

# La formula non decolla

*Per l'Osservatorio Guida Viaggi poche agenzie utilizzano il credito al consumo. Ancora inesperto il potenziale commerciale*

di Nicoletta Somma e Mariangela Traficante

**D**a un lato c'è l'irrigidirsi delle banche, in tempo di crisi sempre più caute a concedere finanziamenti.

Dall'altro, una rete agenziale che non sembra interessata a spingere questo tipo di pagamento. Sta di fatto che la vacanza a rate stenta a decollare, anzi, perde sempre più d'interesse.

E' quanto emerge dall'**Osservatorio Guida Viaggi** che ne traccia un quadro non proprio brillante: strumento poco consigliato, poco richiesto, poco usato insomma. Abbiamo interpellato un panel di agenti di viaggi scoprendo che solo il 37% vende pacchetti con pagamento rateale. E si tratta di un numero in discesa: nel 2008 il rapporto era abbastanza equilibrato (li vendeva il 49%), l'anno dopo c'era stato anche un avanzamento (al 51%). Poi, invece, la nuova flessione. L'unica area geografica in cui le vacanze a rate sembrano maggiormente attecchire è il Sud: qui le vende il 49%. I più refrattari sono al Nord, 31%. Tornando al dato nazionale, solo nel 6% dei casi sono gli adv a proporle, nel restante 31% si tratta di un'iniziativa

del clienti. In ogni caso, davvero una percentuale minima di vacanze viene venduta così: per il 90% degli agenti si tratta di una quota che non supera il 10%.

## Troppa burocrazia?

E gli italiani sembrano sempre più restii a chiedere prestiti per andare in vacanza. Lo dimostra anche l'analisi di **PrestitiOnline**, che ha elaborato le richieste passate tramite il proprio sito. Se nel 2004 quelle relative a hobby, viaggi e vacanze arrivavano all'8%, nel 2010 sono *crollate* all'1,6%. In testa rimangono la ristrutturazio-

ne della casa e la macchina. Di contrazione, ma stavolta in generale sull'erogazione di prestiti, ha parlato anche l'Osservatorio sul credito di Assofin, Crif e Prometeia. Nei primi nove mesi del 2010, quelle complessive sono scese del 5,1%. Le stime sul prossimo biennio sono di un +2,6% nel 2011 e di un +4,5% nel 2012.

Ma cos'è che, nello specifico, scoraggia le agenzie di viaggi? Lo abbiamo chiesto ai lettori di guidaviaggi.it. Nel 61% dei casi non sono loro a proporre il pagamento a rate per via di troppa burocrazia. Il 22% risponde che

"Non conviene", mentre solo nel 17% dei casi si lamenta scarsa informazione.

## Olta e reti

Le vacanze a rate non decollano nemmeno tra le Olta: **lastminute.com**, interpellata dal nostro settimanale, fa sapere di non vendere questa tipologia di prodotto, così come **eDreams** e **Oppo**. Pur di fronte a un *non*, gli avverbi utilizzati dalle due Olta, "*al momento*" e "*ancora*" potrebbero non fare escludere mosse future. Ma allo stato delle cose, si

tratta di semplici ipotesi. Il credito al consumo nel settore dei viaggi ha sempre funzionato poco anche secondo **Andrea Giannetti, presidente Assotrasviaggi**. Non è un problema di convenienza, "*i tassi non sono altissimi*", né di possibile ricarico eccessivo delle agenzie, "*nei viaggi nessuna agenzia lo fa*", né - è il pensiero del manager - di burocrazia, "*le pratiche sono piuttosto snelle, all'agenzia si deve presentare una busta paga e un titolo di garanzia*". Forse dovrebbero essere le agenzie stesse a proporre di più la vacanza a rate? "*Non ci si*



può offrire in questo senso. Si può far presente questa possibilità". Si tratta, dunque, di ipotizzare un'altra spiegazione: "La chiave di lettura della vacanza non è la stessa che si ha su altri prodotti, come il televisore o il frigorifero". Giannetti dà un'idea della diffusione della vacanza a rate: "Per un punto vendita medio, possiamo parlare di 2-5 pratiche l'anno". **Blu Holding** offre la possibilità di acquistare qualsiasi servizio o prodotto con un finanziamento rateale da 6 o 10 rate, "avvalen-

dosi di Agos Ducato - afferma **Aldo Perani, direttore retail** -. Abbiamo, inoltre, integrato la modulistica per la richiesta di finanziamento all'interno dei nostri sistemi intranet, agevolando l'accessibilità agli agenti".

Anche Perani ritiene che non esista un'eccessiva burocratizzazione. Ma la situa-

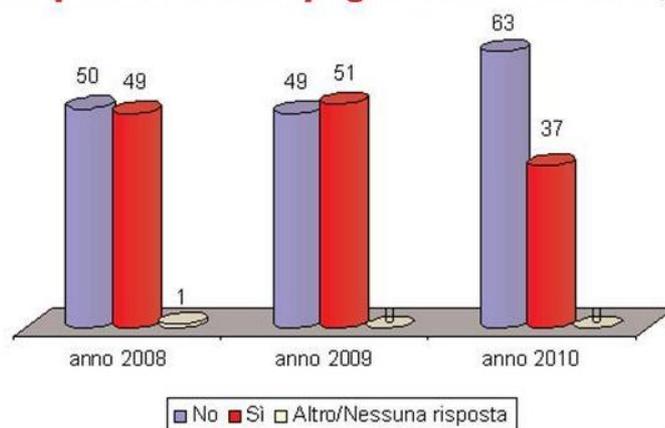
zione nell'area mediterranea ha influito nella richiesta? "Non ha avuto particolari ripercussioni. Nel caso in cui il nostro cliente non possa partire per la propria vacanza per una situazione d'emergenza nella destinazione, il finanziamento può essere 'trasferito' sul nuovo pacchetto. Se il viaggio dovesse essere annullato per cause di forza maggiore generalmente anche il finanziamento viene revocato e l'anticipo restituito".

"Abbiamo già delle convenzioni che stiamo cercando di

migliorare. Oggettivamente il mercato che muoviamo è molto ridotto - testimonia **Luca Caraffini, a.d. di Bravo Net** -. Vorremmo utilizzare questo strumento più che per una reale esigenza del cliente, che ce lo chiede per fortuna poche volte, a fini di marketing, e quindi di comunicazione all'utente stesso".

Una cosa del tipo Tasso zero o Inizia a pagare le vacanze al ritorno. L'a.d. concorda, invece, con le adv interpellate dal poll Guida Viaggi sul fatto che "la procedura di ottenimento del fido mal si configura con la tempistica di conferma della pratica. Spesso impiegano anche 48 ore per una conferma, ma in tale lasso di tempo spesso si perde l'opzione, o il posto, o la promozione!". Il che, secondo Caraffini, non facilita lo sviluppo di tali sistemi nel mondo distributivo. ■

### Vendete pacchetti con pagamento rateale? (valori percentuali)



Fonte: Guida Viaggi



**PrestitiOnline.it**<sup>®</sup>

Più scelta, più risparmio

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

## Prestiti e finanziamenti ai tassi migliori

**Confronta le offerte di prestito** delle principali di banche e finanziarie. Calcola la rata e richiedi un prestito personale ai **migliori tassi** proposti sul mercato, avrai a tua disposizione gratuitamente un **consulente prestiti** dedicato.

### Scopri tutti i vantaggi di PrestitiOnline

- ✓ **Consulente prestiti** dedicato
- ✓ **Servizio indipendente**, attivo dal 2000
- ✓ **Preventivo gratuito**, rapidità di erogazione
- ✓ Dalla tua parte per scegliere il **miglior prestito**



**RICHIEDI ONLINE IL TUO  
PRESTITO E RISPARMIA** ➔

ALTRI MARCHI  
DEL GRUPPO



**MutuiOnline.it**



**ConfrontaConti.it**<sup>®</sup>



**segugio.it**

PrestitiOnline.it è un servizio di CreditOnline Mediazione Creditizia S.p.A., P. IVA 06380791001  
Iscrizione Elenco Mediatori Creditizi presso OAM n° M18 -  
CreditOnline Mediazione Creditizia S.p.A. fa capo a Gruppo MutuiOnline S.p.A.,  
società quotata al Segmento STAR della Borsa Italiana.