ASSOGESTIONI
associazione del risparmio gestito

Home [1]

Che cosa fare per la ripresa sul fronte del cliente? Sondaggio GFK-Eurisko

Pubblicato il 27/4/2010

Dopo aver chiesto che cosa fare sul fronte del prodotto e della distribuzione **GfK Eurisko**, in collaborazione con **Assogestioni e Prometeia**, ha domandato ai partecipanti alle tre giornate del Salone della Gestione del Risparmio "**che cosa fare per la ripresa sul fronte del cliente?**"

Le raccomandazioni dei visitatori del Salone sembrano orientarsi verso una **intensificazione dei progetti di *education***. Un punto sul quale almeno 2/3 degli intervistati concorda e sceglierebbe una formazione ai linguaggi e alle basi della finanza.

Sul lato dei prodotti i rispondenti sembrano essersi divisi su due posizioni, in fondo complementari: una forte esigenza di avere **prodotti basici e di primo prezzo** e **prodotti ad elevato valore aggiunto, giustamente prezzati**.

Tutti i rispondenti sembrano concordi sul fatto che **non serva oggiuna aggiunta di leggi e regolamentazioni**.

In allegato il comunicato stampa e i risultati del sondaggio.