

### CONTRATTO CON TRENITALIA (2012-2015)

La Fiavet unitamente alle altre associazioni di categoria ha siglato il rinnovo del contratto con Trenitalia per la gestione del servizio di biglietteria ferroviaria per il periodo 1 aprile 2012 – 31 marzo 2015

Ora Trenitalia invierà alle agenzie il nuovo contratto per la sottoscrizione.

Ovviamente il firmare o meno il contratto è una scelta di ogni singola agenzia che farà le sue valutazioni .

A prima vista il nuovo contratto è certamente meglio di quello precedente,

Queste le novità principali :

commissioni – nessuna modifica rispetto al contratto passato .sono confermate negli stessi ammontari ovvero :

prodotti distinti per livello	Modalità	2012/2013	2014
AV servizio <u>Executive</u>	Ticketless manuale/ATB	6,0	6,0
		4,0	-
AV servizio business VL-CC Naz.li/intern.li 1^ cl.	Ticketless manuale/ATB	5,0	5,0
		4,0	-
AV servizi Premium e standard VL – CC Naz.li/inter.li 2 ^cl	Ticketless manuale/ATB	4,0	4,0
		3,0	-
BASE – DTR 1^cl. treni internazionali(posti a sedere)	Ticketless manuale/ATB	4,0	4,0
		3,0	-
BASE – DTR 2^cl. treni Internazionali(posti a sedere)	Ticketless manuale/ATB	3,0	3,0
		2,0	-

E' stata inserita la vendita del prodotto AV servizio Executive per il quale viene riconosciuta una commissione del 6%

installazione Sipax Plus – gratuità dei canoni per tutte le postazioni

fideiussione – l'importo della fideiussione richiesta a garanzia del contratto è ridotto nella misura corrispondente all'effettivo utilizzo del POS da parte dell'agenzia nell'anno precedente-

L'autentica notarile verrà abolita per le fideiussioni bancarie di importo fino a 100.000 euro-  
resta confermata per le fideiussioni bancarie pari o superiore a tale cifra e per tutte quelle assicurative

con il nuovo sistema di vendita PICO di Trenitalia le denominazioni PLUS/LIGHT/OLTA (XML) rimarranno invariate mentre la denominazione WEB varia in EASY

La Fiavet ha ottenuto che Trenitalia pubblicizzi chiaramente la vendita della biglietteria ferroviaria presso le agenzie di viaggi in ogni sua campagna promo-pubblicitaria.

I primi risultati si sono visti in questi giorni sui treni Freccia Rossa che hanno riproposto su schermo

tv l'informazione della firma del contratto da parte di Fiavet e altre associazioni.

Alle agenzie che dal servizio di biglietteria traggono un certo profitto, si suggerisce di firmare il contratto.

Come abbiamo più volte ripetuto, dalla vendita della biglietteria ferroviaria non si ottengono grandi risultati economici, il servizio però offre all'agenzia pubblicità ed un certo movimento di clientela che potrà acquistare anche altri servizi turistici.