

Prima pagina

Il primo consigliere è il commercialista

MILANO – Il commercialista è la figura professionale che ruota attorno al mondo bancario a cui gli italiani riconoscono la maggiore fiducia. Fiducia più che doppia rispetto a promotori finanziari, agenti assicurativi ed immobiliari. Lo rileva una ricerca di Valdani Vicari & Associati.

La fiducia: scala da 1 a 9

Commercialista:	5,4
Operatore di filiale:	5,1
Consulente finanziario:	4,8
Operatore call center:	4,7
Promotore finanziario:	2,4
Agente assicurativo:	2,3
Agente immobiliare:	2,3

Nona pagina

DALLA PRIMA PAGINA

Primo consigliere è il commercialista

La figura del commercialista era stata inserita dai ricercatori tra quelle su cui esprimere il giudizio perché spesso questi professionisti sono indicati dagli istituti di credito come canale potenzialmente utilizzabile dalle banche per contattare il target So.ho (small office, home office). Insieme al commercialista, le altre figure sottoposte al "test della fiducia" erano gli operatori di filiale, gli agenti immobiliari e quelli assicurativi, i promotori finanziari, i consulenti finanziari e gli operatori di call center.

Il giudizio è stato netto: quattro promossi e tre bocciati. Tra i primi il commercialista, l'operatore di filiale, il consulente finanziario e l'operatore di call center. Tra i secondi, il promotore finanziario, l'agente assicurativo e, ultimo, l'agente immobiliare. Da notare l'alto livello di fiducia riconosciuto al consulente finanziario, voce inserita nella lista ma che non indica una figura specializzata.

“La presenza di molti commercialisti sul mercato – spiegano i ricercatori di Valdani Vicari & Associati – e i bassi costi di switch (quelli necessari per cambiare professionista, *ndr*) hanno fatto sì che i commercialisti si siano rafforzati nella capacità di conquistare la fiducia del cliente, pena la perdita del rapporto”.

Altro fattore segnalato tra quelli determinanti per la formazione della fiducia è che di fronte alle richieste dei clienti di ricevere un supporto nella scelta di un fornitore, i commercialisti sono molto attenti nella selezione dei partner da suggerire e quindi nel fornire un servizio a valore aggiunto.