

# I Personaggi del ROMA



di Mimmo Sica

## La sfida del comparatore di prezzi made in Napoli

«Con FidaSi semplifichiamo la scelta degli utenti con le migliori tariffe su energia e altri servizi»

**U**mberto Mauro (nella foto), classe 1989, è laureato in giurisprudenza. Founder e amministratore di FidaSi, con il suo comparatore digitale vuole migliorare il settore delle commodity ed extra commodity puntando sulla valorizzazione della figura del consulente e sulla digitalizzazione.

«La mia idea di dare vita a un "comparatore online di fiducia" è nata prima che scoppiasse la pandemia da Covid. Ho vissuto i giorni più difficili del terribile picco a letto, perché contagiato dal virus due volte. Ho reagito alla paura concentrandomi completamente sul come sviluppare le metodologie che di lì a poco avrebbero portato alla nascita di FidaSi.it. L'idea è stata quella di creare un sito semplice e intuitivo, dove basta un solo click per scegliere in totale autonomia la soluzione ideale alle proprie esigenze. La mia è una storia di ambizione e impegno. Ho voluto dare forma concreta alle mie idee con umanità, passione e dedizione».

**Qual è la filosofia che sottende questa sua idea?**

«Mi sono soffermato a lungo sulla figura del consulente, sul suo profilo professionale e sul suo ruolo strategico nei confronti sia di privati, sia di enti pubblici che entrano in relazione con il mondo commerciale di beni e di servizi. È una figura importante, che va salvaguardata e valorizzata in considerazione dei grandi cambiamenti sociali ed economici generati dalla globalizzazione, dallo sviluppo esponenziale della tecnologia e del digitale e dell'intelligenza artificiale con i suoi algoritmi, che comincia a essere sempre più presente nella vita di tutti i giorni. Alla luce di ciò, mi sono persuaso che la figura del consulente che va in giro con cartella, agenda e penna è ai limiti dell'obsolescenza e che bisogna trasformarla, per renderla davvero al passo coi tempi».

**Come deve essere oggi il consulente?**

«Il consulente moderno deve saper affrontare una realtà estremamente dinamica. Questo comporta aggiornamenti, apprendimento continuo, esperienza anche su mercati stranieri al fine di mantenere sempre alto il suo livello di professionalità. Allo stesso tempo deve essere in grado di soddisfare la richiesta del cliente quasi in real time e assicurare un servizio o un prodotto in linea con le sue aspettative, tenendo però conto che non sempre la qualità può coincidere con un prezzo troppo basso».

**Ma può conseguire queste caratteristiche da solo?**

«È fondamentale che alle spalle abbia un'azienda che lo supporti e che sappia governare i processi interni di digitalizzazione. Oggi, infatti, l'acquisizione del cliente e il relativo contratto di consulenza sono effettuati in via telematica. Il cartaceo è diventato sempre più raro, scomodo e antieconomico».

**Sulla base di queste premesse, lei come è "partito" con FidaSi.it?**

«Tutto è iniziato con un team smart di giovanissimi, in un piccolo ufficio preso in affitto, dove l'investimento maggiore non è stato quello economico ma quello personale e umano. Ho investito sulle competenze e sulla fiducia datami dal mio team e dai miei fornitori. Ho cavalcato l'onda del cambiamento delle abitudini degli italiani, con l'obiettivo di innovare un settore come quello della consulenza su energia e telefonia che sembra sempre più orientato a una "spersonalizzazione" a vantaggio esclusivo, o quasi, del digitale e dei cosiddetti "chatbot"».

**Perché il nome FidaSi?**

«Esprime una promessa di fiducia e trasparenza e racconta il desiderio di semplificare la scelta del cliente, mettendo le persone al centro del progetto. Dal consulente al cliente, dal dipendente al partner, un modello sintetizzabile nel motto "persone per le persone". Il valore cardine su cui puntiamo è proprio il rapporto che abbiamo con le persone, sia quelle che oggi decidono di lavorare con noi ed entrano quindi nella nostra famiglia, come considero la mia



azienda, sia quelle che si rivolgono a noi per avere un consiglio».

**Come definisce FidaSi?**

«Una voce autorevole nel mare delle offerte commerciali. La nostra mission è semplificare le scelte dei clienti nel mondo delle utility e guidarli attraverso il labirinto dei prezzi, per garantirgli sempre la miglior risposta alla sua esigenza. I settori in cui FidaSi può fornire consulenza e assistenza sono molteplici, dalla fornitura di energia e gas al risparmio energetico, dalla manutenzione della caldaia e del clima fino alle soluzioni di telefonia. Partendo da una forte esperienza nel settore energetico, FidaSi oggi si rivolge anche al mondo Telco (telecomunicazioni) e dei servizi volti al risparmio energetico».

**In una recente intervista su un'emittente televisiva locale ha detto che FidaSi non è solo un comparatore online di servizi. Che altro è per lei?**

«Un punto di riferimento per chi cerca trasparenza e convenienza. Guardarsi indietro è emozionante ma è anche senso di responsabilità verso un futuro che stiamo inseguendo con la convinzione di poter migliorare ancora. Nel vasto panorama delle scelte quotidiane, dall'energia alla connessione internet, dal riscaldamento alla manutenzione della casa, navigare tra le varie opzioni può sembrare una vera e propria giungla. Ed è qui che entra in gioco FidaSi. Cerchiamo di accogliere ogni singola esigenza dei nostri clienti e, per fare ciò, è necessario che ogni nostra risorsa interna sia in costante aggiornamento e formazione. Il modello improntato alla valorizzazione delle persone ci ha consentito di crescere negli ultimi anni ed acquisire credibilità nei confronti dei principali player nazionali del settore energia, che hanno apprezzato anche il nostro impegno nella valorizzazione delle risorse umane».

**Quali sono le partnership ad oggi attive?**

«La prima è stata con l'Enel che ci ha permesso di avere visibilità sul mercato nazionale. Per noi è stata un'ottima vetrina. Poi ci sono Tim, Loomen, Iren, Union, Sorgenia, Acea».

**In quali settori opera il Gruppo?**

«Energia elettrica e gas, risparmio energetico (caldaie, clima, pannelli fotovoltaici, lampadine a led, ecc.), manutenzione caldaia e clima, Adls e fibra. FidaSi.it è un servizio gratuito, non vengono applicate commissioni a carico del cliente, le tariffe proposte sono uguali o migliori rispetto a quelle che si possono trovare sui siti ufficiali degli operatori comparati. Il nostro servizio è offerto con un supporto tramite chat live h24, numero dedicato 08119034374 e mail servizioclienti@fidasi.it».

**Ha anche deciso di potenziare le sue strategie di marketing.**

«La gestione integrata del marketing e della comunicazione è fondamentale per dare valore al proprio brand. Per questo ho deciso di potenziare il mio team, affidando alla società di consulenza Gruppo Stratego, in outsourcing, le strategie di marketing. L'intento è trasferire i valori che hanno guidato il mio successo imprenditoriale nel corso degli anni a tutte le società legate al marchio ombrello "FidaSi", nonché ai progetti futuri su cui si sta investendo».

**Attenzione particolare per le risorse umane. Quali attività sta mettendo in campo in questo settore nevralgico?**

«Credo fermamente che valorizzando le persone che lavorano a stretto contatto con noi ogni giorno si possa continuare a crescere e stiamo concentrando molte energie in progetti volti in questa direzione. Ci proponiamo di rendere i nostri dipendenti protagonisti delle nostre campagne di comunicazione, attraverso iniziative anche insolite nel settore, come la creazione di una rubrica podcast dove i veri protagonisti sono i nostri collaboratori, che giornalmente interagiscono con i clienti. Inoltre, investiamo nella formazione continua del nostro personale, pensata in modo innovativo, dove imparare e crescere professionalmente diventano esperienze ludiche e, perché no, anche ricreative».

**È impegnato anche nello sport.**

«Abbiamo una partnership con la Power Basket Salerno. È un'avventura condivisa con un imprenditore del settore delle commodities e dell'efficiamento energetico per famiglie e imprese, Luca Renis, e con il manager Carmine Parrella. Sono il vicepresidente della società e considero lo sport non solo una competizione, ma anche un modo di vivere, un'opportunità di crescita personale e collettiva. La forza di FidaSi è nella squadra, nei valori di impegno, sacrificio e solidarietà. È un'esperienza entusiasmante al fianco di una società che ci ha già regalato la soddisfazione di un salto di categoria e che, quest'anno, è arrivata ad un passo dalla promozione in B Nazionale. Grazie alla Power Basket Salerno, stiamo investendo anche nel Salernitano con l'obiettivo di far crescere il territorio e in particolare i giovani, attraverso progetti sociali di ampio respiro rivolti ai quartieri più difficili della città».

**Quanti dipendenti operano nelle aziende del gruppo?**

«Duecento interni e cento collaboratori esterni. Abbiamo diversi uffici sul territorio nazionale, di cui quattro a Napoli e tre a Torino».

**Quali sono i suoi obiettivi a breve termine?**

«Aumentare il fatturato del 10% rispetto a quello dello scorso anno e le partnership. Aprire entro la fine dell'anno anche quattro negozi fisici ai quali possono rivolgersi direttamente e di persona i nostri clienti. Partiamo da Napoli al corso Umberto, quindi abbiamo in programma aperture su Reggio Calabria, Catania e Frosinone».