

Campione 800 professionisti

Rappresentatività del campione:

Sono stati individuati quattro gruppi
afferenti alle diverse aree professionali

L'analisi tiene conto della diversa
allocazione territoriale e
della differente anzianità professionale

Indagine telefonica con sistema Cati
Realizzata da IPR feedback srl
Dal'11 al 20 ottobre 2010

Indagine su

**I professionisti
e il sistema bancario**

NOTA DI METODO

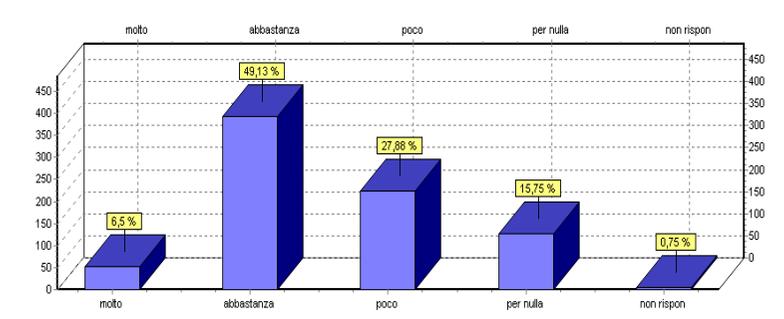
Questa la sintesi dello studio sul rapporto tra il professionista e il sistema bancario. Si tratta del terzo lavoro realizzato da Ipr Feedback per Confprofessioni nel corso del 2010 e contribuisce a dare una lettura della complessità del sistema delle libere professioni italiane e delle organizzazioni legate agli studi professionali. Per l'indagine è stato costruito un campione di 800 professionisti operanti in tutta Italia, nel quale è stata tenuta ampia rappresentatività delle diverse macro aree professionali, cui sono riconducibili le professioni: economica, giuridica, tecnica e sanitaria. La scelta è dettata dalla necessità di possedere, oltre al dato di sintesi dell'universo professionale, anche le opinioni relative alle singole aree professionali. Allo stesso modo, il campione è stato costruito mantenendo un'ampia rappresentatività territoriale (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e Isole) e suddiviso in base alle classi di età professionale.

PREMESSA

È un rapporto complesso, trasversale, va oltre la fiducia. Non si risolve in una offerta standardizzata, ma evolve con la complessità dell'attività professionale, ma anche con il passare degli anni. Quando un libero professionista si presenta davanti a uno sportello bancario si apre un universo di soddisfazioni e contraddizioni che governano il suo rapporto con la banca. Nel complesso, il professionista giudica positivamente il rapporto con la propria banca, ma dietro una prima lettura complessiva, affiorano le criticità di un profilo-target che non trova risposte adeguate nell'offerta e nei servizi bancari. Un cliente preparato, sicuramente, con le idee chiare sulle sue esigenze professionali e personali, pronto a valutare ogni proposta in maniera analitica e specifica, ma senza farsi coinvolgere da giudizi precostituiti. Emerge la tendenza a considerare in maniera statica il rapporto con l'istituto di credito. Nell'insieme il professionista ha un buon rapporto umano con la propria banca e, pure di fronte a risposte omnicomprensive insoddisfacenti, non appare propenso a cambiare istituto, piuttosto aggiunge nuovi rapporti bancari a quelli già esistenti.

La stretta creditizia degli ultimi mesi ha complicato ulteriormente le relazioni tra banca e professionisti, sempre più insofferente ai costi indiretti sui servizi bancari e alle lentezze decisionali che emergono soprattutto quando l'attività professionale richiede importanti investimenti in tecnologie e quando è richiesto un supporto finanziario specifico. Appare nitida l'esigenza del professionista di individuare nella banca un partner, che sappia leggere in controtuce i bisogni di credito di un'attività professionale in continua evoluzione in un contesto di mercato problematico e sempre più concorrenziale. In questo quadro, il profilo-target del professionista ha una duplice chiave di lettura: quelli che tendono ad assorbire l'esistente e quelli che esigono di più.

Le condizioni bancarie praticate la soddisfano?



Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 -molto	52	6,5 %	molto
2 -abbastanza	393	49,13 %	abbastanza
3 -poco	223	27,88 %	poco
4 -per nulla	126	15,75 %	per nulla
5 -non rispon	6	0,75 %	non risponde

La prima domanda viene sempre letta come indicatore di soddisfazione complessiva e in questa logica è opportuna che venga analizzata.

L'area dei professionisti *completamente soddisfatti* del rapporto con la Banca è quasi un terzo di quella dei colleghi *completamente insoddisfatti*. Una lettura complessiva avviene aggregando da un lato le risposte "molto" e "abbastanza", riconducibili all'area dei *soddisfatti* e dall'altro quelle "poco" e "per nulla", chiaramente riconducibili a quella degli *insoddisfatti*.

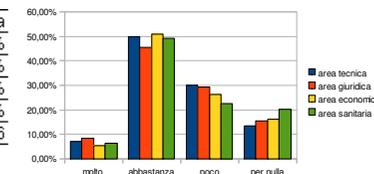
In generale l'area di insoddisfazione è ampia, ben oltre il 40%.

Nella disaggregazione dei dati si evidenzia che gli scostamenti maggiori sono dati rispetto all'età professionale, crescendo la insoddisfazione con il crescere dell'esperienza.

Le condizioni bancarie praticate la soddisfano?

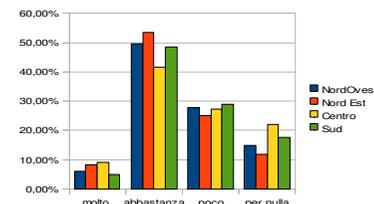
Disaggregazione per categorie professionali

	tecnica	giuridica	economica	sanitaria
molto	6,90%	8,39%	5,43%	6,25%
abbastanza	49,81%	45,45%	51,13%	49,22%
poco	29,89%	29,37%	26,24%	22,66%
per nulla	13,41%	15,38%	16,29%	20,31%
non risponde	0	1,40%	0,90%	1,56



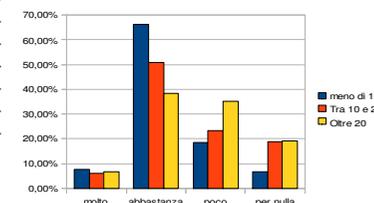
Disaggregazione per territori

	NordOvest	Nord Est	Centro	Sud
molto	6,05%	8,33%	9,09%	5,03%
abbastanza	49,60%	53,57%	41,56%	48,43%
poco	27,82%	25,00%	27,27%	28,93%
per nulla	14,92%	11,90%	22,08%	17,61%
non risponde	1,61%	1,19%	0,00%	0,00%

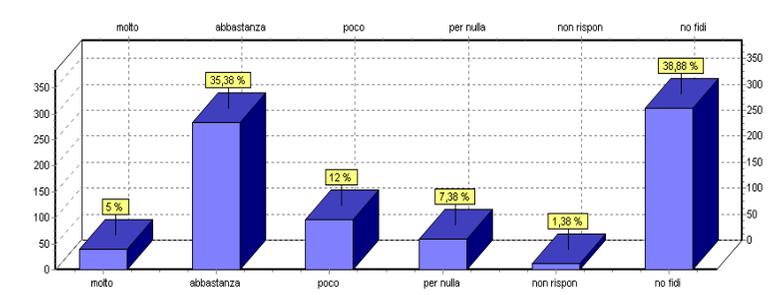


Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20 non censito
molto	7,65%	6,03%	6,71%
abbastanza	66,12%	50,86%	38,41%
poco	18,58%	23,28%	35,06%
per nulla	6,56%	18,97%	19,21%
non risponde	1,09%	0,86%	0,61%



L'entità degli affidamenti la soddisfa?



Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 -molto	40	5 %	molto
2 -abbastanza	283	35,38 %	abbastanza
3 -poco	96	12 %	poco
4 -per nulla	59	7,38 %	per nulla
5 -non rispon	11	1,38 %	non risponde
6 -no fidi	311	38,88 %	no fidi

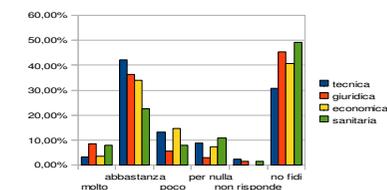
La prima analisi è sui *non utilizzatori* di fidi: nel nord ovest un professionista su due dichiara di non utilizzare i fidi bancari, area che si riduce ad uno su 3 nel resto del Paese. A fare minor uso di affidamenti sono soprattutto i professionisti di area sanitaria e giuridica ed i giovani; tale caratterizzazione suggerisce da un lato una probabile mancanza (come in seguito confermata) di strumenti dedicati alle specifiche esigenze, ma nel contempo la necessità, specie per tali categorie con minor frequentazione professionale con la banca, di una sensibilizzazione ed un accompagnamento in tale relazione.

Nello specifico della domanda, un professionista su 5 si dichiara insoddisfatto dell'entità degli affidamenti concessi, dato ancor più rilevante se rapportato ai professionisti che effettivamente utilizzano lo strumento, arrivando a uno su 3. Anche in tale parametro l'insoddisfazione cresce con il crescere dell'esperienza professionale.

L'entità degli affidamenti la soddisfa?

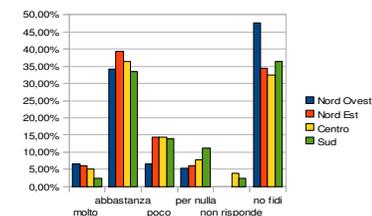
Disaggregazione per categorie professionali

	tecnica	giuridica	economica	sanitaria
molto	3,07%	8,39%	3,62%	7,81%
abbastanza	42,15%	36,36%	33,94%	22,66%
poco	13,03%	5,59%	14,48%	7,81%
per nulla	8,81%	2,80%	7,24%	10,94%
non risponde	2,30%	1,40%	0,00%	1,56%
no fidi	30,65%	45,45%	40,72%	49,22%



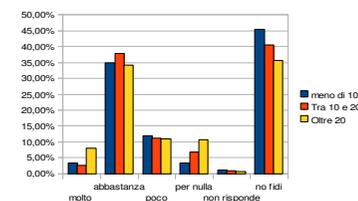
Disaggregazione per territori

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
molto	6,45%	5,95%	5,19%	2,52%
abbastanza	34,27%	39,29%	36,36%	33,33%
poco	6,45%	14,29%	14,29%	13,84%
per nulla	5,24%	5,95%	7,79%	11,32%
non risponde	0,00%	0,00%	3,90%	2,52%
no fidi	47,58%	34,52%	32,47%	36,48%

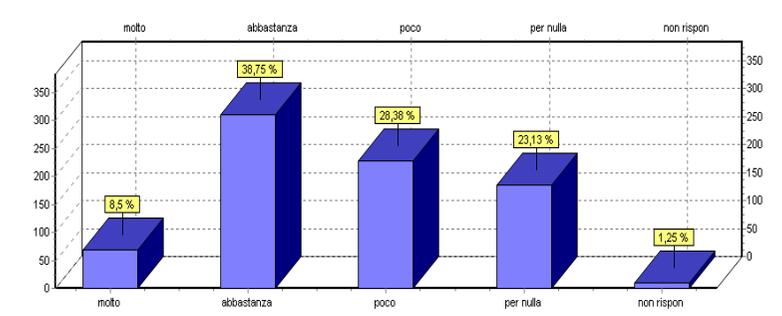


Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20 non censito	
molto	3,28%	2,59%	7,93%	0,00%
abbastanza	34,97%	37,93%	34,15%	16,67%
poco	12,02%	11,21%	10,98%	16,67%
per nulla	3,28%	6,90%	10,67%	0,00%
non risponde	1,09%	0,86%	0,61%	33,33%
no fidi	45,36%	40,52%	35,67%	33,33%



Le spese di tenuta conto corrente e gestione la soddisfano?



Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 -molto	68	8,5 %	molto
2 -abbastanza	310	38,75 %	abbastanza
3 -poco	227	28,38 %	poco
4 -per nulla	185	23,13 %	per nulla
5 -non rispon	10	1,25 %	non risponde

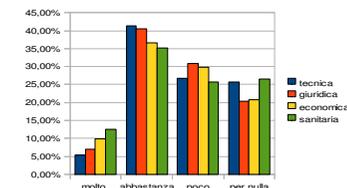
Le spese del conto rappresentano l'elemento di maggior insoddisfazione dei professionisti: oltre il 23%, pari a quasi uno su 4 si dichiara *completamente insoddisfatto* ed un altro 28% si dichiara *poco soddisfatto*.

Si tratta di un'area di intervento particolarmente sensibile e suscettibile d'intervento, esplorando non solo gli elementi quantitativi, quanto gli aspetti qualitativi che possono caratterizzare nel suo complesso il rapporto e valorizzarne quindi il costo.

Le spese di tenuta conto corrente e gestione la soddisfano?

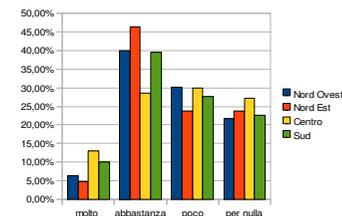
Disaggregazione per categorie professionali

	tecnica	giuridica	economica	sanitaria
molto	5,36%	6,99%	9,95%	12,50%
abbastanza	41,38%	40,56%	36,65%	35,16%
poco	26,82%	30,77%	29,86%	25,78%
per nulla	25,67%	20,28%	20,81%	26,56%
non risponde	0,77%	1,40%	2,71%	0,00%



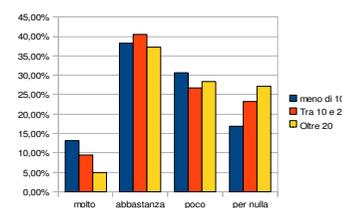
Disaggregazione per territori

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
molto	6,45%	4,76%	12,99%	10,06%
abbastanza	39,92%	46,43%	28,57%	39,62%
poco	30,24%	23,81%	29,87%	27,67%
per nulla	21,77%	23,81%	27,27%	22,64%
non risponde	1,61%	1,19%	1,30%	0,00%

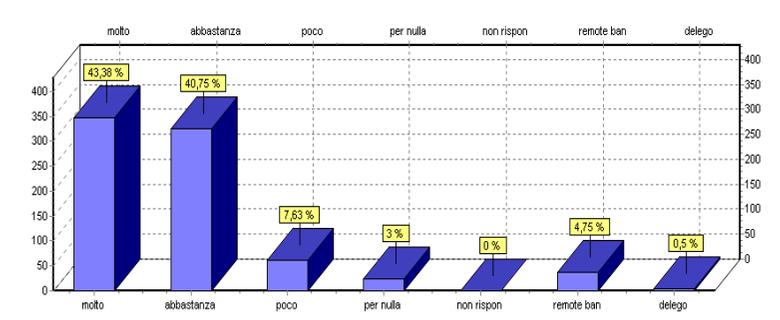


Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20 non censito
molto	13,11%	9,48%	4,88%
abbastanza	38,25%	40,52%	37,20%
poco	30,60%	26,72%	28,35%
per nulla	16,94%	23,28%	27,13%
non risponde	1,09%	0,00%	2,44%



I rapporti umani con gli operatori bancari la soddisfano?



Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 -molto	347	43,38 %	molto
2 -abbastanza	326	40,75 %	abbastanza
3 -poco	61	7,63 %	poco
4 -per nulla	24	3 %	per nulla
5 -non rispon	0	0 %	non risponde
6 -remote ban	38	4,75 %	remote bank
7 -delego	4	0,5 %	delego

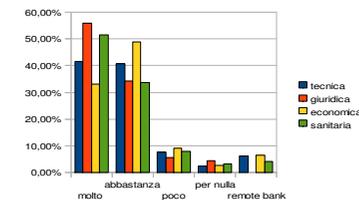
I rapporti umani rappresentano il collante vero dei rapporti tra professionista e banca. Questo dato può comunque essere letto come elemento di debolezza del sistema, in quanto le relazioni interpersonali, alla luce di normative e processi di automazione, sono destinate ad avere un ruolo sempre più marginale nei processi decisionali bancari.

Da sottolineare che si avvicina al 5% la quota di professionisti che fa ricorso abituale al remote banking, quota trasversale all'età professionale degli intervistati.

I rapporti umani con gli operatori bancari la soddisfano?

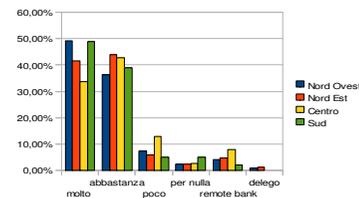
Disaggregazione per categorie professionali

	tecnica	giuridica	economica	sanitaria
molto	41,76%	55,94%	33,03%	51,56%
abbastanza	40,61%	34,27%	48,87%	33,59%
poco	7,66%	5,59%	9,05%	7,81%
per nulla	2,30%	4,20%	2,71%	3,13%
remote bank	6,13%	0,00%	6,33%	3,91%
delego	1,53%	0,00%	0,00%	0,00%



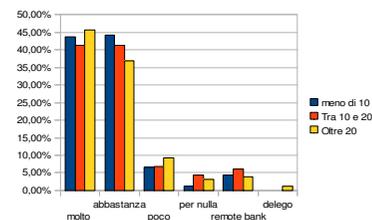
Disaggregazione per territori

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
molto	49,19%	41,67%	33,77%	49,06%
abbastanza	36,29%	44,05%	42,86%	38,99%
poco	7,26%	5,95%	12,99%	5,03%
per nulla	2,42%	2,38%	2,60%	5,03%
remote bank	4,03%	4,76%	7,79%	1,89%
delego	0,81%	1,19%	0,00%	0,00%

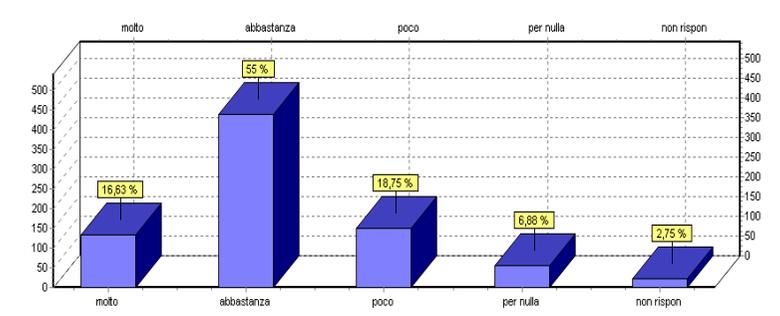


Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20 non censito
molto	43,72%	41,38%	45,73%
abbastanza	44,26%	41,38%	36,89%
poco	6,56%	6,90%	9,15%
per nulla	1,09%	4,31%	3,05%
remote bank	4,37%	6,03%	3,96%
delego	0,00%	0,00%	1,22%



Il livello di servizio e la rapidità delle decisioni la soddisfano?



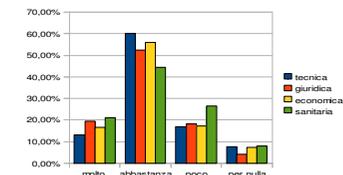
Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 -molto	133	16,63 %	molto
2 -abbastanza	440	55 %	abbastanza
3 -poco	150	18,75 %	poco
4 -per nulla	55	6,88 %	per nulla
5 -non rispon	22	2,75 %	non risponde

Riprendiamo le note sopra esposte, trovando più di un professionista su 4 *insoddisfatto* del livello di servizio ricevuto, quota in incremento nei soggetti di più elevata età professionale.

Il livello di servizio e la rapidità delle decisioni la soddisfano?

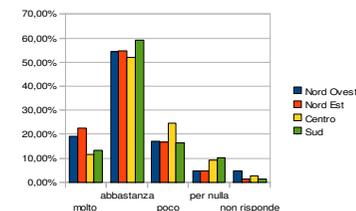
Disaggregazione per categorie professionali

	tecnica	giuridica	economica	sanitaria
molto	13,03%	19,58%	16,74%	21,09%
abbastanza	60,15%	52,45%	56,11%	44,53%
poco	16,86%	18,18%	17,19%	26,56%
per nulla	7,66%	4,20%	7,24%	7,81%
non risponde	2,30%	5,59%	2,71%	0



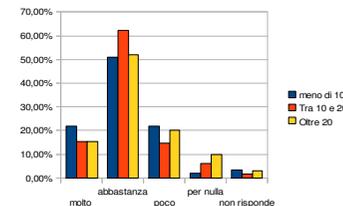
Disaggregazione per territori

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
molto	18,95%	22,62%	11,69%	13,21%
abbastanza	54,44%	54,76%	51,95%	59,12%
poco	16,94%	16,67%	24,68%	16,35%
per nulla	4,84%	4,76%	9,09%	10,06%
non risponde	4,84%	1,19%	2,60%	1,26%

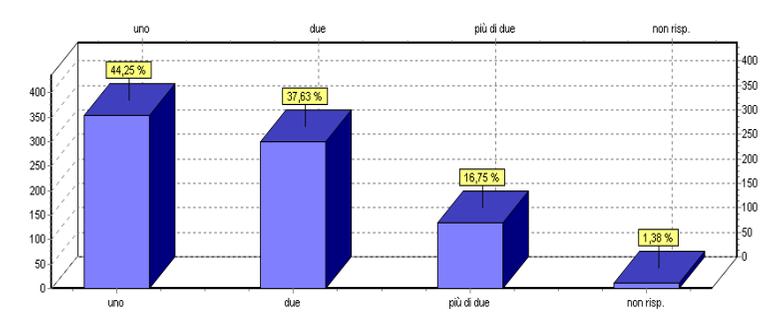


Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20	non censito
molto	21,86%	15,52%	15,24%	0,00%
abbastanza	50,82%	62,07%	51,83%	50,00%
poco	21,86%	14,66%	20,12%	16,67%
per nulla	2,19%	6,03%	9,76%	16,67%
non risponde	3,28%	1,72%	3,05%	16,67%



Con quanti Istituti di credito opera?



Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 - uno	354	44,25 %	uno
2 - due	301	37,63 %	due
3 - più di due	134	16,75 %	più di due
4 - non risp.	11	1,38 %	non risp.

La maggior parte dei professionisti intervistati opera con più di un istituto bancario.

Indirettamente il dato esprime la complessità dei fabbisogni finanziari e di servizio dei liberi professionisti. Non avrebbe altrimenti senso una quota di professionisti così elevata, soprattutto rapportata alla circostanza che molti dichiarano di non utilizzare affidamenti di conto corrente.

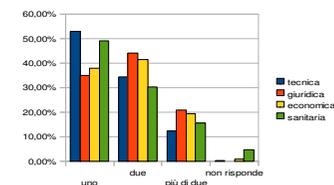
Testimonia anche la dimensione organizzativa degli Studi che possono supportare più rapporti attivi. Ma rappresenta anche un elemento di debolezza nel rapporto banca professionista. Questi è costretto a ricercare in più istituti le tipologie di servizio reale o finanziario che l'attività richiede.

Questo tipo di esigenza composita è meno presente tra tecnici e sanitari e maggiormente rilevante tra i professionisti di area economico-giuridica e tra i professionisti più anziani, mentre è trasversale ai territori.

Con quanti Istituti di credito opera?

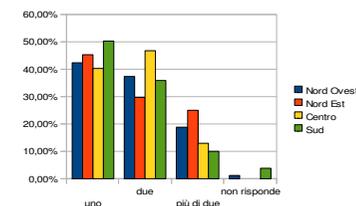
Disaggregazione per categorie professionali

	tecnica	giuridica	economica	sanitaria
uno	52,87%	34,97%	38,01%	49,22%
due	34,48%	44,06%	41,63%	30,47%
più di due	12,26%	20,98%	19,46%	15,63%
non risponde	0,38%	0,00%	0,90%	4,69%



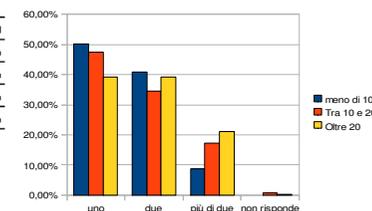
Disaggregazione per territori

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
uno	42,34%	45,24%	40,26%	50,31%
due	37,50%	29,76%	46,75%	35,85%
più di due	18,95%	25,00%	12,99%	10,06%
non risponde	1,21%	0,00%	0,00%	3,77%

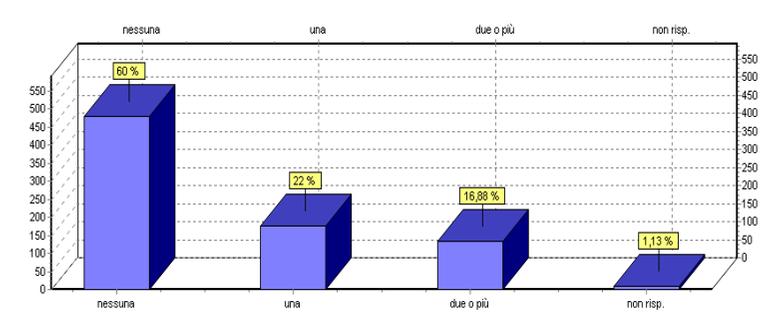


Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20	non censito
uno	50,27%	47,41%	39,33%	33,33%
due	40,98%	34,48%	39,33%	0,00%
più di due	8,74%	17,24%	21,04%	0,00%
non risponde	0,00%	0,86%	0,30%	66,67%



Quante volte ha cambiato banca negli ultimi 10 anni?



Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 -nessuna	480	60 %	nessuna
2 -una	176	22 %	una
3 -due o più	135	16,88 %	due o più
4 -non risp.	9	1,13 %	non risp.

Negli ultimi dieci anni il panorama competitivo del sistema bancario è completamente mutato, così come sono mutate le esigenze dei professionisti, ma una quota rilevante di clienti mantiene i rapporti storici, rimanendo soddisfatto soprattutto della qualità delle relazioni interpersonali, con il rischio di futura marginalità già precedentemente esposto.

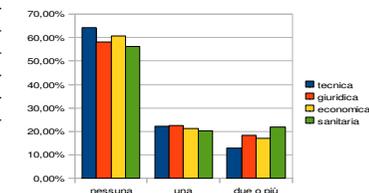
Nonostante le difficoltà la maggior parte dei professionisti si rileva fidelizzato all'istituto di riferimento. La ragione di ciò potrebbe comunque andare oltre il semplice rapporto personale e trovarsi nella più o meno sviluppata dinamicità e personalizzazione di approccio degli Istituti, piuttosto che nella propensione e competenza di relazione del professionista.

Diventa di grande interesse quindi un'azione di accompagnamento ed incontro per una corretta e fruttuosa sinergia.

Quante volte ha cambiato banca negli ultimi 10 anni?

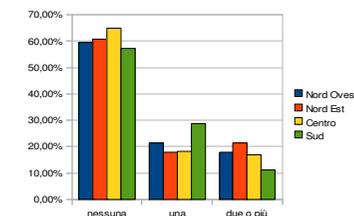
Disaggregazione per categorie professionali

	tecnica	giuridica	economica	sanitaria
nessuna	64,37%	58,04%	60,63%	56,25%
una	22,22%	22,38%	21,27%	20,31%
due o più	13,03%	18,18%	17,19%	21,88%
non risponde	0,38%	1,40%	0,90%	1,56%



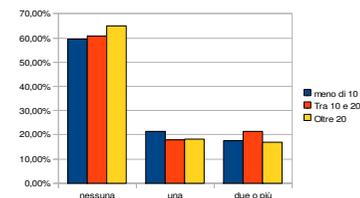
Disaggregazione per territori

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
nessuna	59,68%	60,71%	64,94%	57,23%
una	21,37%	17,86%	18,18%	28,93%
due o più	17,74%	21,43%	16,88%	11,32%

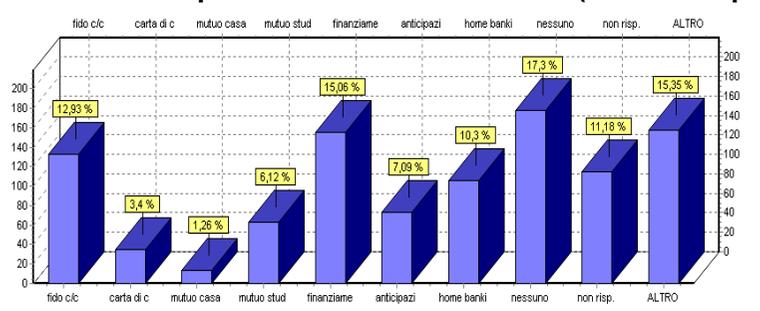


Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20 non censito
nessuna	59,68%	60,71%	64,94%
una	21,37%	17,86%	18,18%
due o più	17,74%	21,43%	16,88%
non risponde	1,21%	0,00%	0,00%



Quali servizi bancari dovrebbero essere maggiormente sviluppati specificatamente per il Libero Professionista? (domanda aperta)



Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 -fido c/c	133	12,93 %	fido c/c
2 -carta di c	35	3,4 %	carta di credito
3 -mutuo casa	13	1,26 %	mutuo casa
4 -mutuo stud	63	6,12 %	mutuo studio
5 -finanziame	155	15,06 %	finanziamento beni strumentali
6 -anticipazi	73	7,09 %	anticipazione fatture
7 -home banki	106	10,3 %	home banking
8 -nessuno	178	17,3 %	nessuno
9 -non risp.	115	11,18 %	non risp.
10 -ALTRO	158	15,35 %	ALTRO

Il quesito è stato posto sotto forma di domanda aperta e le risposte pervenute raggruppate per categorie. Era possibile dare sino a tre risposte. I valori sopra riportati sono in percentuale sulle risposte date mentre nella pagina successiva sono in rapporto ai professionisti intervistati.

Passando ai risultati emerge che l'attività professionale richiede importanti investimenti in tecnologie e il fabbisogno maggiormente avvertito dagli operatori è quello di potere disporre di *adeguato e specifico supporto finanziario* per questa tipologia di acquisto.

Una esigenza trasversale ai settori, ai territori e alle età professionali.

Il professionista tecnico del Centro Italia nella fase di sviluppo professionale risulta particolarmente attento allo strumento della *anticipazione su fattura*. Il valore di circa il 10% a questa risposta è molto elevato se si considera che si trattava di una domanda aperta senza suggerimento di risposte e che l'anticipazione su fatture è una risposta molto specifica.

Quali servizi bancari dovrebbero essere maggiormente sviluppati specificatamente per il Libero Professionista? (domanda aperta)

Disaggregazione per categorie professionali

	area tecnica	area giuridica	area economica	area sanitaria
fido c/c	13,18%	14,36%	11,55%	13,25%
carta di credito	3,44%	5,52%	2,89%	2,41%
mutuo casa	1,15%	1,10%	1,44%	1,20%
mutuo studente	6,30%	4,42%	6,50%	7,23%
finanziamento beni strumentali	16,05%	17,68%	13,00%	12,05%
anticipazioni fatture	10,32%	4,42%	5,78%	6,02%
home banking	10,32%	7,73%	10,83%	13,25%
nessuno	12,03%	16,02%	24,19%	16,27%
non risponde	13,47%	7,73%	9,39%	12,05%
altro	13,75%	20,99%	14,44%	16,27%

Disaggregazione per territori

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
fido c/c	13,71%	13,10%	20,78%	22,64%
carta di credito	5,65%	2,38%	5,19%	5,03%
mutuo casa	0,00%	2,38%	3,90%	1,26%
mutuo studente	7,26%	9,52%	5,19%	11,32%
finanziamento beni strumentali	21,77%	17,86%	15,58%	20,13%
anticipazioni fatture	8,06%	7,14%	12,99%	10,06%
home banking	14,52%	10,71%	14,29%	11,32%
nessuno	25,00%	22,62%	19,48%	20,75%
non risponde	13,31%	16,67%	11,69%	10,06%

Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20 non censito
fido c/c	15,30%	16,38%	18,29%
carta di credito	6,56%	2,59%	4,88%
mutuo casa	2,19%	1,72%	0,61%
mutuo studente	6,56%	8,62%	7,93%
finanziamento beni strumentali	18,58%	23,28%	16,46%
anticipazioni fatture	9,84%	12,07%	7,32%
home banking	20,77%	11,21%	11,59%
nessuno	20,22%	26,72%	20,12%
non risponde	17,49%	12,07%	5,49%

Quali servizi bancari dovrebbero essere maggiormente sviluppati specificatamente per il Libero Professionista? (domanda aperta)

Come già evidenziato precedentemente questo quesito è stato posto sotto forma di domanda aperta. Per la gestione del sistema avevamo costituito una prima lista di esigenze potenziali, sulle quali ritenevamo si sarebbero aggregate la quasi totalità delle risposte. La lista era costituita dalle risposte ipotizzate oltre ad una voce per raccogliere le esigenze non catalogabili in quella lista.

Al professionista è stata posta la domanda senza suggerire mai alcuna risposta. Si è solo fatto presente che era possibile fornire al massimo tre risposte.

Al contrario delle aspettative sono stati forniti molti altri spunti, ben **158**, non completamente catalogabili all'interno delle risposte previste o perchè davano migliori specificazioni rispetto a quanto ipotizzato o perchè toccavano punti non previsti.

Un dato di risposte così alto rappresenta, al di là del contenuto delle risposte fornite, il primo e più importante dei dati.

Chiarisce da solo quanto l'esigenza di intervenire sul rapporto tra professionisti e banche venga avvertita nel mondo delle professioni.

Passando ai contenuti, che vengono riproposti nella pagina a fianco, se volessimo trovare il filo di unione tra questa molteplicità non avremmo dubbi nell'individuare nella "customizzazione" richiesta al rapporto.

Emerge un desiderio di avere un *rapporto personalizzato*, intendendo con questo sia l'attenzione alle esigenze del singolo professionista ma anche la volontà di rivendicare gli elementi di assoluta specificità della categoria. Alcune risposte sono paradigmatiche di questa aspirazione.

La *facilitazione dell'accesso* al credito, la *personalizzazione delle decisioni* sulla base delle esigenze dei professionisti, lo *snellimento della burocrazia* correlata all'accesso al credito, la richiesta di *forme di flessibilità e di maggiore rapidità nei tempi*, la possibilità di sviluppare *forme di credito maggiormente diversificate ed adattate* alle situazioni, rappresentano solo alcuni dei punti toccati dal nostro campione e presentati in una sintesi significativa a lato.

adattare i servizi alle esigenze del professionista

ampliare i servizi per i professionisti soprattutto con gli enti governativi

avisare tempestivamente sui pagamenti

bisognerebbe rivedere i tassi di interesse

chiarezza e trasparenza nel rapporto

conoscere meglio le situazioni individuali dei singoli professionisti

Consentire con maggiore rapidità la disponibilità di fondi per l'operatività

consulenza negli investimenti con funzionari più qualificati

Creare uno sportello ad hoc per i liberi professionisti

Dare consulenza al professionista

dialogo maggiore e maggiore chiarezza

diminuire i costi delle operazioni on line

diminuire i costi delle spese delle operazioni

diminuire il costo dei bonifici e i tempi di valuta

diminuire la richiesta di garanzie a prescindere delle singole operazioni

diminuire le garanzie da dover fornire

diminuire le restrizioni per ottenere fidi

Facilitare l'accesso al credito con minori garanzie

flessibilità nel credito

forme di credito maggiormente diversificate ed adattate alle situazioni

Fornire maggiore supporto alle decisioni

Incrementare il numero degli addetti agli sportelli

Intervenire sulla commissione di massimo scoperto

La banca dovrebbe essere più attenta al libero professionista

maggior disponibilità nell'affrontare di persona le problematiche dei servizi

Migliorare le spese di conto corrente

Migliorare sistemi di pagamento

Modificare le disposizioni per addebito ricevute bancarie insolute

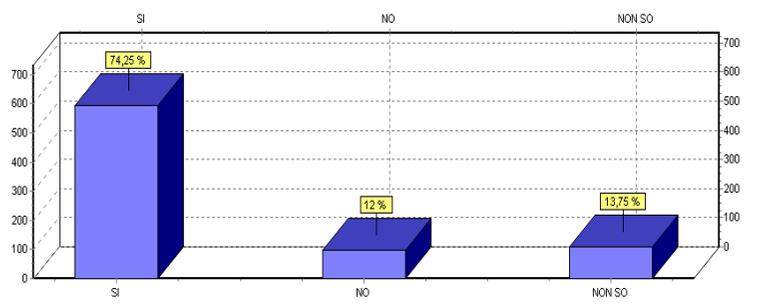
rapporto tra personale direttivo e cliente - tempistiche più veloci - elasticità

servizio informativo

snellire la parte burocratica

velocizzare le operazioni

E' favorevole alla costituzione di un consorzio fidi riservato ai Liberi Professionisti, per condizioni bancarie di maggior favore?



Rif.	Frequenza	Percentuale	Risposta
1 -SI	594	74,25 %	SI
2 -NO	96	12 %	NO
3 -NON SO	110	13,75 %	NON SO

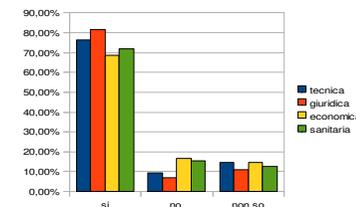
Molto favorevole incontra l'ipotesi dello strumento consortile che indirettamente testimonia anche una più ampia volontà dei professionisti di aggregarsi per gestire con fronte comune i rapporti con il sistema.

Tutto sommato è molto limitata anche la quota degli indecisi che assomma globalmente a meno del 14%. Nella lettura delle categorie il dato più basso da parte dei professionisti di area economica è dato dalla probabile influenza che esperienze non sempre positive, riconducibili però alle categorie professionali dei loro clienti, hanno portato alla formazione del giudizio, che comunque in due casi su tre rimane positivo.

E' favorevole alla costituzione di un consorzio fidi riservato ai Liberi Professionisti, per condizioni bancarie di maggior favore?

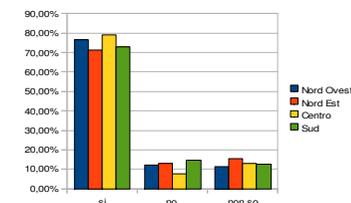
Disaggregazione per categorie professionali

	tecnica	giuridica	economica	sanitaria
si	76,25%	81,82%	68,78%	71,88%
no	9,20%	6,99%	16,74%	15,63%
non so	14,56%	11,19%	14,48%	12,50%



Disaggregazione per territori

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud
si	76,61%	71,43%	79,22%	72,96%
no	12,10%	13,10%	7,79%	14,47%
non so	11,29%	15,48%	12,99%	12,58%



Disaggregazione per classi di età professionale

	anni meno di 10	Tra 10 e 20	Oltre 20 non censito
si	80,33%	73,28%	73,48%
no	3,28%	17,24%	13,72%
non so	16,39%	9,48%	12,80%

