

**Novità** Riparte la caccia ai premi più convenienti, in genere offerti da chi opera via Internet. Gli sconti e le promozioni in corso

# Web Il caro-tariffe rilancia la Rete

Le compagnie dirette sempre più gettonate e attive. Ora si può assicurare la casa con un «sms»

DI ROBERTO E. BAGNOLI

**I**l copione si sta ripetendo: quando le tariffe puntano verso l'alto, si risveglia l'interesse per le compagnie dirette. Le imprese che operano via Internet o per telefono sono in alcuni casi più convenienti delle tradizionali: un altro punto di forza è rappresentato dalla comodità del servizio, che si tratta di ottenere un preventivo o di denunciare un sinistro. La garanzia obbligatoria Rc auto rimane largamente predominante, ma alcune società stanno allargando l'offerta, a partire dalle polizze per l'abitazione.

## Bacino in crescita

«I clienti delle dirette sono circa due milioni ma il loro bacino potenziale è almeno il doppio — sostiene Davide Passero, amministratore delegato di **Genertel**, del gruppo Generali —. Con prezzi in aumento cresce anche la propensione alla ricerca del prodotto più conveniente, come si sta verificando in questo periodo». **Genertel** è leader con circa un quarto del mercato. «Nell'Rc auto puntiamo su prodotti mirati per specifici segmenti di

clientela, come donne, giovani, proprietari di vetture di alta cilindrata e famiglie con figli — dice Passero — e sulla struttura di assistenza sinistri che prevede consulenti dedicati. Nelle prossime settimane partirà una promozione dedicata alle moto: l'offerta comprende anche coperture viaggi, per l'abitazione e, da alcuni mesi, tre polizze vita fra cui un piano pensionistico».

**Direct Line** offre la possibilità di sostituire il veicolo assicurato direttamente sul sito [www.directline.it](http://www.directline.it) e, sino al 10 marzo, due mesi di copertura gratis agli assicurati che sottoscrivono la polizza su Internet almeno quattro giorni prima della scadenza e pagano con carta di credito. «La

polizza casa prevede la garanzia di ricostruzione a nuovo dell'immobile, sino a 500 mila euro — dice l'amministratore delegato Jamie Brown — e permette di ottenere una quotazione in tempi molto brevi, non richiede alcuna documentazione e riconosce uno sconto del 10% ai clienti che sono già assicurati con noi».

«I primi mesi del 2010 mostrano una ripresa vi-

vace dell'interesse per il settore — sostiene Leonardo Felician, amministratore delegato di **Genialloyd**, compagnia diretta del gruppo Allianz —. Nell'Rc auto abbiamo tariffe stabili a livello complessivo e in leggera riduzione in alcune aree. Offriamo anche una polizza per la casa: inviando un sms al 366/5005000 e indicando il codice di avviamento postale e i metri quadrati dell'abitazione si può ottenere un preventivo nel giro di pochi secondi: il servizio, lanciato negli ultimi mesi dell'anno scorso, ha consentito di raddoppiare il numero dei contratti».

## Una forbice ampia

Una promozione particolare viene offerta da Zurich Connect. «Sfidiamo i consumatori a confrontare la loro polizza con il nostro preventivo — dice Andrea Rapetti, managing director della compagnia diretta di Zurich Italia —. Se perdiamo, riceveranno cento euro in buoni benzina: prevediamo inoltre sconti progressivi per chi completa la copertura con garanzie diverse rispetto a quella obbligatoria. L'offerta comprende anche una polizza per ca-

sa e famiglia, ma ci concentriamo soprattutto sull'auto».

**Linear**, che fa capo a Ugf assicurazioni, ha in programma nuove tariffe che premiano con riduzioni sino al 15% gli automobilisti più virtuosi: la polizza per l'abita-

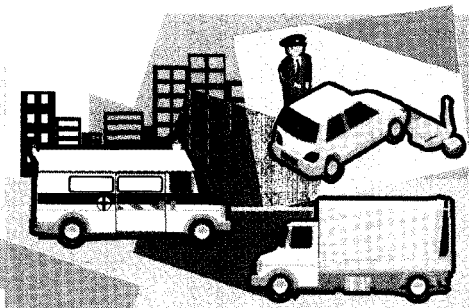
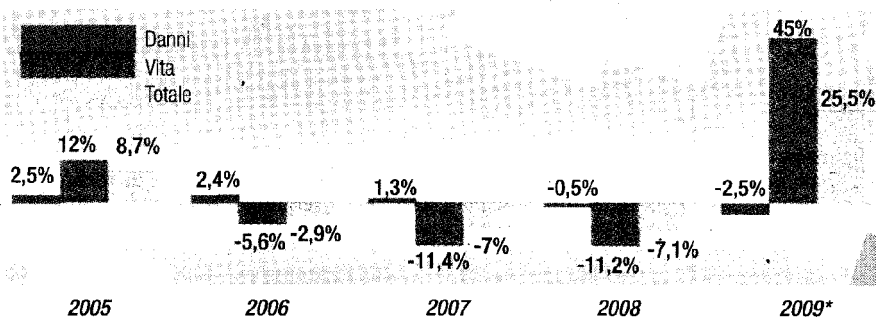
zione prevede tre diverse combinazioni, con premi da 70 a 120 euro, e garanzie accessorie che rimborsano le spese per la ricerca di guasti degli impianti idrotermosantari e i danni procurati dai cani.

E' limitata invece al settore auto e moto l'attività delle altre tre compagnie dirette: Quixa, Dialogo e ConTe, che fanno capo rispettivamente ad Axa, Fondiaria-Sai e **Admiral**.

«Le imprese che operano via Internet o per telefono presentano una forbice molto ampia dei prezzi — sostiene Fabrizio Premuti, responsabile per il settore assicurativo di Adiconsum —. Rispetto alle tradizionali, possono essere più convenienti se si tratta dei clienti più virtuosi: spesso, però, sono più penalizzanti per i profili considerati più rischiosi, come i giovani e gli automobilisti delle regioni meridionali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I tassi di crescita



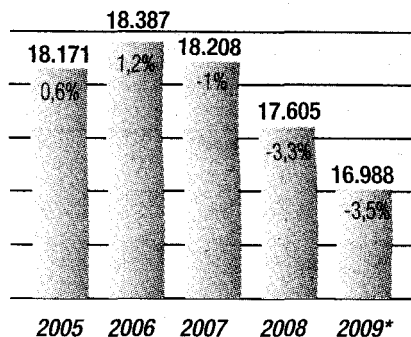
Fonte: Isvap

(\*) per il 2009 stima ANIA

Conc

## Così l'Rc auto

Premi in milioni di euro



(\*) per il 2009 stima ANIA

## Il numero

# 2 milioni

Business  
I clienti delle  
compagnie che  
operano via web  
e per telefono

## Le 10 province più rischiose

Napoli	14,71%
Prato	12,50%
Genova	11,50%
Roma	11,02%
Bari	10,74%
Caltanissetta	10,71%
Taranto	10,67%
Catania	10,62%
Vibo Valentia	10,55%
Brindisi	10,35%

Fonte: Isvap

Conc

