

NEW

Risparmiare sull'assicurazione RCA



Bene!, anzi male, malissimo, visto che le compagnie assicurative hanno eliminato il "BONUS"

ed è rimasto solo il "MALUS", visto che ritoccano i prezzi segna ritegno ed a mio avviso anche in maniera

illegale al rialzo con punte addirittura del 10% , ecco un consiglio (da chi lo fa ogni anno), per risparmiare sulla

assicurazione moto/auto, senza farsi fregare dei soldi ogni anno,cambiatela!!!!, ecco cosa ne pensano gli

Italiani. Se c'è risparmio non c'è fedeltà che tenga: la compagna assicurativa viene cambiata. E se questa

vuole che i clienti le rimangano fedeli, deve offrire una garanzia sopra tutte le altre: prezzi competitivi. Negli

ultimi tre anni, il 32% degli automobilisti ha cambiato compagna assicurativa per l'Rc auto almeno una volta, e

il motivo principale sta nella possibilità di risparmiare. Non ci sono pentiti: il 97% di chi ha cambiato compagna

ritiene di aver fatto una scelta corretta. È quanto emerge dai risultati del ultimo sondaggio di Facile.it che

ha voluto capire come si è evoluto il comportamento degli automobilisti nei confronti della propria compagna

assicurativa, a tre anni dall'ingresso dei comparatori sul mercato italiano. "All'inizio del 2009 - ha dichiarato

Alberto Genovese, Amministratore delegato dell'azienda - meno del 10% degli italiani sceglieva, al termine del

contratto, una nuova compagna assicurativa. L'indagine di Facile.it, a cui hanno risposto oltre 1000 utenti alle

prese con il rinnovo della assicurazione auto o assicurazione moto, ha evidenziato come

oggi sia sempre più

diffusa la consapevolezza che comparare più preventivi sia utile al risparmio". Il fattore determinante per il

75% di chi ha cambiato assicurazione è stato il prezzo più competitivo offerto da una compagnia concorrente.

Per la quasi totalità, la scelta si è rivelata vincente perché il cambiamento ha portato ad un risparmio (44%),

o perché comunque il confronto di diverse offerte è sempre vantaggioso (53%).E chi invece è rimasto fedele

alla propria compagnia? Lo ha fatto, nel 40% dei casi, perché si fida del proprio assicuratore; nel 21% dei

casi perché è scettico sulle promozioni online; il 16% invece non si muove per pigrizia. Il 22% dei clienti

rimane invece con la stessa compagnia perché offre particolare vantaggi per la propria categoria

professionale.In ogni caso, la strategia migliore per non perdere clienti è garantire prezzi competitivi -

risposta segnalata dal 53% degli intervistati, che indicano anche, fra i principali fattori di fedeltà, la

disponibilità di un buon servizio clienti (17%), una buona assistenza in caso di sinistro (17%) e iniziative

promozionali particolarmente appetibili (12%).

Un lampeggio dal Team dei Motocappottati. 🏍️