

Rc auto, l'identikit dell'automobilista



Una ricerca della compagnia online Quixa evidenzia quattro profili di consumatori: competenti, mercenari, fedeli e imprevedibili. Ad ognuno la sua polizza auto

I **competenti** sanno sempre qual è la scelta giusta; i **mercenari** inseguono il miglior offerente; i **fedeli** non amano il cambiamento; gli **imprevedibili** si fanno guidare dall'impulso.

Quando si tratta di scegliere la polizza auto, anche il carattere influisce sulla decisione: lo rivela l'indagine "Stetoscopio - Il sentire degli assicurati italiani", promossa dalla compagnia di assicurazione online Quixa e condotta da MPS -

Marketing Problem Solving per valutare l'atteggiamento dei consumatori nei confronti delle assicurazioni auto.

Tutti gli automobilisti, quando scelgono l'rca, prendono in considerazione soprattutto tre elementi: il prezzo, la semplicità delle procedure e la chiarezza delle condizioni contrattuali. La ricerca di Quixa individua poi quattro categorie di consumatori in base a caratteristiche personali e tipo di approccio alle compagnie assicurative. Cominciamo con il profilo dei **competenti**, guidatori che scelgono la polizza in modo consapevole dopo aver confrontato numerose proposte: questa tipologia di guidatori si rivolge spesso alle compagnie dirette e online, non ha pregiudizi ed è disposta a sperimentare.

Anche i *mercenari* utilizzano con frequenza le compagnie dirette, incoraggiati soprattutto dalla possibilità di ottenere un notevole risparmio. Ogni volta che la polizza scade questa categoria di automobilisti si mette alla ricerca dell'offerta più vantaggiosa, confrontando molti preventivi: la rete rappresenta un alleato prezioso, non solo per i prezzi contenuti ma anche per la semplicità delle procedure e per la possibilità di personalizzare i prodotti. Esistono poi i guidatori *fedeli*, che cambiano raramente la propria compagnia di riferimento e ripongono scarsa fiducia nelle assicurazioni dirette: le loro scelte sono generalmente guidate dai consigli di amici e conoscenti o dalla conoscenza personale dell'agente; i *fedeli* preferiscono rivolgersi a marchi noti e stanno alla larga dalle compagnie online per timore di non ricevere un'assistenza adeguata. Infine, i consumatori *imprevedibili* di solito prendono decisioni d'impulso, che possono essere generate da un'esperienza negativa con la loro compagnia di riferimento. Se si sentono insoddisfatti, gli "imprevedibili" si mettono immediatamente alla ricerca di un'assicurazione che sappia soddisfare al meglio le loro esigenze: in genere preferiscono le compagnie tradizionali, ma non disdegnano neppure quelle dirette, di cui apprezzano la semplicità delle procedure. Per scegliere l'assicurazione auto più adatta alle proprie esigenze è buona regola confrontare il maggior numero di offerte possibile: esistono infatti differenze di prezzo anche notevoli tra polizze rivolte allo stesso profilo di guidatore. Attraverso **Supermoney**, il portale per il confronto delle [assicurazioni auto](#), è possibile verificare quanto paga un guidatore nella prima classe di merito con patente da vent'anni per assicurare la propria Fiat Punto immatricolata nel 2011: a Milano, le tariffe delle prime cinque compagnie assicurative vanno da 211 a 286 euro (75 euro di differenza tra la prima e l'ultima); il divario aumenta a Roma, dove una polizza per lo stesso automobilista ha un prezzo che varia da 278 euro a 392 euro (uno scarto di 114 euro); infine a Napoli la differenza tra una compagnia e l'altra cresce esponenzialmente, con una polizza che può costare da 587 a 1.181 euro, un divario di 594 euro. Questi dati evidenziano la necessità di confrontare accuratamente le offerte prima di scegliere la polizza: in questo modo è possibile risparmiare oltre 500 euro.