

Gli spunti per rivedere il legame tra agenti di viaggi e compagnie aeree in uno dei Forum di TTG Incontri

# Vettori all'esame del trade

L'esperto di legislazione turistica Frédéric Selnét analizza i problemi del comparto

**“Non può esistere un mondo senza collaborazione fra agenzie di viaggi e compagnie aeree”.** Non ha alcun dubbio Frédéric Selnét, avvocato ed esperto internazionale di legislazione turistica, che, intervistato dalla giornalista di TTG Italia Rita Pucci, durante uno dei Forum di TTG Incontri ha affrontato le annose questioni che da tempo complicano i rapporti fra questi due attori del settore turistico.

## Voli cancellati e tutela dei clienti

Al centro del dibattito le riprotezioni dei voli annullati senza preavviso, i tagli alle commissioni e il pagamento Bsp settimanale. “È necessario che agenzie e vettori - prosegue Selnét - trovino un accordo riguardando a questi nodi cruciali, dando fiducia all'intero settore e alla clientela finale”.



TTGITALIA.COM  
**I nodi ancora da sciogliere**

Sull'agenzia di stampa tutti i temi affrontati nel corso dei Forum

In tema di vettori prossimi al fallimento e di voli cancellati, Selnét ha portato l'esempio francese, spiegando come i cugini d'oltralpe hanno risolto il problema della tutela dei passeggeri.

“In Francia, in seguito al fallimento del primo vettore - racconta Selnét -, la Snav, l'associazione nazionale francese delle agenzie di viaggi e Iata hanno raggiunto un accordo per proteggere i passeggeri”.

## La formula d'Oltralpe

Quando una compagnia è in crisi, spiega Selnét, “i soldi versati all'agenzia per il pagamento del volo vengono ‘congelati’ in un fondo di garanzia Iata, che viene trasmesso al vettore solo dopo l'effettivo utilizzo del biglietto”. In caso di annullamento del volo, invece, Iata restituisce l'importo del biglietto direttamente all'agenzia di viaggi, che a sua volta lo consegna al cliente finale.

“È un sistema molto semplice, ma che offre garanzie fondamentali”. Secondo Selnét, la spinta all'accordo è stata condivisa ed è arriva-



ta “sia da parte dell'associazione di categoria degli agenti di viaggi transalpini sia dalla Iata francese, interessata alla tutela dei clienti finali e dell'intera filiera turistica”.

In gioco c'è anche l'immagine professionale degli agenti, che grazie a questo sistema hanno la possibilità di confermarsi come un punto di riferimento imprescindibile per i viaggiatori. In questo modo ne guadagna in credibilità l'intera filiera.

## Questione aperta sul Bsp

Com'è noto, a complicare uno scenario già complesso, anche per le agenzie nostrane è arrivata dai vettori la richiesta del Bsp a scadenza settimanale, da tempo affiancata da tagli sempre più pesanti alle commissioni. “Anche in Francia - mette in evidenza Selnét -, a partire dagli anni Novanta le quote commissionali sono scese progressivamente, partendo dal 7 per cen-

to sino ad arrivare alla zero commission”. Questa progressiva discesa “ha messo sul tavolo un problema di ordine legale che ha inevitabilmente creato tensione nei rapporti tra adv e compagnie aeree - specifica Selnét -. In Francia, per quanto riguarda il Bsp settimanale Iata consente agli adv di scegliere se versare la quota o presentare fidejussioni bancarie”.

Nonostante questa opzione, però, in terra fran-

cese diverse agenzie sono rimaste in difficoltà, “evento che ha indotto le associazioni a intraprendere una causa contro Iata per mettere in discussione l'esistenza stessa di questo vincolo”.

## L'alternativa dei dettaglianti

E proprio questo è stato lo spunto per un'ultima considerazione. Interpellato sul fatto se, a conti fatti, sia ancora conveniente essere un'agenzia Iata, Selnét ha risposto fotografando il panorama della distribuzione italiana.

“Dipende dal prodotto che si sceglie di vendere - sottolinea senza mezzi termini l'avvocato -: i generalisti non hanno possibilità, devono fare parte di Iata se vogliono portare avanti il loro business”. Diversa invece la possibilità che si apre per chi sceglie una nicchia di mercato: “Per le agenzie di nicchia il discorso è differente: senza dubbio a esse conviene rivolgersi direttamente alle compagnie aeree, se intendono sopravvivere”.

Sara Pirotta