

Audizione di Federalberghi sull'Atto del Governo n. 6

Attuazione della direttiva (UE) 2015/2302
relativa ai pacchetti turistici e ai servizi turistici collegati



Audizione di Federalberghi sull'Atto del Governo n. 6

attuazione della direttiva (UE) 2015/2302
relativa ai pacchetti turistici e ai servizi turistici collegati

Roma, 24 aprile 2018

FEDERALBERGHI
Federazione delle associazioni italiane alberghi e turismo
00187 Roma
via Toscana, 1
06 42034610
www.federalberghi.it
info@federalberghi.it

**proposte di modifica dello schema di decreto legislativo
di attuazione della direttiva (UE) 2015/2302
relativa ai pacchetti turistici ed ai servizi turistici collegati**

**Articolo 33
(Definizioni)**

Sostituire il comma 2 con il seguente:

2. Non è pacchetto turistico una combinazione di servizi turistici in cui sono presenti uno dei tipi di servizi turistici di cui al comma 1, lettera a), punti 1), 2) o 3) con uno o più dei servizi turistici di cui alla lettera a) punto 4), se questi ultimi servizi, alternativamente:

- 1. non rappresentano una parte sostanziale del valore della combinazione;*
- 2. sono selezionati e acquistati solo dopo l'inizio dell'esecuzione di un servizio turistico di cui alla lettera a), punti 1), 2) o 3);*
- 3. fanno intrinsecamente parte di un altro servizio turistico.*

Ai sensi del precedente punto 3), sono considerati parte del servizio di alloggio di cui al comma 1, lettera a), punto 2), tra gli altri, i servizi di trasporto su brevi distanze, come il trasporto di passeggeri nell'ambito di una visita guidata o i transfer tra una struttura ricettiva e un aeroporto o una stazione ferroviaria, i pasti, le bevande e la pulizia forniti nell'ambito dell'alloggio, l'animazione, le attività ludiche e/o sportive e il noleggio delle relative attrezzature, l'accesso a strutture in loco come piscine, spiagge, saune, centri benessere e relativi servizi, palestre, sale riunioni e centri congressi, inclusi per i clienti della struttura ricettiva, nonché l'acquisto, per conto del cliente, di biglietti per attrattori turistici, parchi termali e manifestazioni, biglietti per il servizio di trasporto pubblico locale e per i servizi di risalita.

Sostituire il comma 4 con il seguente:

4. Non costituisce un servizio turistico collegato l'acquisto di uno dei tipi di servizi turistici di cui alla lettera a), punti 1), 2) o 3) con uno o più dei servizi turistici di cui alla lettera a), punto 4), se questi ultimi servizi non rappresentano una parte sostanziale del valore della combinazione.

**Articolo 47
(Efficacia e portata della protezione in caso di insolvenza o fallimento)**

Sostituire il comma 2 con il seguente:

2. I contratti di vendita di pacchetto turistico sono assistiti da polizza assicurativa o garanzie bancarie che, per i viaggi all'estero e i viaggi che si svolgono all'interno di un singolo Paese, ivi compresi i viaggi in Italia, nei casi di insolvenza o fallimento dell'organizzatore o del venditore garantiscono il rimborso del prezzo versato per l'acquisto del pacchetto, senza ritardo su richiesta del viaggiatore e, nel caso in cui il pacchetto include il trasporto del viaggiatore, il rientro immediato del viaggiatore nonché, se necessario, il pagamento del vitto e dell'alloggio prima del rimpatrio. L'organizzatore o il venditore non sono tenuti a stipulare polizze assicurative o a fornire garanzie bancarie per il rimborso del prezzo versato per l'acquisto del pacchetto nel caso in cui non sia richiesto al viaggiatore il pagamento anticipato del pacchetto. L'organizzatore o il venditore non sono tenuti a stipulare polizze assicurative o garanzie bancarie per assicurare il rientro del viaggiatore nel caso in cui il pacchetto non includa il trasporto del viaggiatore.

Se il biglietto costa 28 euro...

NON E' PACCHETTO SE

- 92 euro la camera
- 28 euro il ticket (1 persona)
- 28 : 130 = 21,5%

E' PACCHETTO SE

- 92 euro la camera
- 56 euro il ticket (2 persone)
- 56 : 148 = 37,8%

E' PACCHETTO SE

- 82 euro la camera
- 28 euro il ticket (1 persona)
- 28 : 110 = 25,4%



A Biglietti quasi esauriti - al momento sono rimasti solo 13 biglietti.

Mostra biglietto: 1 per qualsiasi prezzo

Mostra biglietti con miglior rapporto qualità-prezzo?

Curva S.Luca
Curva S.Luca sta per esaurire.
biglietto: 1

Ultimo rimasto a questo prezzo
€ 28
a biglietto

Seleziona >

Visibilità non limitata.

The image shows a stadium seating chart with various sections labeled (A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z, AA, AB, AC, AD, AE, AF, AG, AH, AI, AJ, AK, AL, AM, AN, AO, AP, AQ, AR, AS, AT, AU, AV, AW, AX, AY, AZ, BA, BB, BC, BD, BE, BF, BG, BH, BI, BJ, BK, BL, BM, BN, BO, BP, BQ, BR, BS, BT, BU, BV, BW, BX, BY, BZ, CA, CB, CC, CD, CE, CF, CG, CH, CI, CJ, CK, CL, CM, CN, CO, CP, CQ, CR, CS, CT, CU, CV, CW, CX, CY, CZ, DA, DB, DC, DD, DE, DF, DG, DH, DI, DJ, DK, DL, DM, DN, DO, DP, DQ, DR, DS, DT, DU, DV, DW, DX, DY, DZ, EA, EB, EC, ED, EE, EF, EG, EH, EI, EJ, EK, EL, EM, EN, EO, EP, EQ, ER, ES, ET, EU, EV, EW, EX, EY, EZ, FA, FB, FC, FD, FE, FF, FG, FH, FI, FJ, FK, FL, FM, FN, FO, FP, FQ, FR, FS, FT, FU, FV, FW, FX, FY, FZ, GA, GB, GC, GD, GE, GF, GG, GH, GI, GJ, GK, GL, GM, GN, GO, GP, GQ, GR, GS, GT, GU, GV, GW, GX, GY, GZ, HA, HB, HC, HD, HE, HF, HG, HH, HI, HJ, HK, HL, HM, HN, HO, HP, HQ, HR, HS, HT, HU, HV, HW, HX, HY, HZ, IA, IB, IC, ID, IE, IF, IG, IH, II, IJ, IK, IL, IM, IN, IO, IP, IQ, IR, IS, IT, IU, IV, IW, IX, IY, IZ, JA, JB, JC, JD, JE, JF, JG, JH, JI, JJ, JK, JL, JM, JN, JO, JP, JQ, JR, JS, JT, JU, JV, JW, JX, JY, JZ, KA, KB, KC, KD, KE, KF, KG, KH, KI, KJ, KL, KM, KN, KO, KP, KQ, KR, KS, KT, KU, KV, KW, KX, KY, KZ, LA, LB, LC, LD, LE, LF, LG, LH, LI, LJ, LK, LL, LM, LN, LO, LP, LQ, LR, LS, LT, LU, LV, LW, LX, LY, LZ, MA, MB, MC, MD, ME, MF, MG, MH, MI, MJ, MK, ML, MM, MN, MO, MP, MQ, MR, MS, MT, MU, MV, MW, MX, MY, MZ, NA, NB, NC, ND, NE, NF, NG, NH, NI, NJ, NK, NL, NM, NN, NO, NP, NQ, NR, NS, NT, NU, NV, NW, NX, NY, NZ, OA, OB, OC, OD, OE, OF, OG, OH, OI, OJ, OK, OL, OM, ON, OO, OP, OQ, OR, OS, OT, OU, OV, OW, OX, OY, OZ, PA, PB, PC, PD, PE, PF, PG, PH, PI, PJ, PK, PL, PM, PN, PO, PP, PQ, PR, PS, PT, PU, PV, PW, PX, PY, PZ, QA, QB, QC, QD, QE, QF, QG, QH, QI, QJ, QK, QL, QM, QN, QO, QP, QQ, QR, QS, QT, QU, QV, QW, QX, QY, QZ, RA, RB, RC, RD, RE, RF, RG, RH, RI, RJ, RK, RL, RM, RN, RO, RP, RQ, RR, RS, RT, RU, RV, RW, RX, RY, RZ, SA, SB, SC, SD, SE, SF, SG, SH, SI, SJ, SK, SL, SM, SN, SO, SP, SQ, SR, SS, ST, SU, SV, SW, SX, SY, SZ, TA, TB, TC, TD, TE, TF, TG, TH, TI, TJ, TK, TL, TM, TN, TO, TP, TQ, TR, TS, TT, TU, TV, TW, TX, TY, TZ, UA, UB, UC, UD, UE, UF, UG, UH, UI, UJ, UK, UL, UM, UN, UO, UP, UQ, UR, US, UT, UV, UW, UX, UY, UZ, VA, VB, VC, VD, VE, VF, VG, VH, VI, VJ, VK, VL, VM, VN, VO, VP, VQ, VR, VS, VT, VU, VV, VW, VX, VY, VZ, WA, WB, WC, WD, WE, WF, WG, WH, WI, WJ, WK, WL, WM, WN, WO, WP, WQ, WR, WS, WT, WU, WV, WW, WX, WY, WZ, XA, XB, XC, XD, XE, XF, XG, XH, XI, XJ, XK, XL, XM, XN, XO, XP, XQ, XR, XS, XT, XU, XV, XW, XX, XY, XZ, YA, YB, YC, YD, YE, YF, YG, YH, YI, YJ, YK, YL, YM, YN, YO, YP, YQ, YR, YS, YT, YU, YV, YW, YX, YY, YZ, ZA, ZB, ZC, ZD, ZE, ZF, ZG, ZH, ZI, ZJ, ZK, ZL, ZM, ZN, ZO, ZP, ZQ, ZR, ZS, ZT, ZU, ZV, ZW, ZX, ZY, ZZ).

**profili di problematicità contenuti nello schema di decreto legislativo
di attuazione della direttiva (UE) 2015/2302
relativa ai pacchetti turistici ed ai servizi turistici collegati**

Alcune delle disposizioni contenute nello schema di decreto legislativo di attuazione della direttiva (UE) 2015/2302, relativa ai pacchetti turistici ed ai servizi turistici collegati, presentano gravi profili di problematicità, rischiando di ostacolare lo sviluppo del mercato dei servizi turistici, alterare le condizioni di concorrenza tra le imprese e indurre l'aumento dei prezzi dei servizi, risolvendosi in definitiva in una penalizzazione del consumatore.

Ulteriori gravi problemi scaturiscono dai criteri interpretativi dettati dalla relazione che accompagna il provvedimento.

Se la direttiva non sarà implementata in modo corretto, le imprese ricettive italiane non potranno continuare ad offrire alcuni servizi di base da sempre considerati connessi e complementari all'alloggio e saranno costrette a delegarne la vendita ad intermediari.

Ad esempio, se verrà confermata l'interpretazione contenuta nella relazione di accompagnamento, gli alberghi delle località balneari ed i villaggi turistici, diffusissimi sulle nostre coste, vedranno messa a rischio la possibilità di vendere direttamente la propria offerta, composta di soggiorno e servizi di spiaggia, che spesso includono anche sport e animazione.

L'insieme di tali servizi, anche se forniti da uno stesso imprenditore, ove venga qualificato come "pacchetto", potrà di fatto essere venduto solo da soggetti in possesso di titolo abilitativo (agenti di viaggio o tour operator).

Al riguardo, merita evidenziare che la direttiva in argomento individua meccanismi di protezione volti a tutelare il consumatore mediante l'informazione preventiva e l'assicurazione contro il rischio di insolvenza, mentre nulla dice in merito alla qualificazione amministrativa del "professionista" fornitore di servizi, che viene individuato con una formula ampia, senza prescrivere la necessità di particolari titoli abilitativi che - se introdotti dalla legge italiana - restringerebbero immotivatamente l'accesso al mercato, alterando le condizioni di concorrenza tra le diverse categorie di imprese italiane nonché tra le imprese ricettive italiane e le imprese ricettive degli altri paesi europei.

Un primo accorgimento che è possibile adottare per evitare di incentivare comportamenti che distorcono la concorrenza tra le imprese e promuovono l'elevazione del livello dei prezzi consiste nell'**esplicita individuazione di un nucleo di servizi che fanno intrinsecamente parte del servizio di alloggio e che pertanto non concorrono alla formazione del pacchetto, a prescindere dal loro valore.**

Tale elencazione, che non dovrebbe avere carattere esaustivo, potrebbe comprendere, tra gli altri, i servizi di trasporto su brevi distanze, come il trasporto di passeggeri nell'ambito di una visita guidata o i transfer tra una struttura ricettiva e un aeroporto o una stazione ferroviaria, i pasti, le bevande e la pulizia forniti nell'ambito dell'alloggio, l'animazione, le attività ludiche e/o sportive e il noleggio delle relative attrezzature, l'accesso a strutture in loco come piscine, spiagge, saune, centri benessere e relativi servizi, palestre, sale riunioni e centri congressi, inclusi per i clienti della struttura ricettiva, nonché l'acquisto, per conto del cliente, di biglietti per attrattori turistici, parchi termali e manifestazioni, biglietti per il servizio di trasporto pubblico locale e per i servizi di risalita.

Si evidenzia che alcuni dei suddetti servizi sono esplicitamente menzionati dai considerando della direttiva, mentre altri si rendono necessari allo scopo di valorizzare e salvaguardare le peculiarità del modello italiano.

Ad esempio, il considerando n. 17 cita esplicitamente la piscina, la sauna e la palestra, che più frequentemente si trovano nelle strutture ricettive dei paesi nordici, mentre omette di menzionare, sia pur non escludendoli, la spiaggia e le attività sportive all'aperto, più diffuse nei paesi mediterranei.

Allo stesso modo, occorre tener conto della differenza che intercorre tra l'organizzazione di attività quali escursioni, concerti, eventi, etc. e la mera attività di acquisto di biglietti per conto del cliente, che da sempre costituisce un'attività tipica del portiere d'albergo e la cui natura non può cambiare in ragione del momento in cui viene formulata la richiesta (prima o dopo l'arrivo in albergo) o del mezzo che viene utilizzata per trasmetterla (posta elettronica, telefono, internet, etc.).

Ulteriori problemi vengono indotti dalla formulazione del comma 2 dell'articolo 33 dello schema di decreto, ai sensi del quale non costituisce pacchetto "... una combinazione con uno o più servizi turistici ... se tali ultimi servizi non rappresentano una parte pari o superiore al 25 per cento del valore della combinazione ...".

Tale previsione è suscettibile di alterare le condizioni di concorrenza tra le imprese e, nel farlo, detta vincoli che appaiono carenti anche da un punto di vista logico.

Si consideri, a titolo meramente esemplificativo, il caso dell'abbinamento tra il servizio di alloggio e il biglietto per uno spettacolo teatrale (in seguito "biglietto") che abbia un prezzo di 24 euro per persona.

Applicando acriticamente il limite del 25% dettato dal comma 2 si avrà che:

a1) non costituirà pacchetto una combinazione offerta dall'impresa A al prezzo di 100 euro, composta da una camera d'albergo utilizzata da una persona e dal biglietto per una persona (il biglietto ha un valore di 24 euro ed è pertanto inferiore al 25% della combinazione);

a2) costituirà pacchetto la medesima combinazione offerta dall'impresa B al prezzo di 90 euro, composta da una camera d'albergo utilizzata da una persona e dal biglietto per una persona (il biglietto ha un valore di 24 euro ed è pertanto superiore al 25% della combinazione);

a3) pertanto, considerate due imprese che offrono il medesimo servizio, risulterà soggetta a minori vincoli l'impresa che ponga in vendita il servizio al prezzo più alto;

a4) specularmente, a parità di servizio offerto, risulterà scoraggiata e soggetta a maggiori vincoli la proposta commerciale caratterizzata dal prezzo più basso;

a5) il combinato disposto di quanto sopra comporterà una penalizzazione per l'impresa che pratica il prezzo più basso e, conseguentemente, si tradurrà in un incentivo ad elevare il livello dei prezzi, generando in definitiva anche un danno per il consumatore;

a6) al riguardo, merita evidenziare che, nel mercato dei servizi di alloggio, a parità di altre condizioni, l'impresa che pratica il prezzo più basso è sovente anche l'impresa meno forte (in quanto ubicata in posizione più periferica, di dimensioni più piccole, etc.).

Il paradosso si accentua se si considera il caso in cui:

b1) costituirà pacchetto una combinazione offerta dall'impresa A al prezzo di 100 euro, composta dalla medesima camera di cui sopra, utilizzata da due persone, e dai biglietti per due persone (i biglietti hanno un valore di 48 euro, che è pertanto superiore al 25% della combinazione);

b2) in altri termini, al diminuire del prezzo del servizio primario, aumentano i vincoli a carico dell'impresa.

Analoghe incoerenze si registrano se si considera il fatto che, nel mercato dei servizi di alloggio, i prezzi sono soggetti a notevoli fluttuazioni di carattere stagionale, per cui si avrà che:

c1) non costituirà pacchetto una combinazione offerta dall'impresa B in alta stagione al prezzo di 100 euro, composta da una camera d'albergo utilizzata da una persona e dal biglietto per una persona (il biglietto ha un valore di 24 euro ed è pertanto inferiore al 25% della combinazione);

c2) costituirà pacchetto la medesima combinazione, offerta dall'impresa B in bassa stagione al prezzo di 80 euro, composta da una camera d'albergo utilizzata da una persona e dal biglietto per una persona (il biglietto ha un valore di 24 euro ed è pertanto superiore al 25% della combinazione);

c3) pertanto, la qualificazione giuridica della prestazione resa dalla medesima impresa, a parità di servizio offerto, muterà con il variare delle stagioni;

c4) si realizzerà inoltre un disincentivo al prolungamento della durata del periodo stagionale di attività ed alla creazione di offerte che rendano a promuovere e valorizzare le peculiarità del territorio circostante la struttura ricettiva mediante la realizzazione di offerte aggregate.

Si ritiene opportuno evidenziare che la soluzione dettata dallo schema di decreto non è l'unica ammessa dalla direttiva e che le finalità perseguite dalla direttiva possono essere perseguire in modo diverso, senza determinare effetti paradossali.

In particolare, **la direttiva non prescrive di imporre l'adozione del limite del 25%**. La norma europea prevede, all'articolo 3, un generico riferimento ad "una parte sostanziale del valore della combinazione". Il criterio del 25% è invece contenuto nel considerando n. 18, che non ha carattere imperativo. Non è un caso se altri Paesi europei che hanno recepito la direttiva prima dell'Italia si sono astenuti dall'introdurre nel proprio ordinamento un limite così rigido, da applicarsi acriticamente a tutte le situazioni.

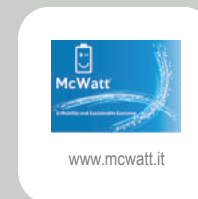
Ultimo, ma non meno importante, si ritiene necessario **chiarire esplicitamente che l'organizzatore o il venditore non sono tenuti a stipulare polizze assicurative o a fornire garanzie bancarie per il rimborso del prezzo versato per l'acquisto del pacchetto nel caso in cui non sia richiesto al viaggiatore il pagamento anticipato.**

In proposito, è bene ricordare che una parte consistente delle transazioni relative ai servizi venduti dalle aziende alberghiere è regolata mediante pagamenti in azienda all'atto della partenza del cliente e quindi dopo l'erogazione della prestazione.

Pertanto, quanto più si ammettono interpretazioni che qualificano come "pacchetto" la combinazione tra il servizio alberghiero e altri servizi forniti in loco, tanto più risulterà diffusa e tutt'altro che scolastica l'ipotesi in argomento. Si evidenzia altresì che il portale di prenotazione alberghiera più diffuso sul mercato è in massima parte basato su un sistema di pagamento non anticipato.

Federalberghi offre ai propri soci

una tutela a 360° che comprende rappresentanza istituzionale, relazioni sindacali, consulenza, informazione, opportunità di business, convenzioni per ottenere sconti e agevolazioni, finanziamenti per la formazione, studi e ricerche, sicurezza sul lavoro, assistenza sanitaria, previdenza complementare ... e tanto altro.



Vuoi saperne di più sul sistema Federalberghi?

Rivolgiti con fiducia ad una delle 145 associazioni territoriali e regionali degli albergatori aderenti a Federalberghi.

I recapiti sono disponibili sul sito www.federalberghi.it

Federalberghi da oltre cento anni è l'organizzazione nazionale maggiormente rappresentativa degli albergatori italiani.

La federazione rappresenta le esigenze e le proposte delle imprese alberghiere nei confronti delle istituzioni e delle organizzazioni politiche, economiche e sindacali.

Aderiscono a Federalberghi 126 associazioni territoriali e una delegazione territoriale, raggruppate in 19 unioni regionali, e 7 Sindacati Nazionali (Unione Nazionale Italiana Catene Alberghiere, Sindacato Grandi Alberghi, Sindacato Villaggi Turistici, Federalberghi Extra, Federalberghi Isole Minori, Federalberghi Terme, Unihotel Franchising).

L'associazione rappresenta gli interessi degli albergatori nei confronti delle istituzioni e delle organizzazioni sindacali.

Faiat service srl è il braccio operativo di Federalberghi.

Il Presidente è Bernabò Bocca.

Il Direttore Generale è Alessandro Massimo Nucara.

Federalberghi aderisce dal 1950 a Confcommercio ove, insieme alle principali federazioni di categoria che operano nel Turismo, ha dato vita a Confturismo, l'organizzazione di rappresentanza imprenditoriale di settore.

Federalberghi è socio fondatore di Hotrec, la Confederazione Europea degli imprenditori del settore alberghiero e della ristorazione.