

COMUNICATO STAMPA ALBATRAVEL - ITALO

Nel corso dell'incontro avvenuto venerdì 27 marzo u.s. a Napoli, in occasione della BMT, AIAV, Italo e Albatravel hanno avuto modo di mettere a confronto le rispettive posizioni in merito all'accordo siglato tra le due aziende e contestato dall'Associazione Italiana degli Agenti di Viaggio. Al termine, si è deciso che Italo e AIAV si incontreranno nei prossimi giorni per ricercare una soluzione capace di ricomporre la vicenda che, ricordiamo, era scaturita dalla unilaterale decisione del vettore di "tagliare" le commissioni alle agenzie su una parte delle tariffe.

Nonostante la decisa reazione iniziale di Guy Luongo, volta a difendere la posizione della propria azienda, l'intero management di Albatravel ha compreso le motivazioni della protesta lanciata dall'AIAV tesa a difendere le commissioni agenziali, ed ha assicurato la massima collaborazione per far sì che agli agenti sia garantita una corretta remunerazione.

"Siamo convinti" ha dichiarato Fulvio Avataneo di AIAV "che Albatravel non abbia agito in malafede, ma - piuttosto - che abbia sottovalutato le reazioni della categoria posta di fronte ad un accordo in cui una delle parti agisce danneggiando gli agenti di viaggio, e l'altra nulla fa per evitarlo. Albatravel si è sempre professata vicina ai nostri interessi, e crediamo sia giusto che oggi lo dimostri sostenendoci anche nei confronti del proprio partner Italo. In fin dei conti, sono proprio gli agenti di viaggio che nel corso degli ultimi quindici anni hanno fatto crescere Albatravel fino a renderla la grande azienda che è oggi, ed è pertanto una nostra giusta aspettativa vederla al loro fianco in questa circostanza".

Un'ultima battuta Fulvio Avataneo l'ha riservata alla nuova opportunità di vendita creata dalle due aziende: *"Ringrazio sinceramente Guy Luongo per aver voluto offrire agli adv la possibilità di porre in vendita i biglietti ferroviari di Italo abbinandoli agli hotel che, da sempre, costituiscono il prodotto di punta di Albatravel. Peraltro vorrei ricordargli che le agenzie fanno questi abbinamenti da molto tempo, e l'hanno sempre fatto con o senza piattaforme tecnologiche. Ciò che oggi serve maggiormente ai nostri associati, e a tutti gli agenti, sono due cose: il riconoscimento concreto del loro ruolo insostituibile all'interno della filiera ed una corretta e indispensabile remunerazione per il lavoro svolto. Queste sono condizioni inderogabili".*

Torino, 30 marzo 2015