



FEDERALBERGHI
Federazione delle Associazioni
Italiane Alberghi e Turismo



Volume 17, Numero 11

NOVEMBRE 2025

FEDERALBERGHI del VERBANO CUSIO OSSOLA

L'ospitalità al Vs. servizio !!



SOMMARIO

OVERVIEW	PAG. 2
IL LAGO MAGGIORE PROTAGONISTA AD ITB ASIA	PAG. 6
AFFITTI BREVI - TASSAZIONE DIVERSIFI- CATA	PAG. 7
CCNL DIRIGENTI - DISDETTA MANAGERITA- LIA	PAG. 8
SERVIZI AGGIUNTIVI PER GLI ASSOCIATI	PAG. 9 e 10 PAG. 23
Da PAG. 3 a PAG. 5 Da PAG. 11 a PAG. 13 AZIENDE PARTNERS	PAG. 15
TRIBUNALE APERTA	PAG. 14
TRUFFE VIRTUAL CARD	PAG. 16 e 19
L'AVANZATA DELLE CARTE	PAG. 20
TASSA DI SOGGIORNO - COMUNICATO STAMPA NAZIONALE	PAG. 21
RINNOVI CONTRATTUALI - INCREMENTO QUOTA AZ QUAS	PAG. 22
VISITPIEMONTE	PAG. 24
APP & DINTORNI	PAG. 25

OVERVIEW

APERTO UNO "SPORTELLLO LAVORO" PRESSO ISTITUTO MAGGIA - STRESA

Con piacere si comunica che l'**Istituto di Istruzione Superiore "E. Maggia"** di Stresa è un **operatore accreditato ai servizi al lavoro** e ha attivato un servizio dedicato all'orientamento e inserimento lavorativo dei propri diplomati e disoccupati.

Lo sportello lavoro è realizzato nell'ambito del progetto [We4Job](#) che ha l'obiettivo di facilitare la connessione tra due realtà che tradizionalmente sono state considerate separate e poco interconnesse nel corso degli anni: le **istituzioni scolastiche** e le **aziende**.

Da una parte è presente un servizio di accoglienza dei diplomati in cerca di occupazione attraverso un'attività di orientamento e scouting delle opportunità di lavoro disponibili nel territorio di riferimento.

Dall'altra è previsto un'interfaccia con le imprese del territorio in cerca di personale, offrendo loro i seguenti SERVIZI:

- * pubblicazione dell'offerta di lavoro sul portale [We4Job](#);
- * ricerca e selezione dei candidati;
- * disbrigo di tutte le pratiche di attivazione del tirocinio extracurricolare, fungendo da soggetto promotore;
- * monitoraggio tirocinio per tutta la durata dello stesso.

I servizi sopra elencati sono **GRATUITI** (finanziamento dal bando programma **GOL di Regione Piemonte, fondi PNRR**) se finalizzati alla ricerca e selezione e inserimento con:

⇒ **tirocinio di durata pari o superiore ai 3 mesi, con un impegno orario minimo di 20 ore settimanali;**

OPPURE

⇒ **contratto a tempo determinato della durata pari o superiore a 6 mesi (incluso tempo indeterminato, apprendistato).** Necessità di acquisire copia contratto firmato.

Per aderire a WE4JOB e inserire la Vostra job description, Vi chiediamo di cliccare e compilare i form "[ADERISCI](#)" e "[INSERISCI OFFERTA](#)" nella sezione relativa alle [AZIENDE](#).

Per ulteriori informazioni

Scrivi a maggia@we4job.it

Telefona o messaggia via WhatsApp al +39 3925104421

SOCIAL :



@FederalbergVCO



Federalberghi VCO



Federalberghi VCO



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 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

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

Convenzione Federalberghi per l'acquisto di un Defibrillatore Philips

PHILIPS HEARTSTART FRx CON TECA IREDEEM

La teca Iredeem permette di segnalare in modo chiaro il posizionamento del defibrillatore, rendendolo facilmente identificabile anche a distanza e permettendo il rapido accesso in caso di necessità

Pannello grafico informativo con istruzioni per il rapido uso del defibrillatore e simbolo DAE

Teca murale in robusto ABS con chiusura magnetica e allarme sonoro

Defibrillatore Philips FRx sempre pronto per l'uso con istruzioni vocali che guidano passo per passo il soccorritore



ANCHE USO
PEDIATRICO



GARANZIA 8 ANNI
DEFIBRILLATORE



COLLAUDO
E ATTIVAZIONE
DEFIBRILLATORE
NELLA VOSTRA SEDE

~~2.382~~ Euro
PREZZO DI LISTINO

990 Euro
PREZZO RISERVATO CONVENZIONE
IVA ESCLUSA

Comprende:



- Garanzia DAE 8 anni on center
- Servizio di collaudo e attivazione del defibrillatore presso la vostra sede incluso

- Spiegazione di funzionamento del defibrillatore da parte di tecnico specializzato incluso

Il Lago Maggiore protagonista alla Fiera ITB-Asia di Singapore

Il Lago Maggiore e i territori limitrofi sono stati tra i protagonisti alla prestigiosa Fiera ITB-Asia, in corso in questi giorni a Singapore. Un'importante vetrina internazionale che ha permesso di presentare l'offerta turistica del nostro territorio a un pubblico qualificato di Tour Operator e buyer provenienti da tutto il mondo.

La partecipazione alla fiera è stata resa possibile grazie al costante supporto degli operatori turistici aderenti al Consorzio Maggiore e a Federalberghi VCO, che da anni investono in attività promozionali sui principali mercati internazionali, consolidati ed emergenti. Il mercato asiatico, in particolare, si conferma strategico per lo sviluppo del turismo sui ns. laghi e nelle valli limitrofe.

L'interesse riscontrato è stato notevole: numerosi Tour Operator internazionali hanno espresso apprezzamento per la varietà e la qualità dell'offerta turistica presentata, riconoscendo al contempo l'elevato livello di professionalità del nostro sistema ricettivo.

La posizione strategica del Lago Maggiore, a meno di un'ora da Milano e dall'Aeroporto di Milano Malpensa, unita alla facilità di collegamenti ferroviari e autostradali, rappresenta un ulteriore elemento di attrattività.

Un territorio accessibile ma ancora poco conosciuto, che viene percepito come autentico, ricco di potenzialità e ideale per un turismo esperienziale, alternativo alle mete più battute.



Affitti brevi e Finanziaria, si cambia: cedolare al 21% ma senza intermediari

Il testo della Manovra per il 2026 del governo è stato bollinato dalla Ragioneria di Stato. Dopo il via libera, il Mef l'ha inviato alla Presidenza del Consiglio dei ministri e successivamente alla Presidenza della Repubblica. La Legge di bilancio, approvata dal Consiglio dei ministri [lo scorso 17 ottobre](#), passerà poi al vaglio del Parlamento. Rispetto alla prima versione circolata inizialmente, gli articoli che compongono la Manovra bollinata sono passati da 137 a 154. Sono stati aggiunti alla fine, ad esempio, articoli specifici con lo Stato di previsione dei vari ministeri. E ci sono altre novità: cambia, tra le altre cose, la norma sugli affitti brevi.

Come cambia la norma sugli affitti brevi

Rispetto alle bozze, quindi, cambia la norma sulla tassazione delle locazioni brevi per finalità turistiche. Il testo bollinato prevede che l'aliquota della cedolare secca rimanga al 21%, **a meno che non si ricorra a società di intermediazione o portali telematici, come ad esempio Vrbo, Airbnb o Booking.**

Il decreto prevede che "ai redditi derivanti dai contratti di locazione breve si applica l'aliquota del 26 per cento in caso di opzione per l'imposta sostitutiva nella forma della cedolare secca". E ancora: "L'aliquota di cui al primo periodo è ridotta al 21 per cento per i redditi derivanti dai contratti di locazione breve relativi a una unità immobiliare individuata dal contribuente in sede di dichiarazione dei redditi". Qui interviene l'aggiunta della Legge di bilancio, che precisa: *"Sempre che, durante il periodo d'imposta, non siano stati conclusi contratti aventi ad oggetto tale unità immobiliare tramite soggetti che esercitano attività di intermediazione immobiliare o tramite soggetti che gestiscono portali telematici, mettendo in contatto persone in cerca di un immobile con persone che dispongono di unità immobiliari da locare"*.



FONTE SKYNEWS

CCNL Dirigenti di aziende alberghiere 28 novembre 2023 – disdetta Manageritalia

Il CCNL per i Dirigenti di aziende alberghiere, sottoscritto da Federalberghi e dall'organizzazione sindacale dei dirigenti del turismo e del terziario Manageritalia in data 28 novembre 2023, è entrato in vigore il 1° gennaio 2022 e **scadrà**, sia per la parte economica che per quella normativa, **il 31 dicembre 2025**.

In relazione a quest'ultima scadenza, Manageritalia ha esercitato il diritto di disdetta del contratto collettivo nei termini previsti dall'articolo 50, riservandosi di presentare in un secondo momento le proprie proposte per il rinnovo del CCNL.



Prot. n.P/110
MB/sf

Roma, 30 settembre 2025

Spett.Le
FEDERALBERGHI
Via Toscana 1
00187 ROMA

PEC: federalberghi@pec.it

FEDERAZIONE NAZIONALE DIRIGENTI,
QUADRI, EXECUTIVE PROFESSIONAL
DEL COMMERCIO, TRASPORTI, TURISMO,
SERVIZI, TERZIARIO AVANZATO

SEDE ROMA
Via Orazio 31
00193 Roma, Italia
Tel. 06684016 - Fax 066781794

UFFICIO DI MILANO
Via A. Stoppani 5
20129 Milano, Italia
Tel. 0229409078 - Fax 0229409836

c.f. 80078730589
manageritalia@manageritalia.it
www.manageritalia.it

OGGETTO: CCNL 28 novembre 2023 per i Dirigenti di aziende alberghiere

Si ricorda che l'art. 50 del contratto in oggetto, prevede la scadenza al 31.12.2025, sia del contratto normativo, sia della parte relativa al trattamento retributivo, alla formazione e alla previdenza ed assistenza integrative.

Pertanto, facendo riserva di inviare le proposte per il rinnovo del contratto collettivo, con la presente deve intendersi soddisfatta ogni connessa procedura.

Cordiali saluti.

IL PRESIDENTE
Marco Ballarè





Costruisci il tuo futuro: laureati online con la massima flessibilità e a costi contenuti.

Con gli atenei digitali **UniPegaso**, **Mercatorum** e **San Raffaele**, adatti lo studio alle tue esigenze, a costi vantaggiosi.

Contattaci subito e blocca l'offerta!

Oppure chiamaci al numero verde
☎ **800 480 028**

Investi sulla tua formazione. Studia e sostieni gli esami in tutta Italia.

- Videolezioni sempre disponibili online: decidi tu quando e dove studiare
- Orientamento gratuito e personalizzato tra 123 percorsi di laurea**
- Puoi richiedere la valutazione dei CFU dei tuoi esami e delle tue esperienze lavorative
- Retta agevolata a partire da 149€ al mese
- Agevolazioni economiche per tutte le categorie di studenti e lavoratori

Contattaci ora per saperne di più



PAIDEIA s.r.l.s.

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

P.iva / C.F. 02657620031

E-mail 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

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

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



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



L' Ospitalità al Vs. servizio!

TV Professionali multimediali a norma GDPR

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

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.r.l.

SOLUZIONI PER COMUNICARE

www.crollatelecom.it



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

TRIBUNA APERTA: QUESITI FREQUENTI e CURIOSITA'

Quesito: Un cliente ha contestato il fatto di aver fotocopiato il suo documento di identità. Qual è la modalità corretta di operare secondo le norme vigenti?



Risposta:

La normativa italiana in materia di protezione dei dati personali (Privacy) **non consente alle strutture ricettive di effettuare la fotocopia del documento d'identità degli ospiti**, salvo che esista una **specifica base giuridica** (ad esempio un obbligo di legge) oppure **l'esplicito consenso dell'interessato**.

Tale pratica è considerata un **trattamento di dati eccedente** rispetto a quanto previsto dalla normativa di pubblica sicurezza, la quale impone unicamente di **visionare il documento e trascrivere i dati necessari** per la comunicazione alla Questura.

Pertanto, la struttura ricettiva ha il **diritto e l'obbligo** di verificare l'identità dell'ospite e di registrare i soli dati essenziali (nome, cognome, tipo e numero del documento, ecc.). Tuttavia, la **fotocopia del documento d'identità non è necessaria** per adempiere a tale obbligo e costituisce quindi un **trattamento non giustificato** ai sensi della normativa sulla privacy.

Quesito: Alla luce del nuovo accordo Stato Regioni in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro, entro quando va erogata la formazione ai lavoratori?

Risposta:

Nel precedente Accordo del 2011 era previsto un termine di **sessanta giorni dalla data di assunzione** per l'erogazione della formazione sulla sicurezza ai lavoratori. Nel **nuovo Accordo sulla formazione in materia di sicurezza**, tale riferimento temporale non è più presente.

È importante precisare che anche l'**Accordo Stato-Regioni del 21 dicembre 2011**, pur menzionando il termine di sessanta giorni, **non intendeva – né avrebbe potuto – derogare** all'obbligo, previsto dal **D. Lgs. 81/2008**, di **effettuare la formazione prima dell'inizio delle attività lavorative** proprie della mansione assegnata. Tale principio è stato più volte **confermato dalla giurisprudenza** e ribadito in numerose sentenze.

Pertanto, il termine di sessanta giorni indicato nel precedente Accordo deve essere inteso **non come un differimento dell'obbligo formativo**, ma come **il periodo massimo entro il quale completare la formazione**, secondo le modalità, la durata e i contenuti stabiliti dallo stesso Accordo.

In base alla **bozza del nuovo Accordo sulla formazione sulla sicurezza**, la formazione dei lavoratori dovrà comunque essere **erogata integralmente prima che il lavoratore venga adibito alle attività previste dalla propria mansione**.



Tonetti Forniture Alberghiere
è un'azienda leader con 50 anni di esperienza
nella fornitura di attrezzature professionali
per hotel, ristoranti e bar, offrendo prodotti
di alta qualità e consulenza specializzata.

Il nostro showroom è in
Via Monte Bianco, 21017
Samarate (VA) | 0331/220359
info@tonetti.it | tonetti.it

TONETTI
FORNITURE ALBERGHIERE

TECNO

Virtual card, quanto mi costi

Sono sempre più frequenti le truffe informatiche a danno degli hotel che affidano ai portali il compito d'incassare i pagamenti

di Alessandro Massimo Nucara*

Sempre più spesso gli albergatori sono vittime di delitti realizzati mediante le carte di credito virtuali emesse dai portali di prenotazione, note anche come VCC (virtual credit card).

Non si tratta di una novità in senso assoluto. Né dell'unico tipo di attacco informatico che subiscono gli hotel. Ma negli ultimi tempi, le frodi in cui sono coinvolte le VCC hanno assunto dimensioni preoccupanti, sia per il numero di episodi rilevati sia per l'entità degli importi sottratti alle strutture, che in alcuni casi hanno raggiunto le centinaia di migliaia di euro.

Inoltre, non vanno sottovalutati i costi in diretti: tempo perso in dispute, danneggiamento della reputazione, perdita di clienti fedeli che hanno subito frodi. Insomma, il problema va ben oltre la singola transazione fraudolenta.

Come recita un antico proverbio, "praestat cautela, quam medela" (prevenire è meglio che curare). In altri termini, tutte le strutture dovrebbero prendere coscienza dei pericoli più diffusi e adottare le necessarie contromisure, auspicabilmente prima che tali aggressioni si verifichino.

Ed è per questo motivo che ne parliamo qui, anche traendo ispirazione dal contributo di imprenditori e consulenti del settore hospitality**.

LE FRODI PIÙ DIFFUSE

Anche se i reati che vengono perpetrati si basano su artifici e raggiri in continua evoluzione, possono essere individuati degli schemi comuni.

Il trucco che sarebbe in teoria più facile da riconoscere (ma, ahimè, continua a mietere molte vittime) è quello in cui i malintenzionati riescono a farsi consegnare le chiavi di casa dagli stessi operatori. Il caso classico è quello dell'addetto al ricevimento che riceve una telefonata da qualcuno che si spaccia per manutentore del software (ad esempio, dichiara di essere un tecnico del channel manager che deve aggiornare il programma e comunica che in assenza di riscontro immediato verrà bloccata la possibilità di ricevere prenotazioni) e chiede l'accesso per poter effettuare un intervento da remoto. Sembra incredibile, ma non sono pochi coloro che "abboccano all'amo", anche a causa del fatto che la telefonata arriva di tardo pomeriggio o la sera, quando è più facile che non sia presente in azienda chi ha la competenza e l'autorità per opporsi all'inganno.

Questo tipo di intrusione è agevolata dal fatto che la teleassistenza è diventata la modalità abituale di intervento per gran parte delle aziende che forniscono software agli hotel.

Oggi entra in scena anche l'intelligenza artificiale generativa, che rende ancora più fragile il confine tra realtà e simulazione, consentendo di clonare voci e volti con una precisione tale da risultare indistinguibili dagli originali. Basta una manciata di secondi di audio o una semplice fotografia per generare un avatar parlante, capace di sostenere un dialogo in tempo reale con intonazione, pause e mimica credibili.

Questi strumenti sono alla portata di chiunque, economici e facili da usare, e stanno alimentando un nuovo fronte di truffe, in cui non serve più violare un sistema informatico, ma basta replicare l'identità di una persona per ingannare clienti o dipendenti. In questo scenario, la fiducia diventa un punto debole strut-



turale e la sicurezza non può più limitarsi alla protezione dei dati, ma deve estendersi alla tutela dell'identità stessa.

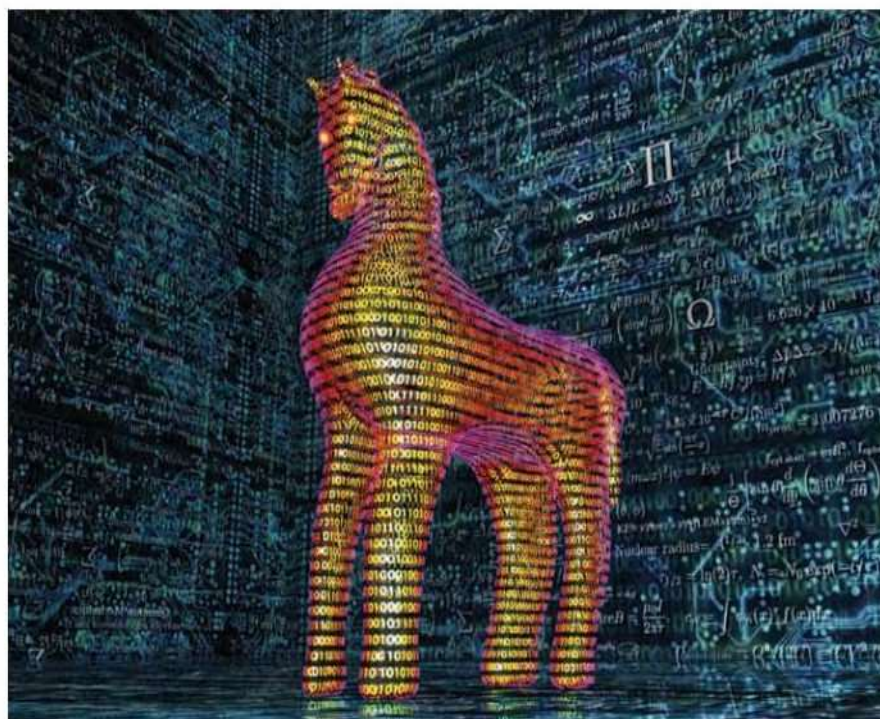
In altri casi, i criminali riescono a impossessarsi delle virtual card scavalcando gli addetti della struttura. A fare il lavoro sporco è un Trojan horse, cioè un malware che si presenta come un software legittimo e inganna l'utente, ottenendo subdolamente l'accesso al sistema informatico. Va peraltro detto che i cavalli di Troia non si diffondono autonomamente, ma vengono installati dall'utente stesso, spesso tramite download da siti non sicuri o aprendo allegati di e-mail.

Un ulteriore tipo di truffa viene realizzato mediante un messaggio, apparentemente proveniente dal portale, che viene spedito ai clienti che hanno prenotato, invitandoli a cliccare su un link, per effettuare il pagamento della

camera o una verifica aggiuntiva della carta di credito. Oltre a questo tipo di messaggio, che raggiunge il cliente via posta elettronica, si notano anche casi in cui l'ospite viene contattato tramite whatsapp.

In questo scenario al cliente non viene chiesto il pagamento ma solo l'inserimento delle credenziali della carta di credito per motivi di verifica e per tenere attiva la prenotazione. Il canale è differente, ma l'obiettivo e le modalità non cambiano: ottenere i dati della carta di credito del cliente, presentando la richiesta come semplice procedura tecnica.

Viene spontaneo domandarsi come abbiano fatto i truffatori a entrare in possesso della lista delle prenotazioni, del prezzo concordato, degli indirizzi di posta elettronica e dei recapiti telefonici dei clienti. A che livello è avvenuto il data breach? Quale sistema è stato violato? Quello del portale, quello del channel manager, quello del property management system, quello dell'albergo?



Le truffe che vengono messe in atto sono di diverso tipo e in continua evoluzione

cui un gran numero di messaggi è stato inviato contemporaneamente tramite la extranet di un noto portale, che però non consente alla struttura di effettuare operazioni massive.

Quale che sia l'espedito utilizzato, il risultato è sempre lo stesso: l'hotel viene defraudato e, purtroppo, le speranze di rientrare in possesso del maltolto si riducono al lumicino.

ALCUNE PRECAUZIONI DA ADOTTARE

L'hotel può elevare sensibilmente l'efficacia delle proprie barriere di autodifesa, adottando alcune precauzioni. L'aggiornamento dei sistemi di sicurezza è un presupposto indispensabile. Si parte da:

- installare antivirus e antimalware, per

C'è la tendenza a credere che l'hotel, ultimo anello della catena, finisca per essere il soggetto più esposto e più vulnerabile. Ma non è detto che sia sempre così. Ad esempio, sono stati segnalati casi in

rilevare e rimuovere virus, Trojan e altri software dannosi;

- mantenere il sistema operativo e i programmi aggiornati per chiudere eventuali falle di sicurezza.

Altrettanto importante è la sensibilizzazione dei collaboratori. Ma non basta invitare genericamente gli addetti a essere più attenti, bisogna fornire indicazioni specifiche su come farlo.

Ad esempio, all'interno della to-do list aziendale, non dovrebbero mancare alcuni accorgimenti operativi:

- sancire il divieto assoluto di comunicare le password a soggetti esterni e/o di consentire loro in alcun modo l'accesso ai sistemi aziendali;
- gestire con estrema cautela le richieste telefoniche provenienti da sconosciuti;
- raccomandare una sana prudenza a fronte di messaggi che potrebbero "incubare" un Trojan: non aprire allegati di e-mail sospette, verificare l'attendibilità del mittente prima di aprire allegati;
- prestare grande attenzione ai download: scaricare software solo da fonti affidabili;
- attivare uno user dedicato per ogni membro dello staff e definire per ciascun account le specifiche autorizzazioni, così



- in caso di phishing sarà più facile individuare la falla e limitare le operazioni fruibili mediante l'account hackerato;
- aggiornare periodicamente le password dei portali e della webmail, tenendo presente che Excelsior2022* NON è una password sicura (una password sicura potrebbe essere 3Xc3lS10r\$2025;X%);
 - simulare tentativi di frode durante i meeting;
 - mettere in pagamento le virtual card non appena possibile, per non lasciarle troppo a lungo alla mercé di eventuali truffatori;
 - ricordare sempre che, a fronte di un dubbio, la richiesta del parere di un collega più esperto o del consulente aziendale non è sintomo di incompetenza ma indice di professionalità.

Si può anche valutare la possibilità di chiedere ai portali di versare le spettanze future dell'albergo mediante un bonifico, anziché mediante una carta di credito virtuale.

In genere, i portali non incoraggiano il passaggio al bonifico e sottolineano che questa scelta non è facilmente reversibile. Inoltre, gli alberghi che utilizzano tale sistema segnalano alcune complicazioni sul versante fiscale e amministrativo, connesse alla gestione dei cosiddetti "sospesi", in quanto di norma l'albergo riceve il boni-

fico dal portale alcuni giorni dopo la partenza del cliente.

Per quanto riguarda i costi, va ricordato che i portali applicano una commissione anche sui bonifici. Di norma è inferiore a quella pagata per incassare le carte di credito virtuali, ma è sempre bene informarsi e chiedere di mettere per iscritto le condizioni.



Gli argomenti trattati in questo articolo saranno ulteriormente approfonditi nel corso di un panel che si svolgerà nel pomeriggio del 12 novembre alla Stazione Leopolda di Firenze, nell'ambito della BTO 2025.

COSA FARE SE SI VIENE ATTACCATI

Una delle prime cose da fare se si teme di essere stati aggrediti da un malware è disconnettere il sistema: il computer infettato deve essere scollegato dalla rete il più rapidamente possibile per evitare danni peggiori.

Subito dopo, insieme ai propri partner tecnici (in primis, i fornitori del channel manager e del pms) e ai propri collaboratori occorre svolgere un'analisi accurata dell'accaduto, focalizzando l'attenzione sia sull'infrastruttura (hardware e software) sia sulle procedure, per individuare eventuali falle e adottare gli opportuni correttivi.

Ad esempio, per prevenire il rischio che la cosa possa ripetersi, può essere opportuno resettare o bloccare tutte le password, preferibilmente accedendo da un dispositivo diverso da quello utilizzato abitualmente. In parallelo, occorre inoltre scrivere al portale, chiedendo un intervento tempestivo per tamponare le perdite e riparare il danno, e presentare una denuncia all'autorità competente, che di norma è la Polizia postale.

Non di rado i portali rispondono negando ogni responsabilità e affermando in modo dogmatico che l'hotel è stato vittima di phishing, diretta conseguenza del basso livello di sicurezza della struttura e delle procedure. Oppure si dimostrano poco reattivi, offrendo riscontri a dir poco evanescenti.

Non è detto che tale atteggiamenti debbano essere accettati supinamente. Alcuni hotel, disponendo di buoni argomenti per dimostrare che la responsabilità dell'accaduto sia estranea alla struttura ricettiva, hanno chiesto ai portali di reintegrare il maltolto e, in caso di risposta negativa, hanno intentato delle azioni legali.

PERCHÉ È MEGLIO FARE A MENO DELLE VCC

Tutto ciò premesso, non ci stancheremo mai di ricordare che, se si smette di affidare ai portali il compito di incassare quanto dovuto dai clienti, si elimina alla

radice buona parte dei rischi che abbiamo descritto.

Al riguardo, va anche sottolineato che le virtual credit card – che vengono apprezzate soprattutto per ragioni di comodità – oltre a creare i presupposti per molte truffe, presentano diverse controindicazioni, che possono risultare ancor più deleterie delle truffe stesse.

La prima conseguenza negativa è data dal fatto che l'hotel perde il controllo delle proprie tariffe. Affidando al portale il compito di incassare gli si affida, infatti, anche la facoltà di modificare i prezzi decisi dalla struttura.

Un classico esempio è il programma Booking Sponsored Benefit di Booking.com, in cui il portale riduce di sua iniziativa i prezzi, dichiarando di accollarsi il costo di



Se affidiamo al portale il compito di incassare il pagamento, sarà poi il portale a gestire le politiche di cancellazione e i rimborsi

una parte del soggiorno. A seguito dell'intervento dell'Antitrust, il portale si è dovuto impegnare ad assicurare che i prezzi applicati dalle strutture ricettive su canali di vendita online diversi da Booking.com non vengano presi in considerazione ai fini dell'applicazione del BSB.

Anche in questo caso, c'è più di un dubbio connesso alla gestione degli aspetti fiscali, sul quale è probabile che prima o poi l'Agenzia delle Entrate accenda un faro. Ad esempio: se il cliente ha pagato a Booking.com 85 euro, come si può chiedere all'albergo di rilasciare una ricevuta fiscale (rectius: documento commerciale) per il prezzo intero di 100 euro pubblicato in piattaforma? Se il cliente ha pagato 85 euro, potrà portare in detrazione l'importo intero? O chiedere un rimborso spese per l'importo intero?

Altro punto dolente riguarda le commis-

sioni di transazione sulle VCC, che tendono a essere più alte rispetto a quelle dovute sulle "normali" carte utilizzate dal cliente. Ad esempio, anche se il cliente paga utilizzando una carta di debito retail emessa in Francia o in Germania (che di norma sconta commissioni più basse) la VCC emessa dal portale per pagare l'albergo sarà trattata come una carta di credito commercial emessa al di fuori dello spazio economico europeo, con l'applicazione di una commissione molto più alta. Non va poi dimenticato che, se si affida al portale il compito di incassare il pagamento, sarà poi il portale a gestire le politiche di cancellazione e i rimborsi. Questo può portare a situazioni in cui l'hotel ha meno flessibilità nel gestire dispute o casi specifici o nel recuperare eventuali costi associati a cancellazioni tardive o "no-show". L'hotel potrebbe trovarsi a

dover rimborsare un cliente anche se, in base alle proprie politiche, avrebbe avuto diritto a trattenere parte dell'importo. Ultimo, ma non meno importante, quando il portale incassa direttamente dal cliente, l'hotel non riceve il pagamento immediatamente. Spesso, le online travel agencies versano i fondi agli hotel con cadenze prestabilite e solo dopo il check-out del cliente o la scadenza dei termini di cancellazione.

In definitiva: le virtual credit card possono apparire uno strumento comodo, perché ci consentono di alleggerire il peso di alcune incombenze. Ma – anche a prescindere da eventuali truffe – finiscono per costare caro all'albergo, determinando effetti indesiderati e dolorose sorprese.

**direttore generale di Federalberghi*

**** Ringraziamo per la collaborazione e gli spunti forniti: Daniele Barbetti, Vinicio Borsi, Marcello Carfora, Ermando Mennella, Raffael Mooswalder, Simone Puorto, Stefano Quarti, Andrea Romanelli, Nicola Seghi, Armando Travaglini, Stefano Visconti e Nicola Zoppi.**

L'avanzata delle carte

L'analisi delle spese effettuate in Italia con carte di debito e di credito fornisce un interessante identikit dei turisti internazionali

Secundo il Rapporto "Tourism and Incoming Watch", elaborato da Nexi con la direzione scientifica dell'Osservatorio nazionale del ministero del Turismo, nel 2024 il valore della spesa con carta dei viaggiatori stranieri sul territorio italiano ha superato i 20,9 miliardi di Euro, in crescita del 37,9% rispetto al 2022. Il dato è molto interessante, anche se non può considerarsi esaustivo, in quanto l'analisi è stata effettuata solo sui principali circuiti internazionali e senza includere gli acquisti effettuati online.

La spesa di viaggiatori provenienti da nuove aree geografiche sta crescendo rapidamente, suggerendo un allargamento dell'interesse verso l'Italia come meta turistica e conseguenti opportunità di crescita significative. In particolare, sono i viaggiatori provenienti dal Brasile e dall'Australia ad aver fatto registrare i più alti tassi di crescita, attestandosi rispettivamente al +155% e +100%. I ristoranti e le strutture ricettive attraggono quasi il 50% delle spese a destinazione (49,6%). Il direttore generale di Federalberghi, Alessandro Massimo Nucara, durante il convegno di presentazione del Rapporto, ha richiamato l'attenzione sulla ricchezza che il turismo distribuisce in favore di tutto il Paese, producendo reddito e occupazione non solo in favore delle colonne portanti della filiera, ma anche a vantaggio di molti altri settori e attività.

Con oltre 3,8 miliardi di Euro spesi, i turisti statunitensi si confermano i più fidelizzati in Italia (18,3% del totale incoming), mentre i viaggiatori provenienti dai Paesi arabi sono quelli più "alto-spendenti", con una spesa media per carta pari a più del doppio di quella degli altri Paesi (913 Euro per l'Arabia Saudita e 822 per Emirati Arabi Uniti, contro una media di 411).



A livello di distribuzione sul territorio, il 75% del valore del turismo incoming è generato da venti Province che rappresentano un nucleo consolidato di destinazioni attrattive su cui si possono costruire strategie di crescita. Le città d'arte (Roma, Milano, Venezia, Firenze, Napoli) si confermano i maggiori driver economici, che attraggono elevati volumi di spesa, costanti tutto l'anno. Anche andando ad analizzare i più battuti itinerari turistici, la stagionalità della spesa risulta essere in costante diminuzione nella quasi totalità del territorio italiano, indicando che il nostro Paese è una meta che attrae tutto l'anno.

Tra gli itinerari turistici più apprezzati, le tappe Roma-Napoli e Pompei-Costiera amalfitana sono quelle che insieme han-

no generato il maggior giro d'affari per il terzo anno di fila (+31% nel periodo 2022-2024), ma è il percorso Roma-Firenze-Venezia quello che nello stesso periodo ha registrato la crescita maggiore (+69,2%), lasciando intuire un possibile sorpasso nel 2025.

Moda e accessori (12,2%) catalizzano la spesa di una nicchia ad alto potenziale economico, rappresentata dai viaggiatori della Penisola Araba (30,6% del loro budget) e del Sud-Est Asiatico (30%). Questi ultimi, in particolare, risultano essere molto attratti anche dalla gioielleria italiana e dagli acquisti nei grandi magazzini, arrivando a destinarci rispettivamente il 9,8% e il 12% del loro budget, cinque volte di più di quanto spendono in media i viaggiatori stranieri (2,2%).



Roma, 16 ottobre 2025

COMUNICATO STAMPA

IMPOSTA DI SOGGIORNO: LE IMPRESE DICONO NO ALL'AUMENTO DELLA PRESSIONE FISCALE

LE ORGANIZZAZIONI MAGGIORMENTE RAPPRESENTATIVE CHIEDONO AL GOVERNO UNA CORREZIONE DI ROTTA

“Le imprese e i cittadini sono in attesa di una riduzione della pressione fiscale, come è stato più volte promesso, ma le avvisaglie sul contenuto della legge di bilancio sembrano andare in direzione completamente opposta”.

Con queste parole, Confindustria Alberghi, Assohotel, Faita e Federalberghi, commentano il comunicato del Consiglio dei ministri che preannuncia la proroga per il 2026 delle misure incrementalì sull'imposta di soggiorno.

“Rinnovare l'incremento di 2 euro, che avrebbe dovuto riguardare solo l'anno giubilare, equivale a **un aumento dell'imposta compreso tra il 20% (da 10 euro a 12) e il 40% (da 5 a 7).**

Ancor più sconcertanti sono le indiscrezioni relative alle località interessate dalle **Olimpiadi e Paralimpiadi invernali, per le quali viene preannunciato un aumento del 140% (da 5 euro a 12).**

Sono valori stellari, che si commentano da soli. **Uno svarione che confidiamo venga corretto già in questa fase, intervenendo sulle bozze della manovra”.**

Le organizzazioni maggiormente rappresentative delle imprese turistico ricettive “chiedono al Governo di **non inasprire la pressione fiscale** e ribadiscono la necessità di assicurare che **una parte del gettito venga destinata alla riqualificazione delle imprese turistica**, in ossequio a quanto previsto dalla legge vigente, che purtroppo viene disapplicata dai comuni, e di **contenere gli oneri amministrativi ed economici** che gravano sulle imprese turistiche incaricate della riscossione dell'imposta”.



Cassa
Assistenza
Sanitaria
Quadri

Roma, 30 settembre 2025
Prot. n. 176/2025

Alla c.a. Aziende
Ccnl Terziario Distribuzione e Servizi
Ccnl Dmo
Ccnl Settore Turismo
Settori di cui all'art. 2 del Regolamento
QuAS
Ccnl di cui all'art. 3 dello Statuto QuAS

Oggetto: **Rinnovi contrattuali siglati nel 2024 – Incremento contributo datoriale**

Spettabile Azienda,

alla luce dei rinnovi contrattuali avvenuti nel 2024 ricordiamo che dal 01/01/2026 il contributo a carico del datore di lavoro dovuto a QuAS, per ciascun Quadro, aumenterà di ulteriori 20 €.

Cosa cambia

- Dal 01/01/2026 le aziende dei **Ccnl Terziario, Distribuzione e Servizi e Ccnl DMO**, dei settori di cui all'art. 2 del Regolamento e dei Ccnl iscritti in forza dell'art. 3 dello Statuto dovranno versare il contributo pro capite annuo di 446€ di cui 390€ a carico dell'azienda e 56€ a carico del Quadro.
- Dal 01/01/2026 le aziende dei **Ccnl del settore Turismo** dovranno versare il contributo pro capite annuo di 430€, di cui 380€ a carico dell'azienda e 50€ a carico del Quadro.

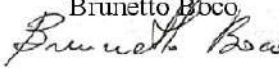
Verifica CCNL

Per verificare la correttezza del contributo dovuto potete accedere alla sezione **Lista Versamenti** della vostra area riservata e, se necessario, comunicare eventuali variazioni di Ccnl dalla sezione:

- *Gestione Comunicazioni ->Nuova discussione ->Altre Azioni>Cambio CCNL Azienda*
ovvero
- *Gestione Comunicazioni ->Nuova discussione ->Altre Azioni ->Cambio CCNL Quadro*

Cordiali saluti

Il Vicepresidente
Giovanni Acampora


Il Presidente
Brunetto Boco


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

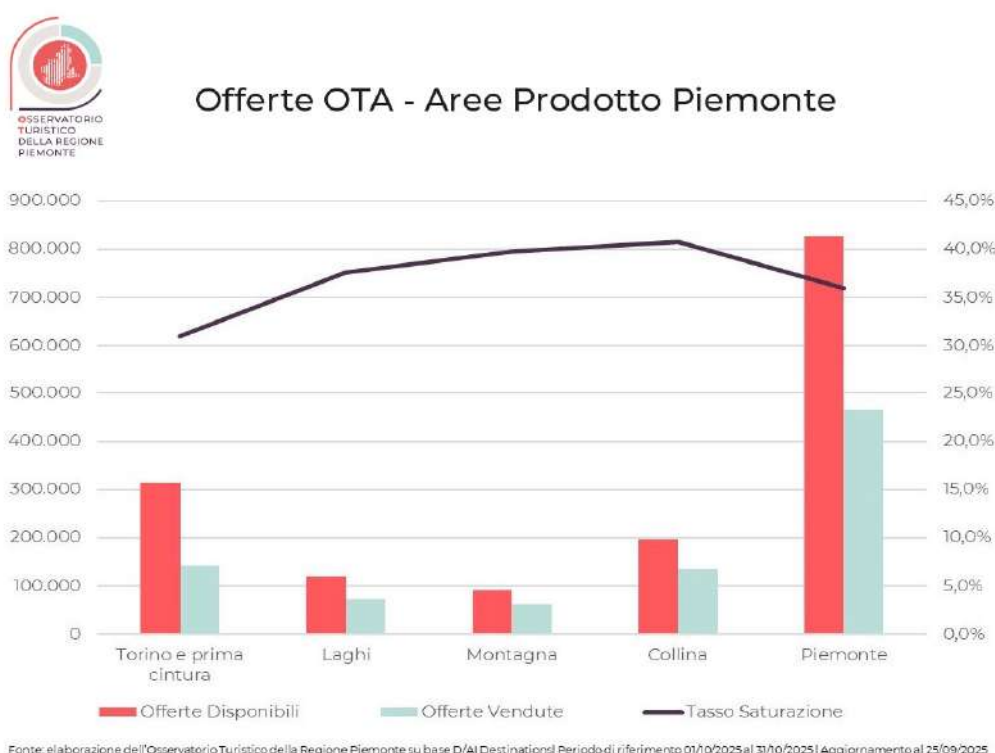
Su appuntamento
l'Avv. Giovanni Garippa
sarà lieto di accogliervi
in sede Federalberghi
per una consulenza gratuita

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

INIZIO D'AUTUNNO: ANDAMENTO PRENOTAZIONI

Per il primo week-end di ottobre, il tasso di saturazione dell'offerta veicolata sulle OTA è pari al 44,4%.



Dal monitoraggio delle offerte sui canali delle OTA – *Online Travel Agency* – per il **primo week end** del **mese di ottobre**, le strutture ricettive piemontesi hanno già **venduto/prenotato** il **44,4%** delle **camere** proposte online con una tariffa media pari a 133€.

Al momento, valutando il **primo mese d'autunno** nel suo complesso, il **tasso di saturazione** è pari al **36%**.

Più alto il valore di saturazione per l'offerta delle **Colline, Montagne** e dei **Laghi** (**40,8%**, **39,8%** e **37,6%** rispettivamente) Per l'area di **Torino e prima cintura** la **saturazione** è ora al **31%**,

Per la notte di sabato del primo weekend di ottobre (sabato 4 e domenica 5), a **Torino e prima cintura** la **saturazione** è pari al **41,5%**, per il territorio delle **Colline**, **48,6%**, per i **Laghi**, **50,8%**, e per le **Montagne**, **40,9%**.

Via G. Canina n. 9
28921 Verbania Intra
(VB)

C.F.: 93032870037

Tel: 0323 403300

@mail:

direzione@federhotels.it

Portale web
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, agiscano 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

OpenAI sfida LinkedIn: cosa significa per gli HR manager di PMI e per la formazione aziendale

Il recruiting sta cambiando: OpenAI lancia una piattaforma di lavoro basata su intelligenza artificiale mentre LinkedIn potenzia i suoi strumenti AI. Per ogni HR manager di PMI è un segnale importante: il modo di attrarre, valutare e formare i talenti si sta trasformando. Questo “duello tecnologico” può aiutare a semplificare la selezione, migliorare la formazione aziendale e aprire nuove opportunità di crescita.

OpenAI ha annunciato la nascita di una Jobs Platform pensata per ridisegnare l'incontro tra aziende e talenti. L'obiettivo dichiarato è chiaro: sfidare LinkedIn sul suo stesso terreno.

LinkedIn non resta fermo. Sta già integrando l'intelligenza artificiale nella ricerca e nella selezione del personale. Oggi un HR manager può cercare candidati in linguaggio naturale, scoprire percorsi professionali non immediati e velocizzare lo screening. È un cambio radicale: da una ricerca manuale si passa a una conversazione con un assistente virtuale capace di capire i bisogni reali di una PMI. Il vero salto sta nella qualità delle informazioni. Immagina di avere, fin dalla prima short-list, profili con competenze certificate e suggeriti in base a criteri che vanno oltre la parola chiave. Il vantaggio per chi gestisce formazione aziendale personalizzata è evidente: può pianificare percorsi di sviluppo mirati sin dal recruiting.

FONTE LINKEDIN