

I CONSUMI

06901

06901

Al supermercato per telefono e energia così cambia la spesa



▲ Nuova offerta Nova Coop punta su servizi dal telefono alle assicurazioni

Per inseguire nuovi margini e fidelizzare i clienti anche i marchi del "fresco" ampliano i servizi
di Massimiliano Sciuolo

Non soltanto prodotti in offerta: frutta, verdura o banco delle carni. Da qualche giorno a questa parte, andando al supermercato, è anche possibile cambiare operatore telefonico, oppure stipulare una polizza assicurativa, ma anche trovare un nuovo fornitore di luce o di gas per la propria abitazione. Succede con Nova Coop, che al momento conta 61 punti vendita soltanto in Piemonte (30 a Torino e provincia. In un futuro prossimo ci sarà il taglio del nastro anche a Piossasco).

Ma il progetto dei Novapoint, primo in Italia nel suo genere,

rappresenta anche l'ennesimo tassello del mosaico che rappresenta un mondo dei servizi che si va sempre più modificando. In un certo senso, ibridando: mescolando settori che un tempo erano completamente distinti, come clientela e come operatori, ma che oggi si stanno sempre più raggruppando sotto le stesse insegne. Come le Poste, che oltre a lettere e pacchi oggi offrono anche il servizio di telefonia, ma si occupano pure di luce e gas. Come Sky che oltre alla pay tv, di recente, ha iniziato a proporre anche pacchetti per la connessione domestica a Internet. Oppure il celebre marchio dell'e-commerce Amazon che dai libri è passato a vendere a 360 gradi e ora si dedica anche alla diffusione di film in streaming e addirittura delle partite di Champions league.

Dunque servizi finanziari (anche per la gestione dei risparmi) e utilities in uno spazio che, fino a poco tempo fa, era destinato a carrelli e liste della spesa. La

clientela potrà trovare offerte per i servizi di telefonia mobile tramite l'operatore CoopVoce, oppure sottoscrivere i contratti per la fornitura domestica di luce e gas con Enercasa Coop di Nova Aeg. Sul fronte assicurativo c'è invece UnipolSai. Lo staff di Novapoint conta su 19 specialisti, accompagnati da una rete di 140 addetti della cooperativa. «In un periodo così difficile dal punto di vista economico - commenta Ernesto Dalle Rive, presidente di Nova Coop - la nostra intenzione è rimanere al fianco delle famiglie e al servizio del territorio in



Superficie 44 %

cui operiamo, cercando di farci carico di almeno parte delle difficoltà che tutti stanno vivendo e puntando a difendere il potere d'acquisto».

Ma se il format è innovativo, molte delle soluzioni proposte erano già sul tavolo in precedenza: «Si tratta di servizi che già esistevano, ma che abbiamo deciso di proporre in maniera organica e con una maggiore promozione - sottolinea Gian Paolo Salamanca, program manager di NovaCoop -. L'idea di NovaPoint è nata 2020 e punta a soddisfare un ventaglio più ampio di richieste da parte dei clienti».

E se c'è un fronte che ha visto i prezzi correre verso l'alto, negli ultimi mesi, questo è sicuramente quello dell'energia e delle forniture, con relative bollette cresciute vorticosamente. «Abbiamo vissuto periodi in cui si sono verificate variazioni come mai prima d'ora - sottolinea Marco Sola Titetto, direttore generale di Nova Aeg -. Abbiamo vissuto i prezzi quasi azzerati della pandemia e l'energia elettrica a 700 euro per MWh dopo l'invasione russa all'Ucraina. Ma siamo riusciti a collocarci stabilmente tra i primi venti venditori di energia elettrica a livello italiano. E attraverso contratti a prezzo fisso i nostri clienti domestici sono riusciti a risparmiare circa 8 milioni di euro