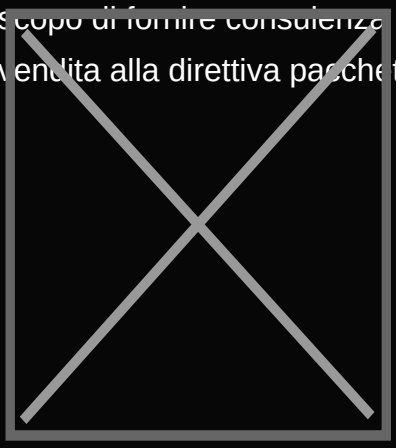
Dall'esperienza di I4T nasce S4T, consulenza a 360 gradi per gli operatori del travel

I4T, primario intermediario assicurativo specializzato nel “travel”, continua il proprio impegno a favore dei tour operator e degli intermediari con la nascita di **S4T,** Services for travel, nuova società con lo scopo di fornire consulenza alle aziende di viaggi in un più ampio numero di campi, dal contratto di vendita alla direttiva pacchetti, dalla gestione clienti al consulto con avvocati e commercialisti.



«Tutti i giorni ci confrontiamo con il mercato delle agenzie viaggi, dei network e dei tour operator - spiega **Christian Garrone**, ad della società di intermediazione assicurativa torinese - e con sempre maggiore frequenza balza all’occhio che le responsabilità e le difficoltà per i nostri clienti vanno ad acuirsi giorno dopo giorno. La prima cosa che viene in mente pensando agli intermediari assicurativi e che essi siano gestori del rischio, e per venire loro incontro nella quotidianità si è cercato di minimizzare i rischi primari per poi trasferire i restanti rischi a terzi. Con la situazione normativa attuale molto attenta al consumatore finale, minimizzare i rischi potrebbe non essere più sufficiente per un’agenzia di viaggi, e sbagliare o far male qualcosa rischia di trasformarsi in un boomerang di dimensioni ragguardevoli. Basti pensare agli obblighi previsti dalla nuova direttiva pacchetti che prevedono una maggiore responsabilità da parte degli organizzatori e intermediari di viaggi nei confronti dei viaggiatori, come ad esempio informarli sui tempi medi per l’ottenimento dei visti, le minori restrizioni al diritto di recesso in caso di vendita fuori dai locali commerciali, fino ai possibili contenziosi che potrebbero generarsi con i passeggeri"-

«Sulla base di queste valutazioni nasce S4T Services 4 Travel - prosegue Garrone - società formata da un team specializzato in materia turistica che ha come finalità il supporto e la tutela delle imprese di organizzazione e vendita di viaggi. Da dove iniziare se non dal check up del contratto di vendita per

verificare che lo stesso contenga gli elementi essenziali la cui mancanza potrebbe portare a responsabilità civili e a sanzioni pecuniarie da parte degli enti preposti? Ma non solo: Services 4 Travel deve diventare nel tempo un valido riferimento per qualunque operatore turistico necessiti di un supporto professionale a 360 gradi; dalla gestione dei clienti per eventuali contenziosi con i passeggeri fino a facilitare attraverso la propria rete il contatto con professionisti terzi specializzati nel settore della consulenza come avvocati e commercialisti. Crediamo sia un ulteriore passo avanti nell’assistenza professionale, organizzata, a latere dell’attività assicurativa per consolidare e sancire una leadership di mercato che vorremmo mantenere, soprattutto considerato il gradimento da parte dei nostri partner, non solo a parole".