Travelnostop
il giornale del travelling italiano

*edizione Nazionale*

per la tua pubblicità in questo spazio: 091.519165

# I4T lancia polizza 'salvagente' per le adv in caso di insolvenza del vettore

notizia pubblicata **10 Ottobre 2019** alle ore **10:12** nella categoria **Assicurazioni**



In un periodo di alta tensione caratterizzato dal susseguirsi di notizie relative a fallimenti, I4T presenta agli adv una polizza ‘salvagente’ contro il rischio di insolvenza di vettori aerei, navali e ferroviari. La copertura garantisce il rimborso dei costi derivanti dall’impossibilità del vettore a prestare i servizi concordati a seguito di insolvenza, indipendentemente dal fatto che il fallimento si verifichi prima o durante il viaggio. Prima della partenza I4T risarcisce gli importi relativi al viaggio già versati e non recuperabili, mentre in caso di insolvenza durante il viaggio, rimborsa i costi aggiuntivi sostenuti per la sostituzione della tratta interessata o per il rientro anticipato, nel caso in cui l’interruzione del viaggio sia inevitabile. Sottoscritta con IMA Italia Assistance S.p.A., la polizza è già disponibile per tutti gli agenti di viaggi che collaborano con I4T.

“Accanto a cancellazioni, scioperi, overbooking e ritardi, il rischio di fallimento del vettore è purtroppo diventato, a tutti gli effetti, una nuova insidia per il mondo della distribuzione. Abbiamo sviluppato una polizza smart che ha come beneficiario il cliente finale: si sottoscrive con la stessa facilità con cui si stipula una polizza medico/bagaglio e solleva, di fatto, l’agenzia dall’onere dei costi connessi alla riprotezione e/o all’annullamento del viaggio”, ha detto Giovanni Giussani, direttore commerciale I4T.

La novità è stata annunciata nel corso di TTG Travel Experience ed è destinata a tutelare gli agenti di viaggi che organizzano pacchetti per la loro clientela. Secondo un articolo pubblicato da Il Sole 24 Ore a

inizio 2019, in poco meno di 2 anni sono stati 10 i fallimenti di compagnie aeree in Europa, e la lista si è ulteriormente allungata nel corso dei mesi successivi, fino ad arrivare ai casi più recenti.

“Con questo prodotto – conclude Giussani – riconfermiamo la nostra mission di provider assicurativo al servizio delle agenzie, specializzato nello sviluppo di prodotti ad alto valore aggiunto, in grado di rispondere efficacemente alle complesse sfide imposte dall’evoluzione del settore”.