



FEDERALBERGHI  
Federazione delle Associazioni  
Italiane Alberghi e Turismo



Volume 18, Numero 07

LUGLIO 2026

## FEDERALBERGHI del VERBANO CUSIO OSSOLA

*L'ospitalità al Vs. servizio !!*



*Vista sul  
Golgo Borromeo*

SOMMARIO

OVERVIEW PAG. 2

PAG 6 e 7

PAG 8 e 9

SERVIZI AGGIUNTIVI PER GLI ASSOCIATI PAG 10 PAG 23

AZIENDE Da PAG 3 a PAG 5 PARTNERS Da PAG 11 a PAG 13 PAG 15

TRIBUNA APERTA PAG 14

PAG 16 e 17

PAG 18

PAG 19

PAG 20 e 21

PAG 22

VISIT PIEMONTE PAG 24

APP - DIGITALE & DINTORNI PAG 25

SOCIAL :



@FederalbergVCO



Federalberghi VCO



Federalberghi VCO

OVERVIEW

# COME VA IL TURISMO IN ITALIA

MAGGIO 2026

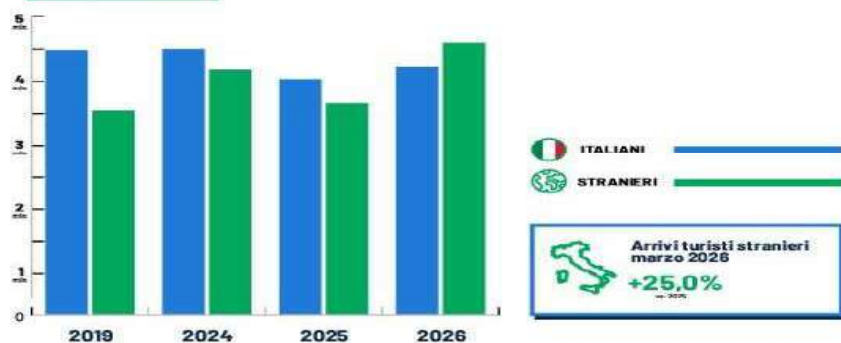
## ANDAMENTO DEL TURISMO IN ITALIA: FLUSSI TURISTICI IN CRESCITA A MARZO 2026

FONTE: ISTAT

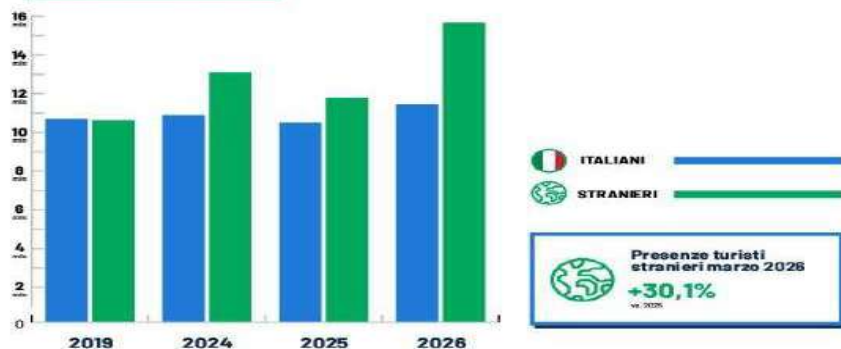
Secondo i dati Istat, a marzo 2026 in Italia si registrano 8,9 milioni di arrivi (+15,5% rispetto a marzo 2025) e 26,9 milioni di presenze (+20,8%). La crescita degli arrivi sostenuta sia dalla domanda interna (+8,9%) che da quella internazionale (+26,0%). Analoghe si rintracciano per le presenze, con una crescita maggiore della componente straniera (+30,1%) rispetto a quella domestica (+9,9%). La permanenza media si attesta a 3,02 notti, in aumento rispetto al 2025 (+4,5%). La composizione dei flussi mostra una prevalenza straniera nelle presenze (57,4%) rispetto alla componente domestica (42,6%).

### ARRIVI E PRESENZE MARZO

#### ARRIVI



#### PRESENZE



## ITALIA E COMPETITOR MARZO 2026

FONTE: EUROSTAT

L'Italia si conferma tra le principali destinazioni turistiche europee con quasi 27 milioni di presenze a marzo 2026, collocandosi davanti a Francia (24,2 milioni) e Grecia (2,7 milioni), superata da Germania (28,5 milioni) e Spagna (31,7 milioni). Rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, l'Italia segna una crescita delle presenze superiore al 20%, più alta dei principali competitor (Spagna +4,8%, Germania +2,6%, Francia +1,5%), mentre la Grecia registra un calo (-1,7%). L'Italia si distingue anche per la permanenza media elevata, pari a 3,02 notti, seconda solo alla Spagna (3,08), mentre gli altri Paesi si attestano poco sopra le 2 notti.

FONTE / MINISTERO DEL TURISMO



L'ospitalità al Vs. servizio !

# Molto di più per il tuo Hotel: incassi senza pensieri con l'offerta dedicata di **XPay Hotel**.

**XPay Hotel** ti aiuta a gestire  
le prenotazioni e a massimizzare  
le garanzie di incasso anche in caso  
di disdetta. Oggi a condizioni dedicate  
per gli **Associati Federalberghi**.

**0,88%**

Commissioni Carte  
Consumer Europe\*

**1,89%**

Commissioni Carte  
Business Europe\*

**0,10€**

Costo  
per transazione

\*Merchant fee variabile e in riferimento alle transazioni consumer europee



Inquadra il QR Code

Inserisci il **codice promozionale NEXI4TOURISM**  
durante il processo di convenzionamento digitale.



**nexi**  
every day, every pay

Message pubblicitario con finalità promozionali. Per info e condizioni vai su [nexi.it/xpay/hotel](https://www.nexi.it/xpay/hotel)

gfl  
COSMETICS

DIPRES  
ACQUANET

OSMÈ SI PRENDE  
DELICATAMENTE CURA  
DI TUTTI I TIPI  
DI PELLE E CAPELLI

osmè  
organic



PRIJA È UN'ESPERIENZA  
ESOTICA DI LUSO  
E BENESSERE

PRIJA



**AREA MANAGER:**

Sig. Gianpietro Schiffo  
366 5933950  
gianpietro.schiffo@dipres.it

[www.dipres.it](http://www.dipres.it)

**himade**  
HUBIGER & MARCHETTI

HOSPITALITY

**TU LO CHIAMMI  
SCARTO.  
NOI LO CHIAMMIAMO  
DESIGN.**

DESIGN CIRCOLARE  
MADE IN ITALY

## **E TU, CHE STORIA RACCONTI AI TUOI OSPITI?**

HiMade salva la materia prima che diventi scarto e la trasforma in  
arredi unici, su misura per la tua struttura.

Pezzi che i tuoi ospiti **notano, fotografano e raccontano**

Guarda cosa può diventare ciò che tutti buttano via.

[www.himade.it](http://www.himade.it)  
[info@himade.it](mailto:info@himade.it)

**DAI AL TUO HOTEL  
UN'IDENTITÀ CHE  
SI RACCONTA**

Inquadra il QR code e contattaci ora



# La nuova truffa su WhatsApp colpisce i turisti: come difendersi

Con l'estate e l'aumento delle prenotazioni alberghiere, anche i truffatori si adeguano. Il nuovo inganno per carpire i dati delle carte di credito gira su WhatsApp.

La nuova frode prende di mira chi ha prenotato un hotel e, a detta degli esperti, è particolarmente sofisticata.

Secondo quanto riportato, i truffatori invierebbero messaggi presentandosi come la struttura presso cui si è prenotato il soggiorno, chiedendo la **conferma della prenotazione**, la verifica del pagamento o informazioni personali. I messaggi vengono tradotti nella lingua della vittima (il sistema di truffa è già stato rilevato in 10 Paesi) e invitano a cliccare su un link che rimanda a una pagina quasi identica a quella dell'albergo. Una volta inseriti i dati della carta di credito, questi vengono inviati ai truffatori.

Gli esperti raccomandano di non comunicare mai dati bancari tramite WhatsApp e di diffidare da qualsiasi richiesta di pagamento ricevuta con un messaggio, anche se sembra provenire dall'hotel presso cui si è prenotato.



# Agenzie di viaggi: 10 trend che cambieranno il futuro

Cresce il peso turistico della Gen Z e la domanda dei viaggi si frammenta. Grazie allo studio “**Supercharging Travel**” sulle tendenze della distribuzione nei prossimi dieci anni, realizzato da **RateHawk e PhocusWire**, gli **agentic AI** cominciano a essere visti per quel che sono davvero: il 49% degli intervistati li considera aiutanti necessari alla gestione di operazioni automatizzate, perché queste sono sempre meno sostenibili da parte degli agenti di viaggi (umani), il 57% dei quali, non a caso, ha oggi maturato un’opinione pienamente favorevole al loro impiego.

“Abituati all’uso dei social network sin dalla nascita – ha dichiarato alla presentazione dello studio **Astrid Kastberg**, managing director RateHawk - gli attuali viaggiatori nati fra il 1997 e il 2012 tenderanno sempre più a scegliere in funzione di ciò che viene suggerito nelle community, mostrando un gusto volatile e una sensibilità particolarmente attenta alla convenienza dell’offerta. Per l’agente di viaggi diventa perciò fondamentale presidiare non solo i social di tendenza, ma sviluppare connessioni Application Programming Interface volte a velocizzare lo scambio di dati fra software differenti”. Tradotto: le richieste di viaggi “unici” continueranno a crescere, l’abitudine alle **emergenze** costringerà ad ampliare e diversificare la propria rete di suppliers, i ritmi di risposta dovranno competere in tempo reale con quelli dei chatbot (o dei propri alleati chatbot), ma anche l’approvvigionamento di dati dovrà raggiungere livelli qualitativi massimi.

La spinta digitale è poi destinata a farsi sentire sui metodi di **pagamento elettronici**, sempre più predisposti per favorire la co-partecipazione alle spese. “Il dato più rassicurante riguarda la centralità dell’agente di viaggi umano - ha aggiunto Kastberg – dal momento che il 33% di chi sceglierà di prenotare in agenzia, lo farà soprattutto per la **possibilità empatica** di parlare con una persona, confidando in una sua gestione delle prenotazioni facile e veloce nel 32% dei casi, oltre che in una maggiore expertise nel 27% dei casi”.

I trend individuati dallo studio sono stati ampiamente confermati dagli ospiti speciali intervenuti alla presentazione di ReteHawk-Phocuswire, cioè Siri Palisaar (Lufthansa City Center), Vaibhav Singh (MakeMyTrip), Sinéad Reilly (Travelport) e Ilya Kravtsov (Emerging Travel Group).

## Prenotazioni alberghiere estate 2026: settembre rafforza la stagione, cresce anche la quota di viaggiatori internazionali

Le previsioni sulle prenotazioni alberghiere per l'estate 2026 indicano un **andamento positivo per l'Italia**. Secondo l'edizione Mid-Year dell'Hotel Booking Trends di SiteMinder, nel periodo giugno-settembre le prenotazioni alberghiere previste in Italia **crescono del 5,9% rispetto al 2025**, mentre il numero di notti aumenta del 6,3%.

Il dato conferma una stagione estiva in crescita e mette in evidenza due tendenze da osservare con attenzione. La prima riguarda il calendario della domanda, con **settembre che registra le variazioni più alte** su base annua per prenotazioni, numero di notti e tariffa media giornaliera. La seconda riguarda la composizione dei flussi, perché nell'intero periodo estivo **aumenta il peso dei viaggiatori internazionali**, che raggiungono l'85,10% delle prenotazioni.

Il report prende in esame le prenotazioni previste tra giugno e settembre 2026, confrontandole con quelle dello stesso periodo dell'anno precedente. L'analisi si basa sui dati della piattaforma SiteMinder, che gestisce un volume di 135 milioni di prenotazioni annuali e analizza 22 mercati turistici tra Americhe, Asia-Pacifico ed Europa.

### Una stagione positiva, con settembre in evidenza

L'andamento delle prenotazioni previste mostra una crescita progressiva nel corso dell'estate. Giugno resta sostanzialmente stabile rispetto al 2025, con una lieve flessione dello 0,9%, mentre luglio registra un incremento stimato del 12,2%. Ad agosto, invece, si attesta su una crescita più contenuta, pari al 4,2%.

Il dato più evidente riguarda settembre, per il quale SiteMinder stima un **aumento delle prenotazioni del 15,8%** rispetto all'anno precedente e una **crescita del numero di notti del 17,8%**. Il mese di settembre, quindi, emerge come il più dinamico all'interno del periodo analizzato, confermando l'interesse per soggiorni collocati nella parte finale dell'estate.

### Tariffe medie più alte a fine stagione

Il ruolo di settembre emerge anche dal confronto sulle tariffe medie giornaliere. Secondo le stime del report, luglio e agosto dovrebbero mantenersi su valori vicini a quelli del 2025, con lievi variazioni al ribasso. Per luglio l'ADR previsto è pari a 282,21 euro, in calo del 1,3%. Per agosto la tariffa media stimata è di 288,61 euro, con una flessione dello 0,1%.

A settembre, invece, la **tariffa media giornaliera** dovrebbe raggiungere **332,54 euro a notte**, con un **incremento del 5,7% su base annua**. Questo dato indica una maggiore tenuta del valore economico nella parte finale della stagione, in controtendenza rispetto alla sostanziale stabilità dei due mesi estivi centrali.

### Prenotazioni anticipate e soggiorni più lunghi

Un altro elemento da osservare riguarda il **tempo che intercorre tra la prenotazione e il soggiorno**.

Secondo il report, l'Italia si distingue tra i mercati europei analizzati per l'elevato anticipo con cui vengono prenotati i soggiorni. Nel periodo giugno-settembre, l'intervallo medio raggiunge 161,15 giorni, con un **aumento del 5,1% rispetto al 2025**. Per i soggiorni di settembre il dato è ancora più marcato, con una media di 222,89 giorni pari a oltre sette mesi.

Allo stesso tempo, una prenotazione effettuata con largo anticipo può esporre le strutture a una maggiore variabilità. Il report segnala, infatti, un **lieve aumento del tasso di cancellazione** complessivo per il periodo estivo, che raggiunge il 22,55%, con una crescita di 1,2 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Per questo motivo, le prenotazioni anticipate richiedono un monitoraggio continuo. Cancellazioni, disponibilità residue e andamento dei mercati di provenienza diventano elementi da osservare con attenzione, soprattutto nei mesi in cui una parte consistente della domanda è già stata acquisita.

Anche la **durata media dei soggiorni** rileva un aumento. Nel periodo giugno-settembre, la permanenza media passa da 2,20 a 2,23 notti, con una **crescita dell'1,4%** su base annua. Il dato è contenuto, ma risulta significativo perché si muove in direzione diversa rispetto ad altri mercati europei, dove i soggiorni tendono ad accorciarsi. Agosto e settembre confermano questa evoluzione, con permanenze medie rispettivamente di 2,44 notti e 2,23 notti.

### Cresce la quota di ospiti internazionali

L'analisi di SiteMinder evidenzia un importante cambiamento nella composizione della domanda. Nel periodo giugno-settembre, la quota di prenotazioni effettuate da **ospiti internazionali sale all'85,10%**, rispetto all'81,33% del 2025, mentre la quota domestica scende dal 18,67% al 14,90%.

Il dato conferma il forte richiamo dell'Italia sui mercati esteri e segnala una crescente incidenza della domanda internazionale nella stagione estiva.



FEDERALBERGHI  
VERBANO CUSIO OSSOLA



**PAIDEIA s.r.l.s.**

Via Novara 71 – 28016 – Orta San Giulio (NO)

P.iva / C.F. 02657620031

E-mail [paideiasrls21@gmail.com](mailto:paideiasrls21@gmail.com)

Amministratore Unico: Maria Paola Mathieu

Cell: 335 5970784

## *Sportello Consulenza Energia*

### **Servizio rivolto a Cittadini ed Imprese del territorio**

Il mercoledì - dalle 10 alle 13 - presso gli uffici Federalberghi VCO /Consorzio Maggiore in Via Canna 9 a Verbania Intra verrà erogata, previo appuntamento:

- Consulenza per contrattualizzazione ed efficientamento energetico
- Verifica documentale

**La prima consulenza, così come la verifica, saranno gratuite!**

Per interventi e contratti di fornitura successivi alla verifica:

- 1) se eseguiti da aziende convenzionate la consulenza proseguirà in modo gratuito
- 2) in caso di assegnazione lavori e contratti ad aziende terze, la consulenza professionale potrà proseguire previo compenso economico da valutarsi caso per caso, con preventivo iniziale da sottoporre all'interessato

Settori di competenza:

SETTORI DI COMPETENZA	
CONTRATTUALISTICA	EFFICIENTAMENTO
ALLACCIAMENTI	FOTOVOLTAICO
SUBENTRI	POMPE DI CALORE
VOLTURE	QUALITA' DELL'ARIA
VERIFICA BOLLETTE CON ANALISI CONSUMI	STAZIONI DI RICARICA
CONTRATTI DI FORNITURA	MONITORAGGIO PER IL CONTROLLO DEI CONSUMI
CREDITI DI IMPOSTA E INCENTIVI	COMUNITA' ENERGETICHE

# INENERGY

GAS&POWER

## L'energia sostenibile del tuo territorio

**InEnergy** è lieta di annunciare il rinnovo della partnership con **FEDERALBERGHI** del **VCO**.

Siamo a fianco degli associati Federalberghi nel rendere disponibili **forniture di energia elettrica e gas naturale a prezzi competitivi e attente alla sostenibilità ambientale.**

[www.in-energy.it](http://www.in-energy.it)

Per farti ripartire con slancio Ti abbiamo **riservato** una **incredibile offerta Luce** a prezzo indicizzato alla borsa elettrica! Scopri di più dal tuo referente Federalberghi!

ENERGIA

**100%  
GREEN**

PRODOTTA DALLE CENTRALI  
IDROELETTRICHE DELL' OSSOLA

[info@in-energy.it](mailto:info@in-energy.it)

Numero Verde

**800.188.569**



# LA MIGLIORE CONNESSIONE SENZA VINCOLO AL SINGOLO OPERATORE

**@CROLLA**  
SISTEMI S.r.l.  
SOLUZIONI PER COMUNICARE

Mettiamo in campo tutta la nostra **esperienza** per fornire la più **stabile** linea telefonica e internet presente sul **vostro territorio**.  
Offri ai tuoi ospiti il comfort di rimanere sempre connesso con il resto del mondo, grazie a una **connettività sicura, affidabile e di alta qualità**.



Servizi di **connettività dedicata o condivisa** su tutte le tecnologie esistenti (Fibra, FWA, LTE) ed upgrade a tecnologie più performanti non appena disponibili.



Collegamento su **linee telefoniche nuove o esistenti** con portabilità della numerazione in modalità classica (WLR) oppure VoIP, personalizzate sulla base delle singole esigenze.



**Gestione multioperatore** con unico riferimento tecnico e amministrativo.



**Assistenza quotidiana e diretta** con monitoraggio dei nostri tecnici.



**Servizi di Back up** per avere sempre la linea anche in caso di guasto.

**@CROLLA**  
SISTEMI S.r.l.

SOLUZIONI PER COMUNICARE

[www.crollatelecom.it](http://www.crollatelecom.it)



Via Martiri delle Foibe, 27 - 28024 Gozzano (NO)  
Tel. 0322 94617 | [commerciale@crollatelecom.it](mailto:commerciale@crollatelecom.it)



L' Ospitalità al Vs. servizio!

# TV Professionali multimediali a norma GDPR

**@CROLLA**  
SISTEMI S.p.A.  
SOLUZIONI PER COMUNICARE

**PHILIPS**

## CHROMECAST PROFESSIONALE A NORMA GDPR



Coinvolgi e intrattieni direttamente gli ospiti con **MediaSuite**. Per un livello sorprendente di comfort e con soluzioni di connettività dedicate e senza limiti.

Per rimanere sempre connessi con il mondo esterno e ricevere comunicazioni utili su interfacce personalizzate.

## UTILIZZO IMMEDIATO

Gli ospiti accedono al proprio account Netflix e possono continuare a guardare in hotel i loro programmi preferiti.

**IN CONFORMITÀ CON IL GDPR - OGNI INFORMAZIONE SULL'ACCOUNT È CANCELLATA IN AUTOMATICO AL MOMENTO DEL CHECK-OUT**

## NETFLIX

Google Play

Chromecast built-in

Extended Lifetime

Analytics on-board

UI customization

Guest surveys

## A PROVA DI FUTURO

Aggiorna Android gestendo la rete di TV attraverso una connessione locale e prolunga la durata del sistema.

**@CROLLA**  
SISTEMI S.p.A.

SOLUZIONI PER COMUNICARE

[www.crollatelecom.it](http://www.crollatelecom.it)



Via Martiri delle Foibe, 27 - 28024 Gozzano (NO)  
Tel. 0322 94617 | [commerciale@crollatelecom.it](mailto:commerciale@crollatelecom.it)

## TRIBUNA APERTA: QUESITI FREQUENTI e CURIOSITA'

**Quesito:** Ho letto che la Siae ha aggiornato le penali applicabili in caso di eventi abusivi. In cosa consiste l'aggiornamento?



**Risposta:**

**La Siae ha modificato le penali applicabili in caso di prima utilizzazione abusiva di musica del loro repertorio**, abbreviando i termini entro i quali deve avvenire la regolarizzazione al fine di ottenere una riduzione della penale.

In caso di regolarizzazione entro 5 giorni dalla notifica, la penale è pari al 15% + € 30 per spese di istruttoria.

In caso di regolarizzazione tra 6 e 10 giorni dalla notifica, la penale è pari al 20% + € 50 per spese di istruttoria.

In caso di regolarizzazione oltre 10 giorni dalla notifica, la penale è pari al 30% + € 75 per spese di istruttoria.

I termini decorrono dalla data di notifica dell'atto e non più dalla data di redazione.

Resta confermato il regime di penali progressive in caso di recidiva (50% – 100% – 200%).

Inoltre, resta confermata la perdita delle agevolazioni previste dagli accordi federali nazionali in caso di pagamenti oltre i termini previsti.

\*\*\*\*\*

**Quesito:** Posso trasformare il premio di produttività in benefit aziendale?

**Risposta:**

La legge di bilancio 2026 (legge 30 dicembre 2025, n. 199) ha ridotto all'1% l'imposta sostitutiva sui premi di produttività e sulle partecipazioni agli utili erogati nel biennio 2026-2027 (di cui all'articolo 1, c. 182, della legge 28 dicembre 2015, n. 208). Contestualmente, il limite massimo di imponibile ammesso al beneficio è salito da 3.000 a 5.000 euro.

La norma ha sollevato alcuni dubbi applicativi. In particolare, non era chiaro se il lavoratore potesse convertire il premio in benefit aziendali (welfare aziendale ex articolo 51 del TUIR) – facoltà prevista dal comma 184 della legge n. 208 del 2015 – spingendosi fino al nuovo tetto dei 5.000 euro. L'incertezza nasceva dal fatto che la legge di bilancio 2026 menziona esplicitamente solo il comma 182 (tassazione del premio in denaro) e non il 184 (conversione in benefit). Tuttavia, il comma 184, nel regolare la scelta tra denaro e natura, rinvia in blocco alla disciplina dell'imposta sostitutiva richiamando proprio i commi 182 e seguenti.

Per dirimere i dubbi interpretativi, l'Agenzia delle entrate ha pubblicato alcuni chiarimenti, confermando che il nuovo limite di 5.000 euro si applica anche quando il lavoratore sceglie di ricevere il premio sotto forma di benefit aziendale.



FEDERALBERGH PROVINCIA DEL VERRANO CUSIO OSSOLA

L' Ospitalità al Vs. servizio!

# GIUSTACCHINI BUSINESS

## IL TUO NUOVO PARTNER PER LE FORNITURE PROFESSIONALI



**IGIENE**  
PROFESSIONALE



**CANCELLERIA**  
E PRODOTTI PER UFFICIO



**STAMPANTI**  
ED INFORMATICA



**SMALTIMENTO TONER**  
ESAUSTI E RAE



**CONSEGNA**  
**IN 24/48 ORE**  
con corriere nazionale



**PORTALE WEB**  
per effettuare gli ordini in  
autonomia



**CONSULENTE**  
**COMMERCIALE**  
**DEDICATO**  
che saprà consigliarvi nei  
vostri acquisti di prodotti e  
servizi



Seguici su  
[www.giustacchini.it](http://www.giustacchini.it)



**Alessandra Nanni**

Cell. 339 2639780

[alessandra.nanni@giustacchini.it](mailto:alessandra.nanni@giustacchini.it)



SICUREZZA



FORMAZIONE



QUALITÀ



NETWORKING

**SOLUZIONI COMPLETE**  
PER LA TUA STRUTTURA,  
OGNI GIORNO

## ENIT - piano workshop 2026

L'Enit ha pubblicato il seguente calendario dei propri workshop programmati per il 2026 in Corea, Giappone, Spagna, Francia, UK & Ireland, Polonia.

MERCATO	LUOGO E DATA	SEGMENTO	PREZZO No Soci Club Italia	PREZZO Soci Club Italia
<b>COREA</b>	Seoul, 22 settembre 2026	Leisure	€ 1.800,00 + IVA	€ 1.530,00 + IVA
<b>GIAPPONE</b>	Tokyo, 25 settembre 2026	Leisure	€ 1.800,00 + IVA	€ 1.530,00 + IVA
<b>SPAGNA</b>	Barcellona, 16 novembre 2026	MICE/Lusso	€ 2.500,00 + IVA	€ 2.125,00 + IVA
<b>FRANCIA</b>	Parigi, 18 novembre 2026	Wedding/Lusso	€ 2.500,00 + IVA	€ 2.125,00 + IVA
<b>UK &amp; IRELAND</b>	Londra, 19 novembre 2026	Wedding/Lusso	€ 2.500,00 + IVA	€ 2.125,00 + IVA
<b>POLONIA</b>	Cracovia, Poznan, Varsavia 1-3 dicembre 2026	Leisure	€ 3.000,00 + IVA	€ 2.550,00 + IVA

Le prenotazioni possono essere effettuate online, all'indirizzo [https://clubitalia.enit.it/clubitalia\\_frontend.php/ci\\_workshop](https://clubitalia.enit.it/clubitalia_frontend.php/ci_workshop), dove sono disponibili informazioni sulle date di svolgimento dei singoli workshop e sulle quote di partecipazione.

I soci del club Italia possono accedere come utenti registrati, utilizzando le proprie credenziali.

I workshop Enit saranno confermati al raggiungimento di un numero adeguato di Regioni e/o operatori privati.



Spett.le

**Federalberghi Provincia del Verbano Cusio Ossola**

Milano, 19/06/2026

**Oggetto: diffusione di canali televisivi nelle stanze e negli spazi comuni degli alberghi**

Gentili Signori,

facciamo seguito alle interlocuzioni intercorse rispetto al tema della diffusione di canali televisivi nelle stanze e negli spazi comuni degli alberghi per chiarire quanto segue.

Al fine di assicurare il rispetto della legalità contro la pirateria, e a tutela del diritto d'autore e degli interessi anche dei vostri associati che pagano regolarmente l'abbonamento Sky, Sky si affida a propri incaricati per verificare i casi di utilizzo illecito dell'abbonamento di tipo residenziale Sky nei locali pubblici ed eventuali forme di pirateria quali la visione di eventi sportivi in diretta trasmessi da Sky in bar, ristoranti e altri esercizi commerciali, impiegando un abbonamento per l'appunto privato anziché Sky Business oppure senza alcun abbonamento.

Al riguardo, la Corte di giustizia UE e la giurisprudenza italiana hanno più volte ribadito che la ricezione e ritrasmissione di canali televisivi nazionali o stranieri e dei relativi contenuti (eventi sportivi, opere cinematografiche, ecc.) da parte di strutture aperte al pubblico costituisce una forma di comunicazione ad un pubblico nuovo delle opere e degli altri contenuti trasmessi, che necessita dell'autorizzazione di tutti gli aventi diritto (titolari delle esclusive sugli eventi sportivi e sulle opere cinematografiche, autori musicali, produttori fonografici, ecc.) nei territori in cui la ritrasmissione avviene.

Con particolare riferimento alle strutture alberghiere, anche la Corte di Cassazione ha recentemente confermato che tale principio vale sia per i contenuti diffusi tramite apparecchi televisivi installati all'interno delle camere, sia in qualsiasi altro spazio comune dell'albergo, e anche se la struttura non richiede uno specifico compenso ai clienti per la ricezione/visione dei canali (Corte di Cassazione, Sez. I, n. 12841 del 13 maggio 2025).

Si precisa inoltre che il suddetto principio si applica anche ai canali televisivi liberamente ricevibili in chiaro. Anche in questo caso, infatti, le strutture pubbliche non possono rendere questi canali altrettanto liberamente accessibili ai propri clienti senza autorizzazione dei titolari dei diritti, compresi i licenziatari dei diritti sui contenuti ritrasmessi.

I principi sopra riportati sono stati via via affermati dalle corti europee ed italiane con riferimento agli alberghi (Corte di Cassazione, Sez. I, n. 12841 del 13 maggio 2025; Corte di Giustizia UE, 7 dicembre 2006, in causa C-306/05, *SGAE c. Rafael Hoteles SA*), ai pub e ai bar (Corte di Giustizia UE, 4 ottobre 2011, nelle cause riunite C-403/08 e C-429/08, *Football Association Premier League et al. c. QC Leisure et al.*), agli studi professionali (Corte di Giustizia UE, 15 marzo 2012, in causa C-135/10, *SCF c. Marco Del Corso*), ai centri termali (Corte di Giustizia UE, 27 febbraio 2014, in causa C-351/12, *OSA c. Léčebné lázně Mariánské Lázně a.s.*), agli aerei e ai treni (Corte di Giustizia UE, 20 aprile 2023, in cause riunite C-775/21 e C-826/21, *Blue Air Aviation c. UCMR*), e recentemente agli affitti brevi di abitazioni private (Corte di Giustizia EU, 20 giugno 2024, in causa C-135/23, *GEMA c. GL*).

Ne consegue che i vostri associati non possono diffondere, nelle camere o negli spazi comuni, contenuti su cui Sky vanta diritti di esclusiva (anche se trasmessi su segnali televisivi in chiaro) senza l'autorizzazione di Sky alla ritrasmissione di tali contenuti in strutture pubbliche in Italia.

*Introdotta una misura di significativa importanza per il comparto*



# LE MANCE NEL SETTORE TURISTICO ALBERGHIERO: NUOVE OPPORTUNITÀ PER IMPRESE E LAVORATORI



*di Antonio Griesi  
Avvocato, Funzionario Servizio Legale-Tributario Federalberghe*



**L**e mance rappresentano, da sempre, una manifestazione concreta del legame diretto tra cliente e lavoratore del turismo. Esse traducono in un gesto economico la gratitudine per la qualità dell'esperienza ricevuta, costituendo un elemento distintivo della cultura dell'ospitalità italiana. Oggi, grazie a un intervento normativo di rilievo, questo gesto

spontaneo assume anche una valenza economica e organizzativa di primo piano per tutto il comparto turistico alberghiero.

## **NUOVA DISCIPLINA PER LE MANCE**

A partire dal 1° gennaio 2023 è stato introdotto, per effetto delle modifiche contenute nella legge di bilancio e delle successive indicazioni applicative, un regime

fiscale e previdenziale agevolato riferito alle mance corrisposte ai lavoratori del settore privato impiegati presso strutture ricettive e pubblici esercizi. Tale disciplina prevede, in presenza di determinate condizioni, l'applicazione di un'imposta sostitutiva dell'aliquota ordinaria dell'IRPEF pari al 5% sulle somme elargite dai clienti, indipendentemente dal fatto che



queste siano trasferite in contanti o tramite strumenti di pagamento elettronici. La legge n. 207 del 30 dicembre 2024 (Legge di Bilancio 2024) ha confermato e stabilizzato la misura, disponendo che a decorrere dal 1° gennaio 2025 il beneficio trovi applicazione entro il limite del 30% del reddito complessivo da lavoro dipendente, per i lavoratori che, nell'anno precedente, abbiano percepito compensi non superiori a 75.000 euro. In sostanza, il legislatore ha inteso garantire una cornice di certezza giuridica e di sostenibilità economica, ponendo limiti proporzionati al reddito per mantenere l'intervento mirato ai lavoratori effettivamente beneficiari di tali emolumenti.

Sotto il profilo previdenziale, le mance - a prescindere dalle modalità di corresponsione - non concorrono alla formazione della base imponibile ai fini contributivi e assistenziali e non rilevano nella determinazione del trattamento di fine rapporto (TFR). Si tratta dunque di somme che, pur restando fiscalmente rilevanti ai fini dell'applicazione dell'imposta sostitutiva, non incidono sull'onerosità contributiva a carico delle imprese né sul costo del lavoro. L'Agenzia delle Entrate ha inoltre chiarito che tali importi non sono soggetti a IVA e non concorrono alla formazione del reddito d'impresa del datore di lavoro, confermando che la gestione delle mance non determina obblighi aggiuntivi in capo all'impresa. Tali precisazioni hanno permesso di armonizzare il trattamento delle mance con gli obiettivi di semplificazione e trasparenza che ispirano la riforma.

pendenti delle strutture alberghiere o degli esercizi di somministrazione, ma anche a coloro che, pur dipendendo da imprese terze, operano stabilmente presso tali strutture (ad esempio, addetti ai servizi di esternalizzazione o di supporto operativo). Tale interpretazione, inizialmente non recepita nelle prime istruzioni operative dell'INPS, è stata successivamente adottata dall'Istituto, a seguito delle interlocuzioni promosse da Federalberghi e delle successive circolari di chiarimento, garantendo così un'applicazione uniforme della norma su tutto il territorio nazionale. La regolamentazione delle mance secondo un criterio di trasparenza e leggerezza fiscale segna un passaggio strategico per le imprese del turismo. Essa consente di integrare, in un quadro ordinato e verificabile, una componente retributiva che fino a poco tempo fa era trattata in modo disomogeneo o informale. Per le aziende, ciò significa poter contare su strumenti di gestione del personale più moderni, coerenti con i principi di compliance e tracciabilità imposti dal contesto finanziario e fiscale contemporaneo. Dal punto di vista del personale, la disciplina produce un duplice effetto positivo: da un lato accresce il reddito disponibile, dall'altro consolida la percezione di equità

#### AMBITO DI APPLICAZIONE

Particolare attenzione è stata dedicata anche alla definizione dell'ambito soggettivo di applicazione. Con i propri documenti di prassi, l'Agenzia delle Entrate ha precisato che il regime agevolato si applica non solo ai lavoratori di-

e riconoscimento del merito individuale. Il fatto che le mance siano fiscalmente agevolate consente al lavoratore di percepire un beneficio netto maggiore, senza generare oneri aggiuntivi per l'impresa. Ciò rafforza la motivazione e stimola un miglioramento della qualità del servizio, perché il legame diretto tra soddisfazione del cliente e riconoscimento economico diviene più trasparente e vantaggioso per entrambe le parti. Un ulteriore elemento di valore è rappresentato dalle iniziative di informazione e formazione. Federalberghi nazionale, con il patrocinio del Ministero del Turismo, ha prodotto un video tutorial dedicato alla gestione corretta delle mance, volto a diffondere prassi uniformi e a offrire a imprese e lavoratori un quadro operativo aggiornato.

Tale iniziativa dimostra come la collaborazione tra istituzioni e parti sociali sia determinante per tradurre le norme in strumenti di crescita concreta.

#### CONCLUSIONI

La tassazione agevolata delle mance non è soltanto una misura tributaria, ma una leva strategica per la qualità dell'ospitalità italiana. Rende più trasparente e sostenibile la gestione del compenso accessorio dei lavoratori, incrementa il reddito disponibile senza gravare sulle imprese, incentiva comportamenti virtuosi e consolida la fiducia tra datore di lavoro, dipendente e cliente.

In definitiva, contribuisce a rafforzare uno dei tratti più autentici del turismo nazionale: la cultura dell'accoglienza come espressione di professionalità, valore umano e competenza economica.

---

**La regolamentazione delle mance secondo un criterio di trasparenza e leggerezza fiscale segna un passaggio strategico per le imprese del turismo.**

---

# Vacanze a rate

Molti viaggiatori moderni, in particolare i *Millennial* e la *Gen Z*, cercano soluzioni di pagamento flessibili. Così, sempre più clienti (e hotel) puntano sul "prenota adesso, paga dopo"



di Giacomo Angerillo

**N**egli ultimi anni, la formula del "buy now, pay later" (BNPL) – letteralmente "acquista ora, paga dopo" – è arrivata con forza anche nel turismo.

Per un hotel, permettere ai clienti di pagare la vacanza a rate non è solo una mossa di marketing; è una strategia finanziaria e commerciale potente. Allo stesso tempo, offre un'esperienza più flessibile e rassicurante per i viaggiatori, rafforzando il brand dell'hotel come innovativo e attento alle esigenze moderne.

## I PRINCIPALI VANTAGGI

La rateizzazione abbassa la barriera economica all'ingresso: i clienti hanno più

fiducia nel prenotare, perché non devono sborsare tutto subito.

Permettere ai clienti di pagare dopo significa favorire prenotazioni con largo anticipo. Questo aiuta a prevedere in modo più preciso la domanda futura, pianificare la gestione delle camere, dei costi operativi e delle campagne promozionali.

Molti viaggiatori moderni, in particolare i *Millennial* e la *Gen Z*, cercano soluzioni di pagamento flessibili. Non offrire la rateizzazione può significare perdere una fetta di mercato significativa.

Per converso, chi propone questa opportunità aumenta le vendite dirette e riduce le commissioni pagate ai portali.

Inoltre, la disponibilità di una modalità di pagamento extra riduce la pressione sui prezzi scontati: non è più stretta-

mente necessario competere sulle tariffe a basso costo.

## INCASSO SENZA PENSIERI

La possibilità di proporre al cliente un pagamento dilazionato si può realizzare anche mediante "Incasso senza pensieri", il servizio realizzato da Nexi Payment Spa con la collaborazione di Federalberghi. Vediamo come funziona.

## NUMERO DI RATE

"Incasso senza pensieri" consente di suddividere in più tranches l'importo da pagare, sino a un massimo di dodici. Il numero è definito dalla struttura ricettiva, in coerenza con le proprie politiche commerciali. Una struttura può utilizzare contemporaneamente più di una soluzione, da abbi-

nare alle diverse proprie offerte o a specifiche richieste del cliente.

Ad esempio, si possono elaborare offerte speciali, che prevedono la prenotazione della vacanza con largo anticipo e il pagamento dilazionato. Oppure, si può prevedere una rata al momento della prenotazione, a titolo di acconto, e il saldo in albergo. Oppure, impostare il pagamento del saldo prima dell'arrivo in albergo, alla scadenza prevista dalla cancellation policy.

### PERIODICITÀ DELL'INCASSO

Le date in cui viene incassata ogni singola tranche sono stabilite dalla struttura ricettiva. È possibile seguire uno schema fisso, da utilizzare per tutti i pagamenti dilazionati (es. il primo giorno di ogni mese, ogni 30 giorni, a decorrere dalla data di prenotazione, ecc.), così come definire un calendario ad hoc di volta in volta o in presenza di specifiche richieste del cliente. Il sistema prevede che l'incasso avvenga entro la data di check-in e dà la possibilità che l'ultima parte venga saldata in struttura.

### COME AVVIENE L'INCASSO

Il cliente, al momento della prenotazione, accetta anche le modalità di pagamento, sottoscrivendole con un'autenticazione a due fattori (cosiddetta SCA - strong customer authentication), che garantisce l'identificazione del titolare della carta e la sottoscrizione delle clausole contrattuali. Nexi provvede, alle scadenze prefissate, all'incasso delle somme e al trasferimento sul conto della struttura turistico-ricettiva. In caso di mancato pagamento di una tranche, il sistema invia automaticamente un link al cliente, invitandolo a fornire una nuova carta per poter continuare a pagare. A discrezione dell'hotel, il sistema – tot giorni prima della scadenza di ciascun pagamento pianificato – può inviare un messaggio al cliente per ricordare che è imminente l'addebito.

## CHECKOUT



**Hotel "Senza Pensieri" 5S**  
viale La Spezia, 55 Jesolo

check in 13 aprile  
check out 18 aprile

**DOPPIA STANDARD**

Subtotale	€ 380,00
Tasse e oneri	€ 14,00
Tassa di soggiorno	€ 6,00
<b>TOTALE</b>	<b>€ 400,00</b>

PAGA



*Permettere  
ai clienti  
di pagare dopo  
significa favorire  
prenotazioni con  
largo anticipo*

### COME VIENE FORMULATA LA PROPOSTA AL CLIENTE

Il sistema prevede due modalità di formulazione della proposta:

- sul sito internet dell'albergo;
- inviando al cliente un link a una pagina di pagamento sicuro.

La prima modalità, da realizzarsi previa integrazione del sistema nel booking engine dell'albergo, consente una gestio-

ne completamente automatizzata del pagamento.

Nexi ha predisposto le istruzioni per l'integrazione. Le software house possono chiedere le necessarie indicazioni scrivendo a [tech.ecommerce@nexi.it](mailto:tech.ecommerce@nexi.it) o telefonando al numero verde 800 970 098. La seconda modalità, che è immediatamente disponibile per tutte le strutture, può essere utilizzata anche nel caso in cui la prenotazione venga effettuata telefonicamente, a mezzo e-mail. A sua volta, il link può essere inviato a mezzo e-mail o sistemi di messaggistica (es. sms o WhatsApp).

### COSTO DEL SERVIZIO

A differenza di altri provider, "Incasso senza pensieri" non comporta costi aggiuntivi. La possibilità di dilazionare gli incassi è inclusa nel servizio e per il suo utilizzo si applicano le normali condizioni previste per i pagamenti con carta di credito.

# Ospitalità 4.0: la piattaforma EULEP per gli hotel del futuro

Dall'intelligenza artificiale, passando per la realtà virtuale e l'innovazione sociale: una nuova piattaforma europea di formazione continua supporta imprenditori e staff nella trasformazione dell'offerta e nell'attenzione all'ospite

di Marco Damiano

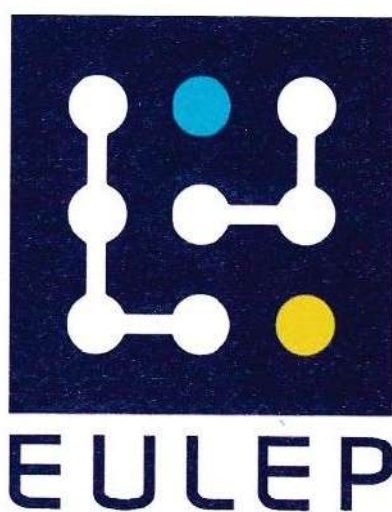
**L'**European Learning Experience Platform (EULEP) è un progetto Erasmus+ che ha coinvolto oltre 500 imprese europee per progettare percorsi formativi innovativi su intelligenza artificiale, realtà virtuale e innovazione sociale, con un'attenzione specifica al turismo. Unioncamere ha guidato in Italia un lavoro di ascolto strutturato (focus group con imprenditori, esperti, formazione) per capire di quali competenze "nuove" hanno davvero bisogno le strutture ricettive e la loro filiera.

## COSA CHIEDONO LE IMPRESE ALBERGHIERE

Dai focus group dedicati al turismo emerge una domanda molto chiara: usare il digitale non come fine a sé stesso, ma come strumento utile a migliorare il rapporto con l'ospite, ottimizzare i processi e sviluppare nuovi servizi. Le esperienze raccolte mostrano che l'IA è già impiegata in alcuni gruppi alberghieri per gestire il *customer journey*, personalizzare l'offerta e supportare il personale, ma che le strutture medio-piccole hanno bisogno di formazione mirata e casi d'uso semplici, "pronti all'uso".

## I TRE MODULI FORMATIVI PER IL TURISMO

Sulla base di queste esigenze, Unioncamere ha sviluppato, con la preziosa collaborazione di Federalberghi, tre moduli e-learning dedicati al turismo, oggi disponibili sulla piattaforma EULEP: uno sull'uso dell'intelligenza artificiale per l'innova-



Co-funded by  
the European Union

zione dei servizi turistici; uno sull'impiego della realtà virtuale per arricchire l'esperienza del cliente e il marketing; uno sull'innovazione sociale per rendere l'impresa più inclusiva, sostenibile e radicata nel territorio. I percorsi sono brevi, flessibili e pensati per chi lavora: permettono a imprenditori, manager e staff di aggiornarsi in modo modulare, con esempi tratti da contesti alberghieri reali.

## IL RUOLO DI FEDERALBERGHI E I BENEFICI PER LE STRUTTURE

Federalberghi ha collaborato alla diffusione dei risultati e alla sperimentazione dei contenuti, contribuendo a portare nel progetto il punto di vista delle imprese alberghiere italiane. Per il settore del turi-

simo, EULEP rappresenta un'opportunità concreta di formazione continua a costo zero, utile per rafforzare competenze digitali e innovative senza allontanare le persone dall'operatività.

## UNA PIATTAFORMA APERTA PER LA FORMAZIONE CONTINUA

La piattaforma EULEP (<https://elearning.eurochambres.eu/>) consente a imprese e lavoratori di costruire percorsi personalizzati, combinando moduli su IA, VR e innovazione sociale con altri contenuti sviluppati dai partner europei. Per gli alberghi significa poter integrare la formazione sulle tecnologie emergenti nei piani di sviluppo del personale, supportando nel tempo la competitività delle imprese e la qualità dell'ospitalità italiana.

Dal prossimo mese di gennaio, i moduli e-learning EULEP sul turismo saranno fruibili sulla piattaforma ufficiale di progetto, inviando una richiesta di accesso al Team Unioncamere ([progettoeulep@unioncamere.it](mailto:progettoeulep@unioncamere.it)).

Per approfondimenti è possibile consultare la sezione dedicata del sito istituzionale di Unioncamere



FONTE FEDERALBERGHI

## COMUNICAZIONE AGLI ASSOCIATI

FEDERALBERGHI  
VERBANO CUSIO OSSOLA



### SERVIZIO DI CONSULENZA LEGALE

Federalberghi Provincia V.C.O. ha il piacere di presentare, a completamento dei servizi offerti all'interno dei propri uffici, i nuovi servizi di **CONSULENZA GRATUITA** messi a disposizione delle aziende iscritte, in materia di:

Diritto civile

Contrattualistica nazionale e internazionale

Diritto commerciale e societario

Controversie di lavoro

**Recupero del credito**

Esecuzioni mobiliari e immobiliari

Procedure concorsuali

Infortunistica stradale

Diritto di famiglia

Amministrazione di sostegno

Diritto delle successioni

Locazioni e condominio

**Privacy e protezione dei dati personali (GDPR)**

Azione civile nel processo penale

Su appuntamento  
l'Avv. Giovanni Garippa  
sarà lieto di accogliervi  
in sede Federalberghi  
per una consulenza gratuita

Gli appuntamenti si  
terranno  
in Via G. Canna n. 9  
A Verbania Intra

Riferimenti Telefonici:  
Tel.: 0323-40.3300 / int 201  
@mail:  
[direzione@federhotels.it](mailto:direzione@federhotels.it)



# Guide turistiche, al test scritto 8.300 candidati

Quasi **17mila** aspiranti [guide turistiche](#) si erano iscritte per la prova di abilitazione nazionale (la seconda dopo quella dello scorso anno) in programma ieri in cinque città: nelle due sessioni della prova scritta previste nella giornata hanno affrontato i test **8.346** con un tasso di presenza di poco inferiore al **50%**.

Per l'area del Nord Italia : **Milano** (4.716 partecipanti attesi e 2.258 presenze con affluenza al 48%)

## Test non nozionistici

«La procedura, semplificata e razionalizzata rispetto alla precedente edizione - sottolinea il ministero del Turismo che organizza la selezione con il supporto di **Formez PA** -, ha previsto test non nozionistici, volti a verificare la conoscenza di base dei principali siti turistici italiani, con l'eliminazione delle penalizzazioni per le risposte errate. L'obiettivo è rispondere alle esigenze degli operatori del settore, che da anni segnalano una carenza di guide turistiche certificate, anche al fine di contrastare più efficacemente l'abusivismo». Le guide turistiche iscritte nell'elenco unico introdotto nel 2023 con la riforma del settore sono circa 14mila. Nel 2025 le presenze turistiche in Italia sono state **476,9 milioni** (+4,3% rispetto al 2024).

## Il calendario degli esami orali

**Lunedì 8 giugno** sono stati pubblicati i calendari degli esami orali e delle prove tecnico-pratiche che partiranno entro fine giugno. «Ottima notizia. Avanti così» è il commento del ministro del Turismo **Gianmarco Mazzi**. Nel primo bando di esame per guide turistiche avevano partecipato poco più di **12mila persone**. Ad ottenere l'abilitazione erano stati in **222**.

Gli orali di quest'ultima sessione si svolgeranno a settembre...



L' Ospitalità al Vs. servizio!

Via G. Canna n. 9  
28921 Verbania Intra  
(VB)  
C.F.: 93032870037  
Tel: 0323 403300  
@mail:  
[direzione@federhotels.it](mailto:direzione@federhotels.it)

Portale web  
[www.federhotels.it](http://www.federhotels.it)

Si è costituita il 27 aprile 2011, dalla scissione dell'Associazione Interprovinciale, la neo **Federalberghi Provinciale del Verbano Cusio Ossola**, l'organizzazione rappresentativa delle imprese turistico-ricettive che operano sul territorio provinciale. Possono assumere la qualità di "Associato" le imprese alberghiere, qualunque sia il livello e la categoria a cui appartengono, nonché le imprese ricettive extralberghiere che, per attrezzature o strutture, agiscono in un'ottica di problematiche strettamente affini a quelle delle aziende alberghiere e contribuiscano a tutti gli effetti alla composizione dell'offerta turistico-ricettiva nella Provincia del V.C.O. L'Associazione aderisce a **Federalberghi** e all'Unione Regionale delle Associazioni Piemontesi Albergatori (**Federalberghi Piemonte**).

“ Le acque di torrenti diversi  
nel lago diventano  
una cosa sola.”

APP / WEB & TECH

## IL MINISTERO DEL TURISMO LANCIA IL SERVIZIO " SMART TOURISM DIGITAL "

Nuovo strumento per le imprese del turismo: innovazione e sostenibilità a portata di click. Il Ministero del Turismo mette a disposizione degli operatori, attraverso il Portale Operatori del Tourism Digital Hub, il nuovo SmartTourism Digital ESG Check. Uno strumento gratuito, semplice e accessibile che consente a imprese e professionisti del settore di:

- ✓ valutare il proprio livello di maturità digitale
- ✓ analizzare le performance in ambito sostenibilità ESG
- ✓ individuare opportunità concrete di crescita e miglioramento

Il Tourism Digital Hub si conferma così una piattaforma digitale multicanale al servizio del sistema turistico italiano, per accompagnare il comparto turistico nei percorsi di innovazione, sviluppo e competitività.

All'interno di questo ecosistema, il Portale Operatori rappresenta uno spazio digitale intuitivo e immediato per accedere a funzionalità utili alla crescita del business e allo sviluppo professionale. Con l'introduzione dello SmartTourism Digital ESG Check, si arricchisce ulteriormente l'offerta di servizi a supporto delle imprese, con un approccio sempre più orientato a creare valore concreto per le imprese turistiche.

FONTE - MINISTERO DEL TURISMO