sarebbe del tutto risibile rispetto al monte globale di provvigioni che percepirebbe per la sua attività principale”.

Per visualizzare l'intero documento è possibile visitare il sito <http://aiav.eu>.