

Angelucci: “Nei saldi premiate i negozi seri”

Pubblicato: Mercoledì 30 Giugno 2010



Non sono tempi buoni per i saldi, nonostante il periodo sia quello giusto. Inizieranno infatti il 3 luglio prossimo. Giorgio Angelucci, **presidente di Uniascom** e tra i commercianti storici di Varese, è realista. «Oltre alla crisi – dice Angelucci – risentiamo del **cattivo tempo** di maggio e giugno che ha penalizzato l'abbigliamento estivo. Quindi arriviamo ai saldi con un assortimento consistente». Come dire: le disgrazie non vengono mai da sole.

Nei saldi non sempre c'è l'affare, spesso dietro lo sconto roboante si celano veri e propri tranelli per il consumatore. Per evitarli Angelucci ha alcuni consigli preziosi da dare. «Il primo è semplice, ma importante: rivolgetevi a quei punti vendita che ritenete seri. Come riconoscerli? Negozi che non fanno offerte speciali forse sono più credibili, premiate quelli che hanno avuto un comportamento regolare durante la stagione. Fidatevi di quei negozi che possono garantire la trasparenza a partire dal pagamento con la carta di credito».

L'uso delle carte di credito negli ultimi 5 anni è aumentato sensibilmente, mentre contante e assegni sono sempre più scelte di pagamento residuali. Non sempre però la moneta elettronica è conveniente per i commercianti per via delle **commissioni** non proprio a buon mercato. «Alcuni negozianti non l'accettano – continua Angelucci – e non sempre per motivi di trasparenza, ma perché il costo della commissione è troppo alto. Per le carte di credito convenzionali oscilla tra l'1,30 % e l'1,50 %, mentre il bancomat è più conveniente con una commissione che oscilla tra l'1 % e lo 0,80%. Sono costi che vengono scaricati sugli esercenti ed è per questo che da sempre mi batto per ridurli».

Il tasto dolente è rappresentato da alcune **carte di credito** la cui percentuale arriva fino al **3,50 %**. Si tratta di circuiti del credito che hanno un'immagine molto forte sul mercato e che fino a qualche anno fa erano leader, quindi con un forte potere “ricattatorio” sul negoziante. Il vento in questi ultimi anni è cambiato, al punto che alcuni commercianti si sono ribellati alle condizioni capestro e rinunciato al pagamento con queste carte di credito.



I negozianti spesso puntano sulla diversificazione del servizio per

mantenere un rapporto “privilegiato” con i propri clienti. «Avere del personale preparato, che sappia consigliare il cliente – spiega il presidente di Uniascom – conta ancora qualcosa, anche se dipende molto dalle aspettative del cliente. Ci sono quelli che vogliono un contatto umano, essere rassicurati sull’acquisto e quindi si aspettano delle risposte adeguate. Noi cerchiamo di mantenere questo tipo di rapporto e la scelta di avere una sartoria interna per le riparazioni degli abiti va proprio in questa direzione. Negli ultimi anni però si è affermato il consumatore standardizzato che vede la merce, spesso a prezzo bassissimo, e la compra, senza avere alcun rapporto con il negoziante, senza investire del tempo per la scelta».

Il commerciante classico lotta, dunque, contro il fast shop, ovvero l’acquisto veloce, poco meditato, istantaneo. Eppure esistono dei legami di fiducia con alcuni negozianti che si trasmettono di generazione in generazione e che rimangono nel tempo, come se fosse una tradizione familiare. «Spesso vengono nel mio negozio persone i cui genitori hanno acquistato il loro abito da sposi da me, negli anni Sessanta e Settanta – conclude Angelucci –. Una grande soddisfazione ed emozione, perché è la testimonianza che la qualità negli anni ripaga sempre».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it