

NOTA DE PRENSA

SAVIA Amadeus firma un acuerdo con Grupo Banco Popular para ofrecer servicios exclusivos de pasarela de pagos a las agencias

Los agentes de viajes podrán beneficiarse de condiciones económicas específicas, ahorro de costes y mayor agilidad en el proceso de pago

SAVIA Amadeus ya dispone de una pasarela de pagos neutral a la que se añaden las ventajas que ofrece Grupo Banco Popular

Madrid, 12 de abril de 2005. SAVIA Amadeus, proveedor de tecnología y líder en la distribución de productos turísticos en España y Portugal, ha firmado un acuerdo con Grupo Banco Popular para que los agentes de viaje puedan disponer de unas condiciones exclusivas y ventajas adicionales al servicio de pasarela de pagos de SAVIA Amadeus a través de esta entidad. Esta colaboración nace del compromiso de ambas compañías por atender la demanda de las agencias de viaje ofreciendo productos y servicios específicos, innovadores y desarrollados especialmente para que las agencias puedan adelantarse a la evolución del mercado.

El servicio de pasarela integra la autorización y procesamiento de la totalidad de los pagos con tarjetas efectuados en una agencia de viajes, realizando su tramitación y transacción con las mejores condiciones económicas. La solución se soporta sobre un protocolo unificado y la red de comunicación de SAVIA Amadeus y presenta unas condiciones económicas especiales por parte de Grupo Banco Popular, entidad adquirente.

Manuel Tabas, Director de Medios de Pago de Grupo Banco Popular, señala que la entidad *“ha prestado siempre una especial atención a las agencias de viaje y al sector turístico en general, uno de los más innovadores y desarrollados, buscando permanentemente productos y servicios bancarios específicos que permitan cubrir sus necesidades”*. Contar con SAVIA Amadeus como socio en este nuevo servicio permite *“cerrar un paquete global de altas prestaciones”*.

Las agencias de viaje podrán beneficiarse de las siguientes características del servicio:

- Unas tasas de descuento competitivas, en función del tipo de tarjeta. Es un servicio especialmente orientado a las agencias de tamaño medio o pequeño, que generalmente cuentan con una menor capacidad de negociación.
- Los agentes de viaje se beneficiarán, además, de condiciones especiales en diferentes productos financieros de Grupo Banco Popular, aplicables a depósitos, productos de financiación y riesgo y otros servicios, tanto para las agencias de viaje como para sus empleados.
- Permite integrar automáticamente la información en los sistemas de contabilidad y administración de la agencia -herramientas de *back office*-, con el consiguiente ahorro de tiempo, aumento de la eficacia y eliminación de errores.
- Elimina los costes en concepto de llamada y línea telefónica, al estar soportada por la red privada de comunicaciones de SAVIA Amadeus, disfrutando de todas las garantías de seguridad.
- Gana en velocidad de transacción, reduciendo los tiempos de respuesta y facilitando el trabajo a los empleados, lo que permite mejorar la atención al cliente.
- Incorpora la tecnología EMV ligada a tarjetas con chip -que próximamente relevarán a las actuales de banda magnética-, lo que elimina la necesidad de adaptar en un futuro las terminales; integra también el Pin Pad, que permite al cliente marcar su pin o número de identificación personal.

- Las agencias de viajes podrán disponer de este servicio por un coste mensual de 36€-para una media de 3 terminales por agencia- y un coste de alta de 100€. Para los clientes del Grupo Banco Popular el alta será gratuita.

Por su parte, Felipe González Abad, director general de SAVIA Amadeus, afirma: *“con este acuerdo se amplía el valor de la red de comunicación de SAVIA Amadeus que, además de dar acceso a sistemas de inventario de proveedores de viajes, mediante su servicio de pasarela de pagos conecta con los sistemas de entidades bancarias. Por otra parte, gracias a este acuerdo con el Grupo Banco Popular, SAVIA puede contribuir a la reducción de costes de la agencia de viajes. Pretendemos así consolidar nuestra posición no sólo como distribuidor de reservas, sino como proveedor de tecnología líder en la industria”.*

SAVIA Amadeus

SAVIA Amadeus es la Compañía Nacional de Marketing (NMC) de Amadeus en España y Portugal. Su actividad principal es la comercialización y adaptación local del Sistema Amadeus y sus productos, el desarrollo y distribución de productos y servicios locales y la asistencia y provisión a las agencias de viaje en infraestructura tecnológica, formación, consultoría y servicio al cliente. En diciembre de 2003 SAVIA Amadeus recibió el Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial en la categoría de Empresa Turística, concedido por los ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología.

En el año 2004, SAVIA Amadeus generó más de 31,9 millones de reservas y sus agencias, a través del sistema Amadeus, intermediaron productos turísticos por valor de 7.100 millones de euros. Actualmente cuenta con más de 8.000 puntos de venta, 23.800 terminales conectados a su red de comunicaciones y más de 7.300 impresoras.

Para más información póngase en contacto con:

Grupo Albión
Loli Santamaría/Sofía García
Tel: 91 531 23 88
Fax: 91 521 81 87
Email:
sgarcia@grupoalbion.net
lsantamaria@grupoalbion.net

SAVIA Amadeus
Natalia Huidobro
Tel: 91 329 86 43
Fax: 91 329 86 19
Email:
nhuidobro@savia.es