I4T e l'all inclusive dell'assicurazione

Proteggere il cliente finale prima durante e dopo il viaggio, tutelare il business dell’agenzia in termini di margini e continuità e salvaguardare il capitale umano, ovvero il “bene” principale dell’azienda turistica: è questa la nuova proposta di **I4T** che, in vista della stagione estiva, lancia una serie di soluzioni assicurative “all inclusive” personalizzabili sulla base delle specifiche esigenze delle agenzie di viaggi e delle altre realtà produttive della filiera, a cominciare da tour operator e DMC. L’obiettivo è semplice ma ambizioso: sgravare quanto più possibile gli operatori dagli oneri imposti dalla normativa sui pacchetti turistici, mettendoli anche al riparo dai possibili rischi connessi alle nuove responsabilità in capo a intermediari e organizzatori.

“I4T Insurance Travel è nata nel 2003 come Intermediario Assicurativo specializzato nel campo del turismo – spiega **Christian Garrone**, responsabile intermediazione assicurativa I4T – ma ha alle spalle più di 40 anni di esperienza nel mondo assicurativo e, soprattutto, può contare su una competenza trasversale che abbraccia diversi rami. Siamo in grado di offrire molto di più delle singole polizze viaggio, arrivando a gestire l’intero pacchetto di coperture assicurative dell’agenzia. Con l’entrata in vigore delle nuove norme, è cresciuta la domanda di prodotti assicurativi a tutela del business, come le polizze furto e incendio o la RC Professionale, e molti agenti si sono resi conto della necessità di proteggere anche se stessi e la propria famiglia, con specifiche soluzioni vita, salute e previdenza”.

Tutto ciò senza tralasciare il costante sviluppo di soluzioni innovative legate al turismo, con una reattività senza eguali nel mercato, frutto dell’approfondita conoscenza delle dinamiche del settore e della collaborazione con le migliori compagnie.

“Uno dei successi più recenti – prosegue Garrone – è la polizza I4Flight che abbiamo creato per ovviare ai problemi e ai costi causati dalla cancellazione del volo di andata da parte dei vettori, circostanza purtroppo sempre più frequente per scioperi e maltempo. Siamo i primi ad aver studiato e proposto un prodotto simile sul mercato e i risultati confermano che siamo sulla strada giusta: tutelando il cliente finale, I4Flight protegge anche l’agente di viaggio che, in qualità di organizzatore del pacchetto, è tenuto comunque a intervenire direttamente”.

Un altro best seller firmato I4T (www.i4t.it) è la polizza Tutela Legale che offre una copertura complementare rispetto alla RC Professionale, utile in caso di contenziosi con clienti e fornitori: la polizza prevede il rimborso delle spese legali necessarie per difendersi o per far valere i propri diritti e

può essere utilizzata in tutti i casi non previsti dalla RC Professionale, perché non pertinenti o esplicitamente esclusi.
Non solo assicurazioni: tra i nuovi progetti di maggiore successo si annovera anche S4T, società di consulenza nata per rispondere al bisogno di assistenza nella gestione di contenziosi, reclami e contratti di vendita espresso dalle agenzie. “S4T – conclude Garrone – offre, oltre al supporto tecnico/legale, l’ottimizzazione della fase di prevendita e il check-up dei contratti, tema molto delicato e particolarmente sentito dalle agenzie”.