

**T&A**  
ADVERTISING

**Il primo portale dell'e-learning turistico**

MA APPROFONDISCI LE SUE  
PREFERENZE E SCOPRI IL SEGRETO  
DELLA PERFEZIONE ONLINE PER GLI STRUMENTI DI LAVORO

Online, spettacoli con i tuoi gusti

Settimanale di informazione, turismo,  
**Turismo**  
& **ATTUALITÀ**  
economia e spettacolo

Scopri le città più famose per i mercatini di Natale!

albatourgroup.biz

VIA DI SANTA PRISCA, 16 • 00153 ROMA • TARIFFA R.O.C.: «POSTE ITALIANE SPA • SPED. IN ABB. POSTALE - D.L. 353/2003 (CONV. IN L.27/02/2004 N° 46) • ART. 1, COMMA 1, DCB ROMA» • SITO INTERNET: WWW.TURISMOATTUALITA.IT

**Il viaggio  
Shandong, la Cina  
di Confucio**  
Sette giorni tra quingdao,  
difu e Pechino  
Servizio da pagina 14 a pagina 15



**Speciale**  
**Sud America**  
colori ed energia  
Servizio da pagina 6 a pagina 10

MESSICO > CATALONIA YUCATAN BEACH Swan Club



più colore alla vacanza



www.swantour.it



## Il mondo delle assicurazioni: per Borghini e Cossa consulenza e taylor made

Le assicurazioni hanno sempre più voce in capitolo nel turismo organizzato a tutela del consumatore, così come la figura del broker assicurativo è sempre più cruciale in tema di viaggi. Il ruolo e il Know How di Borghini e Cossa, sul mercato dagli anni 70

**A**l centro di un viaggio oggi ci sono anche il valore e il ruolo indiscusso dell'assicurazione. Come si inserisce in questo panorama Borghini e Cossa, azienda presente sul mercato dagli anni 70 con la creazione di polizze per i tour operator, intermediari turistici e loro clienti, quando la cultura assicurativa era certamente più scarsa? "Borghini e Cossa - spiega **Michele Cossa, amministratore delegato Borghini e Cossa** - opera nella libera intermediazione assicurativa da oltre sessantacinque anni e il nostro obiettivo è quello di continuare a fare con lo stesso impegno ed entusiasmo quello che da sempre ci appassiona, ovvero svolgere la nostra attività di consulenza professionale al fianco dei clienti per analizzare le loro necessità, trovare sul mercato le soluzioni più idonee, fornire la più ampia consulenza in fase di ge-

stione di sinistri e prevenire e affrontare al meglio il contenzioso con i propri clienti, e gestire attivamente nel tempo il relativo programma assicurativo. L'attività degli operatori turistici è disciplinata da una normativa improntata alla massima tutela del turista che pone a carico dei tour operator e dell'adv precisi obblighi e responsabilità, e la nostra azienda si basa su una forte conoscenza di legislazione nazionale, convenzioni internazionali, norme locali inerenti contratti di trasporto e alloggio... Grazie ad anni di esperienza "sul campo" conosciamo molto bene questo mondo, oggi più che mai in continuo cambiamento, e questo ci consente di garantire ai nostri clienti il miglior supporto possibile". "Una nostra caratteristica - sottolinea ancora Cossa - è quella di rifuggire dalle soluzioni pre-confezionate, prediligendo quelle 'tailor made'. Ogni caso,

in realtà, è a sé stante e merita la giusta attenzione. Storicamente il tema che negli anni ci ha sempre maggiormente interessato e nel quale oggi possiamo vantare un know how unico è quello della copertura della Responsabilità Civile Professionale". Borghini e Cossa ha lanciato recentemente un nuovo sito ([www.borghiniocossa.it](http://www.borghiniocossa.it)) che vuole farsi "portavoce della leadership e dell'esperienza decennale della società". Un sito che tratta temi importanti con una grafica fresca ed elegante, rendendo la navigazione veloce e piacevole. "Nel corso degli anni abbiamo sempre badato alla sostanza piuttosto che all'immagine - sottolinea Michele Cossa. "Poi è arrivato il momento in cui ci siamo resi conto che il valore della nostra sostanza meritava di essere comunicato in modo adeguato e così abbiamo deciso di dar vita ad un sito completamente rinnovato nelle di-

verse sezioni, facile da consultare e immediato nella spiegazione dei contenuti. Vogliamo inoltre approfittare del nuovo sito per condividere temi e aggiornamenti che riteniamo importanti con i nostri clienti, ai quali rivolgiamo grande e costante attenzione". Il caso Egitto dietro l'angolo, dove il rischio assicurativo ha avuto la sua parte, tante destinazioni di viaggio che spesso non appaiono tranquille ma sono sempre molto attraenti. Qual è il consiglio di un esperto? "Alcune destinazioni sono, oggi come anche in passato, senza dubbio da evitare. Le coperture assicurative che tutelano il viaggiatore si sono tuttavia evolute negli ultimi anni ed esistono soluzioni certamente adeguate per mete anche impegnative. E' evidente, pertanto, che nella scelta del pacchetto il prezzo non deve essere l'unico elemento da considerare come vincente - conclude Cossa ■

## Globe Inside, nuovi plus per le adv

Favorire l'incontro tra agenti di viaggio e Dmc, con l'obiettivo di personalizzare i pacchetti di viaggio. Via alla versione 3.0 del portale, obiettivo 500 agenzie

di Giuseppe Focone

**P**ersonalizzare i pacchetti di viaggio contattando direttamente i corrispondenti esteri. E' questa la strategia di Globe Inside, il portale fondato alla fine del 2011 da **Marco Cocciarini**, che garantisce alle agenzie un rapporto diretto con i principali Dmc internazionali, con i quali può vantare un solido rapporto di collaborazione. "Vogliamo snellire la filiera - commenta Cocciarini - permettendo agli agenti di costruire pacchetti di viaggio su misura grazie ai nostri rapporti privilegiati con corrispondenti esteri in oltre 105 paesi del mondo". Un marketplace italiano di servizi turistici leisure che, di fatto, accorcia la vendita ed offre un ampio ventaglio di possibilità agli agenti: "In occasione del TTG di Rimini abbiamo lanciato la versione 3.0 del portale, che ad oggi viene utilizzato in maniera continuativa da oltre 200 agenti con l'obiettivo di raggiungere quota 500 professionisti, agenti moderni in grado di costruire in autonomia pacchetti di viaggio". Un portale altamente operativo, che offre alle agenzie tre modelli di approccio con i corrispondenti: "In primis c'è il servizio base, dove gli agenti possono in ma-



niera indipendente lavorare con il corrispondente senza bisogno di assistenza. Per gli agenti meno esperti mettiamo, invece, a disposizione un servizio di booking e di consulenza che sia da supporto nella pianificazione del pacchetto. Infine, su alcune destinazioni dove i corrispondenti lavorano anche con gli operatori italiani, Globe Inside svolge una vera e propria attività di tour operating". I plus di servizi vanno in un'unica direzione, quella di ac-

celerare il lavoro degli agenti: "Il prodotto è suddiviso per tematiche di viaggio, in modo da facilitare la ricerca degli adv, che hanno la possibilità sia di costruire pacchetti di viaggio taylor made sia di acquistare i prodotti classici forniti dai corrispondenti locali. Abbiamo sezioni dedicate alle 'partenze garantite' e ai 'gruppi a formazione' oltre ad una serie di servizi accessori confermabili in tempo reale ed un motore di ricerca voli che offre

tariffe concordate con diverse compagnie aeree di linea. Inoltre, gestiamo in maniera autonoma l'emissione delle polizze assicurative ed i pagamenti internazionali a costi molto competitivi". E per il futuro, parola d'ordine internazionalizzazione: "Nel giro di sei mesi saremo operativi su Bangkok - conclude Cocciarini - ma puntiamo di svilupparci anche in Brasile, Argentina, Spagna e Portogallo e in altri paesi europei". ■