

LINK: <https://www.guidaviaggi.it/2026/10/13/borghini-e-cossa-offerta-assicurativa-servizio-ancillare-componente-essenziale/>



MATKA 2027, È PARTITA LA MACCHINA ORGANIZZATIVA



WCG
Soluzioni su misura per
l'Hospitality Real Estate

CONTATTACI

Propensione al viaggio in crescita, nonostante il contesto macroeconomico e geopolitico complesso, **attenzione alla spesa** e forte ricorso alle **prenotazioni sotto data**. E' questo il quadro tracciato da **Borghini e Cossa** nel quale l'offerta assicurativa è passata da servizio ancillare del viaggio a componente essenziale.

Il broker osserva il cambiamento da una posizione privilegiata, maturata in quasi ottant'anni di attività e di esperienza diretta nel settore turistico, lavorando al fianco dei principali player del mercato e sviluppando una **specializzazione verticale** sui **tour operator**.

HPH Hospitality Project Investment

Le opportunità
di investimento
immobiliare alberghiero
in Toscana

11 novembre ore 10.00
Stazione Leopolda - Firenze

MIKRO TOUR
INFINITEXPERIENCE

L'emozione di un viaggio
disegnato solo per te

Oriente - Estremo Oriente - Marocco

SCOPRI DI PIU'



La tenuta dell'estate

"La tenuta della stagione estiva, sulla quale in pochi avrebbero scommesso alla luce della

crisi in Medio Oriente, si deve certamente anche al **ruolo** delle **assicurazioni**: hanno supportato tanto i clienti quanto gli operatori con **coperture ben allineate** ai principali fattori di rischio – afferma – **Michele Cossa, socio e a.d. Borghini e Cossa** –, capitalizzando la propensione al viaggio, che si conferma comunque elevata. Abbiamo tuttavia assistito ad una forte concentrazione delle prenotazioni sotto data, con ricadute evidenti sulla capacità dei tour operator di programmare volumi, disponibilità e servizi”.

La risposta del fronte associativo

La **risposta** del **comparto assicurativo** durante la stagione ha evidenziato una buona qualità delle coperture, affidabilità e capacità di intervento anche nelle situazioni più critiche, consentendo in molti casi di limitarne le conseguenze economiche lungo la filiera.

“Ci auguriamo – prosegue Cossa – che il lavoro di completamento dell’offerta assicurativa svolto in questi ultimi anni possa finalmente portare a **superare** la **storica sotto-assicurazione** che caratterizza il **mercato italiano**. Un cambio di paradigma che consentirebbe anche di stimolare l’early booking, restituendo ai tour operator maggiore capacità di programmazione”.

Analisi del rischio e soluzioni tailor made

La specializzazione di Borghini e Cossa si concentra nell’analisi dedicata del **rischio** e nello sviluppo, insieme al mercato assicurativo, di **soluzioni tailor made** per ogni tour operator, dalle polizze viaggio alle coperture necessarie per proteggere l’attività dell’impresa. Un approccio che mette in relazione rischi, organizzazione e mercato, con l’obiettivo di presidiare le esposizioni effettive senza disperdere risorse in garanzie non necessarie.

Il punto secondo il manager “non è avere più assicurazioni, ma avere quella giusta. Il rischio deve essere letto all’interno del modello di business del tour operator. Il broker conosce profondamente l’impresa, capisce dove si concentrano i fattori di rischio e costruisce un **ecosistema di protezione coerente**. Compagnie, intermediari e operatori turistici hanno oggi una responsabilità comune: rendere la tutela sempre più chiara, efficace e aderente a un mercato che cambia. Perché, in una fase di forte incertezza, la prima risorsa da proteggere è la **fiducia del viaggiatore**”.



Borghi e Cossa



< Previous Post
MATKA 2027, È PARTITA LA...

RELATED ARTICLE

No Related Article

