

L'assistenza sanitaria integrativa per i dipendenti di t.o. e agenzie

# FondoEst, per la salute

Buongiardino: «Un punto di forza per le imprese del turismo»

Si chiama Fondo Est e si legge *paracadute sanitario*: è nato in attuazione dei Contratti Nazionali di Lavoro sottoscritti da Confcommercio, Fipe, Fiavet e da Filcams Cgil, Fisascat Cisl, Uil-tucs Uil. Fondo Est assicura un'assistenza sanitaria integrativa ai dipendenti delle aziende del terziario e del turismo, agenzie di viaggi incluse.

Fondo Est ha iniziato a erogare prestazioni sanitarie in aprile 2007 e in pochi anni ha raggiunto le 120.000 aziende iscritte, per un totale di oltre 1,1 milioni di lavoratori, con diversa distribuzione geografica, come ci spiega **Simonpaolo Buongiardino**, il presidente di Fondo Est.

«Finora abbiamo avuto un'adesione forte nel Nord, dove è iscritto circa il 70% dei lavoratori di terziario e turismo. Nel Sud non superiamo il 24%, anche nel-

le agenzie di viaggi. Probabilmente perché molte imprese e molti consulenti non ci conoscono. Ora uno dei nostri obiettivi è la diffusione capillare delle informazioni sui nostri servizi, per aprire un dialogo diretto con le aziende e con i consulenti sul territorio».

## Quali sono le prestazioni erogate da Fondo Est?

«Nel 2009 abbiamo erogato più di 300.000 prestazioni sanitarie, in gamma molto ampia. Il nostro piano sanitario è studiato per tutelare la salute dei lavoratori in ogni aspetto. Anzitutto Fondo Est garantisce il rimborso dei ticket per accertamenti diagnostici e di pronto soccorso delle strutture del Ssn, paga una serie di prestazioni diagnostiche e terapeutiche di alta specializzazione e rimborsa le visite specialistiche.

Lo stesso vale in termini di prevenzione, con piani articolati e completamente gratuiti per le patologie a maggiore diffusione,



Simonpaolo Buongiardino

come quelle cardiovascolari e oncologiche. Per la diagnostica sono state inserite altre prestazioni di base e molte aree d'intervento per la chirurgia. Inoltre il nostro pacchetto maternità rimborsa le analisi e le ecografie nel periodo della gravidanza,

e include un'indennità giornaliera durante il ricovero per il parto, fino a un massimo di sette giorni: un sostegno reale per le spese sostenute dalle mamme, a prescindere dall'esito della gravidanza. Il Fondo garantisce anche un supporto economico agli iscritti nel caso in cui i figli, nel primo anno di vita, dovessero subire un intervento per la correzione di malformazioni congenite. Da aprile 2010 sono state anche introdotte prestazioni di supporto all'inabilità temporanea da infortunio, come fisioterapia, agopuntura, presidi e ausili medici ortopedici».

## Come promuovete le vostre prestazioni?

«Oltre alle normali campagne di comunicazione, Fondo Est ha organizzato in alcune città italiane, già nel 2009, la manifestazione intitolata *In piazza per*

la prevenzione della sindrome metabolica, parte di un più vasto piano di sensibilizzazione. Siamo convinti che la sanità integrativa debba curare gli aspetti non coperti dai LEA, i *Livelli Essenziali di Assistenza* della sanità pubblica: anzitutto è fondamentale la prevenzione. Altre iniziative di questo tipo sono in programma quest'anno».

## Quali sono gli oneri e i vantaggi per chi si iscrive a Fondo Est?

«Il Fondo è parte integrante del Contratto Nazionale di Lavoro, dunque l'iscrizione dei dipendenti è obbligatoria per tutte le aziende che applicano il CCNL di riferimento. Con una rapida procedura telematica le imprese versano un contributo mensile per tutti i dipendenti assunti a tempo indeterminato, compresi gli apprendisti, mentre le aziende del turismo possono iscriverne anche i lavoratori con contratto a tempo determinato superiore a tre o sei mesi, secondo i casi, se il lavoratore ne fa richiesta scritta al-

l'atto dell'assunzione».

Ogni azienda che iscrive per la prima volta un lavoratore al Fondo è tenuta a pagare una quota di iscrizione *una tantum*, oltre al contributo ordinario che varia di importo secondo la tipologia di contratto. L'*una tantum* è dovuta una sola volta nella vita del lavoratore: quindi se un'impresa assume un lavoratore per il quale un'altra azienda l'ha già pagata, il contributo non è più dovuto.

I contributi per i dipendenti con CCNL Turismo, come pubblici esercizi e agenzie di viaggi, consistono in una quota *una tantum* di 15 euro per lavoratori full-time; di 8 euro per lavoratori part-time, ed un contributo mensile 10 euro per ciascun lavoratore.

«L'assistenza sanitaria integrativa - osserva Buongiardino - è un passo avanti nel welfare contrattuale, che riguarda sia l'azienda che i dipendenti: se per il dipendente è una tutela, per l'azienda è un punto di forza».

Andrea Lovelock  
www.fondoest.it

## STORIE DI SUCCESSO

# A L'Aquila Italtax batte terremoto

Per rilanciarsi in uno dei momenti più difficili della loro storia alle agenzie di viaggi servono creatività e grinta: con questa prima intervista inizia la nostra ricerca di storie di successo, quelle delle agenzie che hanno affrontato con energia la sfida difficilissima del 2009, per rimanere sul mercato e magari crescere a dispetto di tutto, anche del terremoto.



Clarice Genitti con lo staff di Italtax inaugura la nuova agenzia

## Una storia abruzzese

Iniziamo appunto da L'Aquila. L'agenzia è la storica **Italtax**, fondata nel 1949 da Nicola Tito Genitti con suo figlio Dante, per servire anzitutto il massiccio flusso migratorio verso Canada, Nord e Sud America. In seguito Dante Genitti aprì una succursale a Caracas e negli anni '70, tornato in Italia insieme alla moglie Rita, ha continuato a fare l'agente di viaggi a L'Aquila, aprendo nel '77 una filiale anche a Rieti. Oggi l'azienda è gestita da Rita Tramonti e dai suoi quattro figli.

«Dopo il terremoto - ci spiega **Clarice Genitti**, direttore tecnico di Italtax - abbiamo avuto un periodo di emergenza con una base di appoggio a Teramo. Abbia-

mo riaperto a L'Aquila verso la metà di maggio, condividendo i locali di una società di noleggio pullman.

Ora abbiamo riaperto in un locale in affitto all'interno del centro Panorama, sulla statale 17, alle porte della città».

## Come avete gestito il dopo-terremoto?

«Non è stato semplice - spiega Clarice - dopo un primo periodo di cassa integrazione siamo riusciti a reintegrare la quasi totalità del personale. È stato un grande cambiamento, dall'ubicazione alla dimensione dell'agenzia, e abbiamo dovuto tagliare i costi, ma ora lavoriamo più sereni. Abbiamo uno staff di sei persone: cinque banconisti, più l'amministratore e il rappresentante legale. Il primo obiettivo è pubblicizzare il più possibile la nostra nuova sede, sia per la clientela già fidelizzata che per i nuovi clienti. Di qui la decisione di investire in cartellonistica, con pubblicità mirate in internet, e nel lavoro per ottenere visibilità con articoli sui media locali».

## Come stanno andando le vendite nella vostra area?

«Le maggiori soddisfazioni le stiamo ottenendo con il prodotto crociere, con i viaggi di nozze e ultimamente con le prenotazioni per le vacanze estive, in particolare la villaggistica. Ma ci sono buoni segnali anche per i pacchetti di medio raggio».

## Secondo voi su cosa deve investire ora un'agenzia per 'stare' sul mercato?

«Per presidiare il mercato ed essere davvero consulente di viaggi, in questa fase dell'economia bisogna anzitutto curare la formazione del personale. Ma ci vuole anche una seria ricerca e selezione del prodotto. È indispensabile anche ottimizzare le risorse, e dotarsi di strumenti di lavoro efficienti per dare alla clientela un servizio veloce e professionale».

Italtax Viaggi - S.S. 17 Ovest - Complesso Panorama L'Aquila - Tel. 0862-410268 - www.italtax.it

Andrea Lovelock

## in breve

### TRASPORTO FERROVIARIO

## Rail Europe, fare affari con il treno

Rail Europe - online agency specializzata che distribuisce 35 reti ferroviarie - punta sul trade dopo aver aggiunto alla propria offerta altri Tgv, Thalys, Eurostar, e collegamenti interni in diversi Paesi europei, tra i quali Austria e Germania. E lo fa con una strategia che passa dall'accesso ai gds all'introduzione dei suoi web services, in aggiunta al call center di Milano. «L'81% del nostro fatturato proviene dalle agenzie. Lavoriamo con circa 3.000 punti vendita, di cui 1.500 sono registrati sul sito» ha spiegato a Milano **Roberta Godi**, marketing manager Sud Europa di Rail Europe.

«Sul nostro sito b2b offriamo alle agenzie il 3% di commissione. Inoltre da questa estate in Francia sarà possibile emettere e-ticket, e dall'anno prossimo su tutto il mercato internazionale. Tutta la nostra offerta è presente anche sui Gds, e da poco siamo partiti con i web services, che permettono di integrare il nostro motore di ricerca del trasporto ferroviario anche su siti terzi, ad esempio delle agenzie. È una novità assoluta che stiamo offrendo anche ad alcuni tour operator». Nuova nell'offerta la collaborazione con le ferrovie tedesche e austriache e i loro treni Db-Öbb Eurocity che collegano l'Italia, oltre ai City Night verso Monaco di Baviera e ai treni notturni su Salisburgo e Vienna.

«In più - ha concluso Roberta Godi - è entrato in servizio in Russia a metà dicembre il nuovo treno Sapsan, che collega ad alta velocità in 3 ore e 45 minuti Mosca e San Pietroburgo».

Giorgio Maggi  
www.raileurope.com

