

AssicurazioneEconomica.it

Titolo: Dimmi come sei e ti dirò che assicurazione scegliere!

Data: 24 giugno 2011

Pubblicazione: online

Dimmi Come Sei e ti dirò che Assicurazione Scegliere!



Ovviamente si tratta di uno slogan ad effetto, ma non è poi così lontano dalla realtà: come in una sorta di **test psicologico** è possibile prevedere la tipologia assicurativa preferita anche in base al proprio carattere e, di conseguenza, in base ai comportamenti che si hanno in generale e nel contesto specifico.

La ricerca, estremamente affascinante, è stata condotta da parte di **Quixa**, la quale è riuscita ad identificare quattro profili di utente tipo: **competente, fedele, mercenario e imprevedibile**. Ciò che è

particolarmente interessante è notare come non tutti sono disposti al **risparmio**, che diviene una componente fondamentale solo nel modus operandi di alcuni clienti.

I **competenti**, ad esempio, come è intuibile, sono maggiormente predisposti ad effettuare confronti e ad usare la rete per ottenere tutte le informazioni necessarie per la scelta di un buon prodotto.

La molla a cambiare, però, non è il **prezzo** quanto una brutta esperienza con la **compagnia assicurativa** precedente.

I **mercenari**, invece, sono del tutto simili ai competenti tranne che per l'aspetto più meramente economico: in questo caso, si cambia assicurazione fondamentalmente in base alle offerte del mercato.

I **fedeli**, invece, non cambiano compagnia e scelgono in base ai consigli ricevuti da parenti e amici.

Naturalmente, gli **imprevedibili** sono proprio coloro che non hanno un comportamento omogeneo e coerente ma che cambiano spesso idea e si fanno consigliare dall'istinto piuttosto che dalla razionalità.

A sparigliare le carte, tuttavia, arriva internet che si piazza al primo posto per la **comparazione delle compagnie assicurative in rete** e che modifica le attitudini comportamentali di tutti i gruppi sopra elencati ponendosi quale vero elemento in grado di modificare abitudini e credenze.