

MF

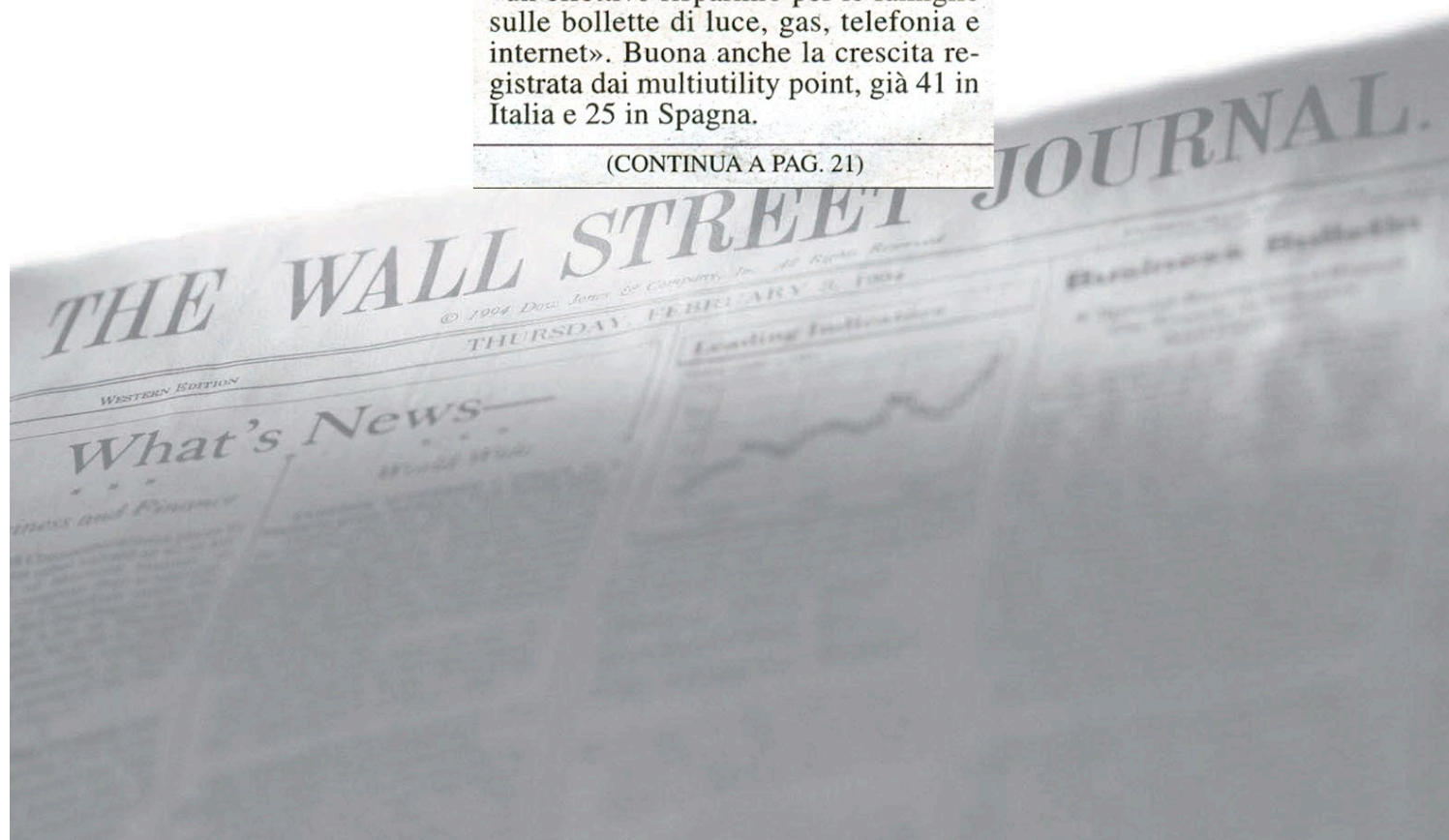
9 luglio 2009

UN OTTIMISTA AL GIORNO

FABIO REGOLO

Lo sviluppo della professione del consulente e la crescita del progetto Franchising multiutility trascinano i conti di Key21, società guidata dal presidente Fabio Regolo. Il primo trimestre dell'anno ha confermato il trend positivo del 2008, quando il gruppo aveva realizzato un giro d'affari di 170 milioni. Per Regolo il successo è il risultato di «un effettivo risparmio per le famiglie sulle bollette di luce, gas, telefonia e internet». Buona anche la crescita registrata dai multiutility point, già 41 in Italia e 25 in Spagna.

(CONTINUA A PAG. 21)



MF

9 luglio 2009

UN OTTIMISTA AL GIORNO

I consumatori vogliono più sostegno

■ **Domanda. Presidente Regolo, da dove nasce il suo ottimismo?**

Risposta. Nasce dal fatto che la professione del consulente multiutility sta registrando un forte sviluppo, grazie al reale supporto fornito ai consumatori riguardo alla scelta del servizio più adatto alle rispettive esigenze.

D. Che tipo di supporto?

R. Le famiglie italiane mostrano un grande interesse verso il risparmio e il risultato è un'effettiva riduzione dei costi sulle bollette di luce, gas, telefonia e internet.

D. Quanti sono i vostri multiutility point?

R. Il gruppo Key21 può attualmente contare su 41 punti operativi in Italia e 25 in Spagna, sempre nell'ambito del progetto Franchising multiutility network.

D. Quali sono gli obiettivi che vi siete posti per concludere bene l'anno?

R. Intanto puntiamo a ripetere l'ottimo risultato dello scorso anno che abbiamo chiuso con un giro d'affari di 170 milioni di euro. E il primo trimestre ha confermato il trend positivo. Inoltre abbiamo già lanciato la figura del Debt Solver, una sorta di consulente finanziario nato soprattutto con l'obiettivo di aiutare le famiglie a risolvere i propri problemi legati al debito. (riproduzione riservata)

Alberto Bolis

