

Ischia: La sorprendente avanzata dei turisti Seniors

Oggi, l'età anagrafica ha smesso di rappresentare un limite nel mondo dei viaggi e del turismo, trasformandosi invece in una serie di opportunità in più rispetto al pubblico più giovane. Determinati, consapevoli, pieni di vitalità, ma anche tolleranti, saggi e capaci di regalare un sorriso (magari di fronte all'evidente inesperienza del giovane stagista).

Oltre che di riempire strutture ricettive in periodi in cui non si batte un chiodo.

Non sono ancora lontani i tempi in cui i turisti "non giovanissimi" venivano a malapena tollerati in bassa se non bassissima stagione, solo perché l'alternativa a loro poteva essere unicamente la chiusura anticipata o comunque l'albergo in buona parte vuoto. Rappresentavano l'ultima ruota del carro, l'ultima spiaggia a cui ricorrere quando tutti gli altri tentativi erano andati a vuoto, soprattutto perché, tra gli altri "difetti", avevano anche quello – imperdonabile – di pagare poco, molto poco. Italiani o tedeschi che fossero, faceva poca differenza: le tariffe praticabili erano a dir poco irrisorie.

Ma anche questa è oramai archeologia del turismo. Oggi i Seniors stanno affermandosi sempre più come una consistente fonte di presenze nelle strutture ricettive nazionali ed estere, grazie all'aumento (impensabile fino ad un paio di decenni fa) dell'aspettativa media di vita nei Paesi occidentali. Se a livello sociale ed economico c'è conseguentemente bisogno di ripensare e riorganizzare la società in considerazione dei nuovi bisogni ed esigenze della vita media che cresce, e, soprattutto dal punto di vista economico, far fronte al problema che si crea anche e non solo a livello pensionistico – visto il rapporto per nulla equilibrato tra popolazione attiva e popolazione che ha terminato la sua vita lavorativa – il turismo invece non può che godere degli indubbi benefici che derivano da una mole semplicemente maggiore di potenziali ospiti. Ospiti che peraltro non sono più disposti ad accontentarsi di servizi ridotti all'osso, di scarsa attenzione alla gastronomia e all'intrattenimento, di personale evasivo e numericamente insufficiente, né di camere rimaneggiate e di basso livello.

L'allungamento della vita non ha fortunatamente solo una funzione biologica, bensì permette l'emergere di nuove energie e di voglia di vivere nuove esperienze dopo aver dato, costruito, speso una vita (anche) sul piano professionale. E così i Seniors si organizzano, si informano, acquisiscono sempre più dimestichezza con la tecnologia, riuscendo addirittura a scovare e ad organizzare soluzioni di viaggio e soggiorno attraverso Internet. Hanno imparato ad usare i motori di ricerca, mirano direttamente all'obiettivo attraverso l'utilizzo di parole-chiave opportune e funzionali allo scopo, perché fanno ciò che vogliono e, ciò che vogliono, non è certamente una sorta di mesto albergo-ospizio, bensì un luogo di benessere, divertimento, che offra vere opportunità di socializzazione, validi collegamenti per potersi spostare in modo indipendente, servizi di buon livello, tra cui quello di prenotare visite a musei, giardini e luoghi di interesse storico e culturale, centri benessere in grado di offrire una vasta gamma di trattamenti, palestre, intrattenimento e animazione nell'arco della giornata ma soprattutto per il dopocena e infine servizi di ristorazione basati effettivamente sulla qualità e sulla valorizzazione della buona

tavola, piuttosto che sul fast food e sulle tendenze modaiole.

Ma la loro organizzazione non finisce qui: spesso infatti si riuniscono in Associazioni o continuano a far parte del CRAL dell'azienda per cui avevano lavorato in passato. Sono infatti molte le aziende che hanno fiutato l'affare già ai suoi albori, percependo le potenzialità che questa nuova fetta di utenti, quindi di turisti, era in grado di sviluppare. Hanno così lanciato, da un lato, campagne di adesione tra i Seniors a condizioni vantaggiose, e, dall'altro, campagne di marketing mirate a stipulare convenzioni con strutture ricettive, compagnie aeree, vettori, esercizi commerciali, musei, ristoranti, cinema e teatri e così via, che offrissero sconti, tariffe agevolate e pacchetti dedicati specificamente ai Seniors. Sulla scia di un mercato in forte crescita ed espansione sono nate inizialmente riviste e pubblicazioni, distribuite per lo più in abbonamento postale, a cui si sono poi affiancati siti e portali molto ricchi di offerte, ben indicizzati e inseriti nei circuiti del settore.

Il turista Senior oggi è in grado di viaggiare, a sua scelta, durante tutti i mesi dell'anno, è generalmente in condizioni fisiche soddisfacenti, è dinamico e consapevole delle proprie potenzialità, non è (legittimamente) accomodante, ma è paziente e sa come prendere il personale per ottenere magari un comfort in più o un'attenzione a fine soggiorno. La possibilità quindi di poter contare su una nutrita schiera di ospiti (abituali e non) che posseggono il privilegio, agognato e quasi sempre irrealizzabile dalla popolazione cosiddetta "attiva", di poter decidere liberamente quando andare in vacanza, rende particolarmente appetibile il turista Senior.

Fioccano così offerte mirate al pubblico over 60, e le stesse Associazioni o i CRAL di riferimento possono addirittura selezionare o proporre, se non addirittura dettare condizioni alternative, visto che il loro potere contrattuale è notevolmente cresciuto, piuttosto di dover accettare passivamente il poco che il mercato elargisce, come accadeva fino a pochi anni fa. Se a questo si aggiunge il fatto che molte aziende, proprio in virtù della vitalità dei Seniors, che vantano peraltro un bagaglio di esperienza e di competenza ben superiore rispetto ai più giovani, hanno concretamente iniziato a mantenerli in azienda al termine dell'attività lavorativa da dipendenti, nominandoli consulenti e incaricandoli di corsi di aggiornamento professionale, conferenze e seminari, tirocini e colloqui di lavoro, allora è facilmente desumibile come i Seniors abbiano un'ulteriore marcia in più, ossia una disponibilità economica ben diversa da quella della pensione sociale. Grazie quindi ad una maggiore potenzialità di spesa, possono viaggiare per più periodi all'anno, concedersi tanti "extra" durante i soggiorni, dentro e fuori l'albergo e dare così linfa vitale a tutte le attività economiche del Paese, visto che il turismo tocca tutte, ma proprio tutte, le attività professionali, in modo diretto o indiretto.

Benvenuti, Seniors.