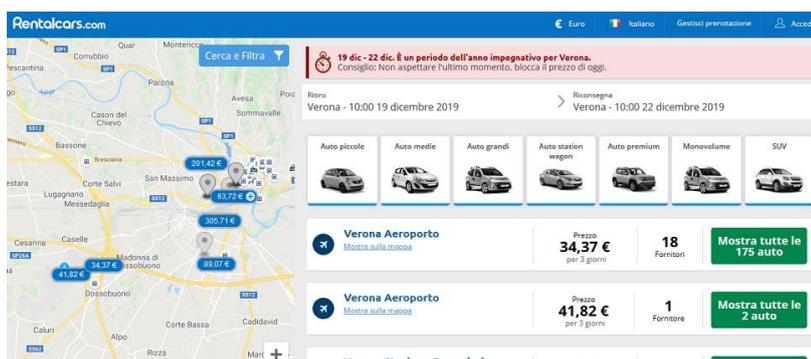


Broker e noleggiatori a breve termine: una partnership necessaria?

di [Marina Marzulli](#)

Chi noleggia un'auto per un breve periodo di tempo, esattamente come chi prenota un albergo, si affida sempre più alle prenotazioni online sui siti dei broker che comparano le diverse offerte. Cosa comporta questo per noleggiatori e consumatori?

Molti clienti si rivolgono direttamente ai **broker del Rent-a-car** per confrontare e trovare le migliori soluzioni per prendere a noleggio un'auto per un breve periodo. La presenza di intermediari rischia, però, di essere ingombrante e di abbassare i margini di guadagno. Oltre che di creare confusione fra i consumatori.



The screenshot shows the Rentalcars.com website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Euro', 'Italiano', 'Gestisci prenotazioni', and 'Accedi'. Below that, a search bar contains 'Cerca e Filtra'. A red banner indicates a special offer: '19 dic - 22 dic. È un periodo dell'anno impegnativo per Verona. Consiglio: Non aspettare l'ultimo momento, blocca il prezzo di oggi.' The search results show a round trip from Verona on 19 December 2019 to Verona on 22 December 2019. A grid of car categories is displayed: Auto piccole, Auto medie, Auto grandi, Auto station wagon, Auto premium, Monovolume, and SUV. Below this, two specific offers from Verona Aeroporto are shown. The first offer has a price of 34,37 € per 3 giorni, 18 Fornitori, and a button to 'Mostra tutte le 175 auto'. The second offer has a price of 41,82 € per 3 giorni, 1 Fornitore, and a button to 'Mostra tutte le 2 auto'. At the bottom, there's a section for Verona Stazione Ferroviaria.

I VANTAGGI DEL COMPARATORE

Secondo **Giuseppe Benincasa**, segretario generale di **Aniasa** (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici), è importante **distinguere la funzione del comparatore rispetto a quella di intermediazione** vera e propria: *“Il comparatore è utile e indispensabile, i broker invece creano facilmente problemi. Ad esempio, vendono i loro **prodotti ancillari** senza informare a sufficienza il consumatore, che si trova poi in situazioni difficili: le lamentele che gestiamo noi noleggiatori vengono quasi tutte da lì”*.



Ciò non toglie che disporre di una **vetrina** che mette a confronto i prezzi dei vari operatori del noleggio in un determinato periodo e luogo sia un servizio utile: *“Il mio consiglio è di guardare prezzi e offerte ma poi di stipulare il contratto direttamente con il gestore del servizio, quindi con il noleggiatore”*, afferma Benincasa.

NECESSITÀ DI TRASPARENZA

Per tutelare consumatori e noleggiatori c'è necessità di maggiore trasparenza nel settore. Afferma Benincasa: *“I noleggiatori sono soggetti alle regole dell'Antitrust, i broker fanno un po' quello che vogliono: alcuni operano offshore o in Stati come Malta. C'è necessità di **regole condivise**, di un meccanismo sulla **trasparenza delle tariffe** dettato dall'**Antitrust europeo**. Trovo paradossale che oggi si trovino facilmente prezzi per giornata di noleggio inferiori al costo di un pacchetto di sigarette. Questo ha portato a molte denunce all'Antitrust, perché poi effettivamente i costi sono molto superiori una volta presi i servizi necessari”*.



Trasparenza che riguarda anche altri aspetti della **prenotazione**, *“Ad esempio i comparatori dichiarano sempre, qualsiasi sia il giorno o il luogo, che c'è una forte richiesta di prenotazioni in quel periodo, con frasi come: “È un periodo dell'anno impegnativo in questo aeroporto”. Anche il numero di prenotazioni chi le certifica?”*, si chiede Benincasa.

NO ALLA CANNIBALIZZAZIONE

Il segretario generale di Aniasa nega che i broker stiano cannibalizzando il settore: *“Sono una fetta importante, ma la situazione si sta riequilibrando e la domanda sul fornitore è più alta”*.



In generale, **i noleggiatori cercano sempre di reindirizzare i clienti sul loro sito.**

“Incoraggiamo sempre i nostri clienti a prenotare tramite il sito Avis o l'Avis App, per sfruttare al massimo le promozioni disponibili solo attraverso la prenotazione diretta”, commenta **Gianluca Testa**, Managing Director, Southern Region, di Avis Budget Group. Anche B-Rent segue la stessa strategia, come spiega il Ceo **Vincenzo Brasiello**: *“Oggi i broker incidono per circa il 45-50% sulla nostra offerta. Per un player nazionale come B-Rent costituiscono un prezioso partner strategico per aprire le porte alla clientela globale e per raggiungere fasce di*

*clientela internazionale. La strategia messa in campo dall'azienda, oggi, spinge proprio verso il booking diretto attraverso il nostro sito e non solo, proprio nell'ottica di aumentare la marginalità". La via è quella della **partnership**, con l'obiettivo di puntare sulla qualità del servizio e su un customer journey integrato.*