

Le vacanze a rate non conquistano la distribuzione. I viaggi acquistati con l'aiuto dei finanziamenti non sono ancora entrati nelle abitudini della clientela. A pochi anni dal loro ingresso nel mondo del turismo, sono quindi un business difficile per i dettaglianti italiani e, di conseguenza, non rappresentano una leva efficace per incrementare le vendite in agenzia.

In un primo momento diversi operatori avevano creduto in questa formula, dando vita a finanziarie e fornendo alle agenzie una modulistica dedicata. La risposta della clientela non si era fatta attendere, con finanziamenti che fino a 2.500 euro avvenivano quasi d'ufficio. Ma la crisi economica e una certa mentalità a non volersi indebitare per le vacanze, negli ultimi tre anni hanno frenato questo business, che ha subito una contrazione.

"Le persone sono più propense a rateizzare la spesa su un bene piuttosto che su un servizio, come viene ancora intesa la vacanza - introduce Luca Battifora, direttore generale G40-Mondo di vacanze -. Ci sono clienti che preferiscono prenotare solo un weekend pagando al momento, piuttosto che chiedere un finanziamento per un soggiorno di una settimana".

I pericoli per i dettaglianti

Holdings Vacanze lancia un grido d'allarme: "Sono in aumento i clienti a cui le agenzie devono fare credito, quasi fosse una forma di rateizzazione: il punto vendita anticipa la somma del viaggio perché le persone non riescono a pagare il minimo indispensabile alla prenotazione. I soldi rientrano poi con piccoli acconti fino alla partenza. Pur di vendere ci si espone a forti rischi".

La tendenza generale vede una flessione delle vacanze a rate. "Sembra paradossale in tempo di crisi - osserva Mauro Cavallini, presidente Bravo Net -, però le persone si indebitano più volentieri quando il clima è positivo, l'economia cresce e il lavoro è più stabile". A orientarsi sulla rateizzazione sono soprattutto famiglie e giovani con un reddito fisso.

Gli orientamenti della clientela

"Di solito riceviamo richieste da famiglie che vogliono ammortizzare le spese ingenti di una vacanza per 3-4 persone - spiega Rinaldo Bertoletti, amministratore delegato One! Travel Network -. Il finanziamento si chiede per qualsiasi tipologia di viaggio".

Anche se generalmente avviene "per soluzioni a lungo raggio e su periodi di 7 o 14 giorni, che comportano spese più alte" precisa Giorgio Lotti, direttore commerciale Open Travel Network. "Capita, comunque, di finanziare pacchetti dai costi anche più



A richiedere il servizio per la maggior parte famiglie e giovani a reddito fisso

Vacanze a rate in adv Un business difficile

I network evidenziano le difficoltà nel vendere i viaggi con finanziamenti



Giorgio Lotti, direttore commerciale Open Travel

contenuti - interviene Caterina Schiraldi, responsabile finanziamenti Last Minute Tour -. Qualcuno comincia a vivere il viaggio come una necessità, proprio alla pari dei beni di primo consumo". E aggiunge Battifora: "A volte non si rateizza tutta la vacanza, ma soltanto la differenza di spesa che permette al cliente di avere più servizi".

Le vendite di vacanze a rate oscillano fra un 5 per cento del totale registrato da G40-Mondo di vacanze a uno 0,1 per cento di One! Travel. Numeri poco significativi, in certi casi minori rispetto a qualche anno fa. La causa? L'avvento della crisi economica, che ha determinato "problemi di solvibilità del cliente - spiega Ber-

I punti chiave

Tendenza
Il servizio registra un trend in flessione

Tipologia
I finanziamenti si richiedono per il long range

Credito
Le adv devono anticipare per il cliente

Insolvibilità
La crisi ha reso più complesso il credito

toletti -. Le richieste di documentazione, come 730, busta paga o 740, hanno inficiato il tutto. Oggi, chi concede finanziamenti vuole garanzie in più rispetto a qualche anno fa".

La rateizzazione molto spesso viene suggerita dall'agente, anche se ci sono casi in cui "è il cliente a farsi avanti, specialmente chi ne ha già fatto uso per l'acquisto di altri beni - aggiunge Schiraldi -. Le nostre adv lo utilizzano come ulteriore strumento per soddisfare le esigenze delle persone".

Utile per prenotare viaggi più costosi

Per la distribuzione, le vacanze a rate rappresenterebbero un incentivo a migliorare le performance di vendita. Per questo è una formula apprezzata da alcuni agenti: "Ci consente di prenotare viaggi con budget più elevati" sottolinea Battifora. Ma Cavallini mette in luce i pericoli dei finanziamenti di lunga durata: "Il cliente è impossibilitato a spendere nel breve periodo e si rischia di non vederlo più per lungo tempo". A eccezione di Last Minute Tour, che mette a disposizione della propria rete una sua finanziaria, tutti i network si avvalgono delle proposte dei t.o. "Sarebbe difficile - chiosa Cavallini - spuntare condizioni economiche interessanti da altri intermediari con il giro d'affari di una singola adv".

Daniele Marucco

GLI OSTACOLI

TEMPI LUNGH



Una burocrazia che ancora rende i tempi delle pratiche lunghi e farrinosi. È questo il problema principale riscontrato da molti network nella formula delle vacanze a rate. "In teoria avviene tutto su processi telematici, ma c'è ancora una certa lentezza e gli agenti devono spendere troppo tempo in spiegazioni non attinenti al loro lavoro" dicono Luca Battifora, d.g. G40-Mondo di vacanze, e Mauro Cavallini, presidente Bravo Net. Su cosa si dovrebbe lavorare? "Quello che bisognerebbe fare è sveltire le procedure di finanziamento, rendendole più snelle, per aiutare il lavoro degli agenti" aggiungono Giorgio Lotti, direttore commerciale Open Travel, e Rinaldo Bertoletti, a.d. One! Travel.