

# Oltre 700 consulenti nel turismo

## I «personal traveller» e le stime sulla domanda del mercato nel corso del 2016

### Il profilo

● Come si diventa consulente di viaggio? Non ci si può improvvisare, pensando di mettersi davanti a un Pc a caccia di clienti, perché la legge impone che si lavori per un'agenzia di viaggi e perché è necessaria una preparazione. Nella quasi totalità dei casi, comunque, il rapporto con l'agenzia non è da dipendente

Si valuta che oggi in Italia ce ne siano quasi 5 mila e si prevede che, nel 2016, il mercato richiederà tra i 700 e i 1.000 "Consulenti di viaggio" in più. «Ancora per qualche anno, poi, il trend di crescita oscillerà tra il 15 e il 20% annuo», sostiene Gianpaolo Romano, amministratore delegato di CartOrange, la società che, nel 1999, ha introdotto in Italia la figura del cosiddetto "Personal traveller". Con in più una particolarità molto gradita da chi non si accontenta della prenotazione volo più hotel ma vuole una vacanza ultra-personalizzata, cucita come un vestito sartoriale su di sé: la consulenza a domicilio. «Non si tratta però di andare a vendere viaggi porta a porta - avverte Romano - ma, dopo aver contattato il cliente, di concordare un appuntamento a casa sua». Fino a pochi anni fa, oltre a CartOrange c'erano pochissime società che offrivano i servizi dei Consulenti di viaggio. Tra queste, nata nel 2000, Et-Evolution travel, che però ha uno schema operativo diverso: niente visite a domicilio ma consulenti che interagiscono con i clienti solo online.



ILLUSTRAZIONE DI XAVIER POIRET

Da 3 o 4 anni al massimo, però, la consulenza di viaggio tailor made è diventata molto di moda e di conseguenza ha creato un trend di domanda di professionisti sempre più accelerato. Ormai non solo tutte le grandi agenzie creano divisioni interne di consulenza di viaggio personalizzata, ma anche le piccole si dotano di al-

meno un venditore esterno. Ma come si diventa Consulente di viaggio? Va chiarito subito che non ci si può improvvisare, pensando di mettersi davanti a un Pc a caccia di clienti. Prima di tutto perché la legge impone che si lavori per un'agenzia di viaggi e poi perché se si parte senza preparazione (sia CartOrange che Et forniscono formazione ai pro-

pri consulenti) il fallimento è assicurato. Nella quasi totalità dei casi, comunque, il rapporto con l'agenzia non è da dipendente. «Chi opera con noi - spiega la responsabile comunicazione e marketing di Et Guendalina Vigorelli - è un lavoratore autonomo con partita Iva. Guadagna provvigioni in base alle vendite che fa. Per ogni vendita di un pacchetto di viaggio metà va a noi e l'altra metà al consulente, ma chi si muove bene può ulteriormente incrementare la sua percentuale. Oggi abbiamo 350 consulenti di viaggio online, ma entro la fine dell'anno ne cerchiamo altri 150».

Anche in CartOrange, che attualmente conta 400 consulenti ma che nel 2016 ne incamererà altri 150, si lavora su provvigione. «Il rapporto è però quello della vendita diretta a domicilio regolata dalla legge 173 del 2005 - chiarisce Romano - il che significa che i due terzi dei contributi Inps li paghiamo noi e che, in più, operiamo con ritenuta d'imposta alla fonte».

**Enzo Riboni**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

