I4T chiama a raccolta 750 agenzie

Un ciclo di seminari in tutta Italia per fare chiarezza sulle questioni aperte in tema di assicurazioni e normativa: **I4T** lancia una iniziativa dedicata alle agenzie di viaggi con l'obiettivo di coniugare la formazione su tematiche di rilevanza cruciale per l'organizzazione e la gestione del business, con il miglioramento delle performance in termini di margini e risk management.

Dopo un appuntamento pilota a Verona la scorsa settimana, che ha visto la partecipazione di 25 agenti, il calendario prevede una trentina di date che coinvolgeranno un totale di 750 agenzie partner in tutta la Penisola entro il mese di marzo.

Tra gli argomenti all'ordine del giorno: limiti e prerogative della responsabilità civile, nuove regole e aree critiche della direttiva pacchetti, modulo informativo standard, fondo di garanzia, tutela legale, gestione dei contenziosi in fase stragiudiziale e qualche consiglio pratico per velocizzare il lavoro, tutelandosi dai rischi. Previsto anche ampio spazio per il dibattito, allo scopo di stimolare il confronto e la condivisione di idee tra gli imprenditori presenti. Ogni incontro terminerà con un momento di networking: una prima colazione, un pranzo o una cena in contesti piacevoli e ricercati.

Gli eventi saranno organizzati e moderati dai 12 area manager che fanno parte del team commerciale ai quali si affiancheranno, nella maggior parte delle tappe, Christian Garrone, responsabile dell'intermediazione assicurativa, e Giovanni Giussani, direttore commerciale.

La scaletta comprende anche una parentesi dedicata a S4T, società di consulenza che supporta le agenzie di viaggi nella gestione di tutti gli aspetti burocratici legati al travel, presentata direttamente dalproject manager Pierluigi Picilli.

"Riceviamo ogni giorno telefonate di agenti che ci chiedono consulenza sui temi caldi – dichiara **Giovanni Giussani**, direttore commerciale I4T – quindi abbiamo pensato di dare risposte concrete attraverso strumenti che, oltre a tutelare l'agenzia dai rischi, permettono di migliorare la redditività, sotto forma di ancillary revenue. Un esempio è la polizza I4Flight, valida in caso di cancellazione del volo da parte del vettore, che nasce appunto dall'esigenza di tutelare gli imprenditori della distribuzione dai rischi legati all'organizzazione diretta dei pacchetti".