



DA TRENT'ANNI
SEMPRE CON VOI

GUIDA ALLA SICUREZZA 2017

#Viasat30Anni

Quando un sogno
diventa realtà

#InsuranceTelematics

Le assicurazioni abbracciano
la rivoluzione tecnologica

#IoTprevention

L'auto intelligente
non è più un'opzione

#ConnectedCar

Sicuri sulle strade
del futuro



Ania
FONDAZIONE



VIASAT DEALER PORTAL

SEI UN CONCESSIONARIO?

VIASAT DEALER PORTAL È LA TUA RIVOLUZIONE!

Un portale dedicato ai concessionari per gestire e incrementare il post vendita e favorire il ritorno sul service



Chiedi subito una demo gratuita al numero verde
800 691 691



Ottieni il massimo, grazie all'antifurto satellitare integrato. Assistenza e telediagnosi in tempo reale!

Inoltre, ci sono tanti servizi destinati al tuo Cliente con tutta l'assistenza, protezione e sicurezza della Centrale Operativa Viasat

H24



Pianifica in automatico le tue campagne marketing



Organizza le attività di manutenzione in base a scadenze temporali o chilometriche programmate



Incrementa il ritorno sul service, grazie alla telediagnosi OBD da remoto



www.viasatonline.it



First in Safety, Security and Services

in collaborazione con



3 #BuonCompleannoViasat
Francesco Signor, VIASAT GROUP

4 Un futuro da cavalcare
Domenico Petrone, VIASAT GROUP

5 L'alba di un nuovo paradigma
Massimo Getto, VIASAT GROUP

6 Internazionalizzazione. Paese che vai, Viasat che trovi
Marco Petrone, VIASAT TELEMATICS e VIASAT GROUP

#InsuranceTelematics

8 Insurance Telematics 4.0 l'automobilista al centro
Paolo Ravicchio, VIASAT S.p.A.

10 Scatola Nera, e la protezione si avvera (non è solo una questione di sconto)
VIASAT GROUP



12 Le assicurazioni abbracciano la rivoluzione tecnologica
Amato Della Vecchia, ACCENTURE STRATEGY

14 "Sei in auto con stile"
Alberto Busetto, GENERALI ITALIA



16 Un mondo di servizi connessi alle BlackBox
Armando Ponzini, AXA Italia

18 Il Tech salverà la polizza... e la vita!
Sergio Tusa, TSP Association

#Viasat30Anni



19 Il sogno diventa realtà
Dal libro di Domenico Petrone "Tutto Inizia dai Sogni"

20 La forza del Made in Italy
Valerio Gridelli, VIASAT S.p.A.

22 Il progetto evolutivo del Gruppo Elem-Viasat
Dal libro di Domenico Petrone "Tutto Inizia dai Sogni"

#IoTprevention



23 Guida Sicuro con sosCall 2.2: prevenire è meglio che rischiare
VIASAT GROUP

24 eCall 2018, l'SOS in auto sarà automatico
COMMISSIONE EUROPEA

25 Incidenti stradali: obiettivi UE 2020 a rischio?
ACI/ISTAT

26 L'auto intelligente non è più un'opzione
Roberto Sgalla, POLIZIA DI STATO

28 La prevenzione comincia in auto
Francesco Medici, ANAAO ASSOMED



29 L'immediatezza del soccorso può salvare molte vite
Rita Formisano, FONDAZIONE SANTA LUCIA IRCCS

30 Occhio alla moto
Corrado Capelli, CONFINDUSTRIA ANICMA

32 La sicurezza è servita
Nicodemo Magliocca, VIASAT S.p.A.

#ConnectedCar

34 Viasat Group punta forte sulla ricerca
Marco Annoni, VEM SOLUTIONS

36 La diaspora dell'automobile
Pier Luigi del Viscovo, FLEET&MOBILITY

37 Viasat, Mapfre Warranty e Kairos: un accordo nel segno della fidelizzazione
VIASAT S.p.A.



38 Connected Car: boom del mercato nei prossimi 3 anni

Giacomo Mori, ALIXPARTNERS

40 Big Data, una nuova mobilità al servizio del cittadino
Mario Bellotti, VEM SOLUTIONS

42 Mobilità 4.0: sicuri sulle strade del futuro
Tonì Purcaro, DEKRA ITALIA Srl



44 Connesso, social e multitasking. Ecco il nuovo intermediario assicurativo
Saverio Zavaglia, OVERFORM GROUP

45 Sicuri & Protetti di Viasat: scegliere il meglio in piena libertà
Vincenzo Ferrante, VIASAT S.p.A.

45 La redditività passa dalla tecnologia
Massimo Congiu, ANAPA

46 Nasce la nuova Fondazione ANIA
Umberto Guidoni, FONDAZIONE ANIA

48 Sicurezza Stradale: regole e suggerimenti nel nuovo libro di Vincenzo Borgomeo



Via Aosta, 23 - 10078 Venaria (TO) - Italy
Tel. +39 011.4560201 - Fax +39 011.4240428
www.viasatonline.it - comunicazione@viasatgroup.it

SEGUICI SU



Viasat Group Spa



@viasatgroup
@viasatonline
@viasatfleet



Viasat Group S.p.A.



Redazione, grafica e impaginazione
www.speed-press.it

Testata registrata presso il Tribunale Ordinario di Ivrea
n. 2 del 15/02/2016

Proprietario ed Editore Viasat Group S.p.A.
Direttore Responsabile: Francesco Signor
Stampa: Italgrafica S.r.l. di Novara Vereri

Copyright 2017 Viasat Group S.p.A.
È vietata la riproduzione, totale o parziale del contenuto della pubblicazione senza l'autorizzazione preventiva della Società.

#BuonCompleannoViasat

Era il 1987 quando, da un'idea geniale, nasceva il primo, originale, antifurto satellitare. Non si chiamava ancora Viasat, ma Teleinformatica Sistemi. Da lì in poi si susseguirono una serie di attori industriali formidabili che traghettarono quell'embrione straordinario di tecnologia del futuro in quella realtà che oggi conosciamo con il nome di Viasat. Parliamo di aziende come la Nuova Telespazio e Com.net (entrambe del Gruppo Finmeccanica), Monisat ed Europe Assistance, per arrivare alla joint venture, sul finire degli anni '90, tra i due maggiori gruppi industriali del paese dell'epoca: Seat del gruppo Telecom e Magneti Marelli del gruppo Fiat. Viasat era entrata prepotentemente nell'Olimpo della New Economy, come scriveva La Repubblica il 5 dicembre 2002, "con l'obiettivo di quotarla, a inizio 2000, al Nuovo Mercato per un valore di circa 1,5 miliardi di euro [...]".

Invece, l'era delle "dot.com", legata allo sviluppo delle soluzioni e dei servizi Internet, finì in una grande bolla speculativa che portò alla scomparsa, negli anni successivi, di molte di queste aziende. Nel 2002, il colosso Viasat venne acquisito dalla Exefin, prima pietra miliare del "piccolo" Gruppo Industriale Elem (Electronic Manufacturing) dell'imprenditore Torinese Domenico Petrone, realtà "nata in un garage" per necessità e virtù, come scriveva La Repubblica in quei giorni. E questa fu la sua più grande sfida, perché da vittima segnata della triste parabola di tante dot.com, è diventata una solida realtà economica del nostro Paese, all'interno di un Gruppo che è cresciuto in Italia e all'estero con una presenza in oltre 50 paesi tra Europa, Africa, Medio Oriente e America Latina e più di 600 dipendenti. Come dire, old o new economy che sia è poco rilevante, perché quello che conta davvero è la capacità di visione e di intuizione, accompagnata da una buona dose, quella non guasta mai, di buon senso. A distanza di 30 anni Viasat non è più solo un'idea geniale, ma un player globale di riferimento su tutti i mercati della telematica satellitare: l'insurance telematics, il fleet, il car connect, l'home building, il workforce management, sino alle nuove frontiere dei Big Data e l'IoT (Internet of Things).

Per celebrare il trentennale abbiamo voluto realizzare uno speciale all'interno di questa edizione della Guida alla Sicurezza, giunta al suo dodicesimo anno, che per l'occasione si sdoppia. Infatti, oltre al numero che avete tra le mani, dedicato ai 30 anni di Viasat e ai temi dell'insurance telematics, dell'auto connessa, della prevenzione dei rischi alla guida, dei Big Data e della domotica, ne seguirà un secondo in autunno, incentrato esclusivamente sul fenomeno mondiale del fleet management e completamente in lingua inglese. Due numeri, dunque, per affrontare le tematiche tradizionali del mondo Viasat e le nuove frontiere tecnologiche e di mercato, dando a ciascuna un giusto spazio con interviste, testimonianze, approfondimenti tematici, analisi dei trend internazionali e, soprattutto, statistiche, studi e riferimenti normativi. Insomma, una Guida alla Sicurezza più ricca e completa che sappia rispondere alla sfida dei prossimi trent'anni. Buona lettura.

Francesco Signor

Viasat Group

Un futuro da cavalcare

Intervista con **Domenico Petrone**
Presidente VIASAT GROUP

"Navigare mari in tempesta, avere il coraggio di osare, sognare, fare seguendo la passione, il cuore, l'istinto, le onde". Tutto inizia dai sogni e Domenico Petrone lo sa bene. Quello di Viasat Group è uno straordinario percorso che lo sta portando da un garage torinese, alla cima del mondo. E le tante intuizioni avute nel corso degli anni, si stanno confermando oggi, come realtà indiscutibili e assolutamente imprescindibili per gli automobilisti, le compagnie assicurative, le aziende, i Telematics Service Provider ed anche per le Istituzioni.



Presidente, cominciamo dalla festa. Viasat compie 30 anni, molti dei quali sotto la sua Presidenza. Da allora, ne è stata fatta di strada...

Viasat è la società che progettò e diffuse il primo sistema satellitare. È stata la prima proposta, a livello europeo e forse mondiale, di un sistema interattivo che assemblava tre tecnologie – computer, Gps e Gsm – per garantire sicurezza completa del veicolo e ai suoi occupanti. Da allora ad oggi di strada ne è stata fatta moltissima. Si comincia finalmente a parlare di obbligatorietà della BlackBox sulle auto, tanto che in questo campo, l'Italia si conferma leader mondiale per numero di dispositivi elettronici installati sulle vetture. E che siano Nere (BlackBox), Blu (BluBox), Rosa (PinkBox) o Bianche (sosCall), sono comunque oltre 4,5 milioni. Viasat ha aperto una strada e molti l'hanno seguita, copiata, imitata, con più o meno fortuna. Ed allora, anche da parte mia, buon compleanno Viasat e lunga vita ancora. Te la meriti tutta.

Intanto Viasat Group è sempre più internazionale, superando i propri confini.

Certamente sì! D'altronde Viasat Group offre soluzioni infotelematiche satellitari progettate, prodotte e installate su vetture che viaggiano in tutta Europa, Africa, Medio Oriente e America Latina, pertanto è fondamentale garantire adeguati servizi di assistenza, protezione e sicurezza a livello locale. Tutto questo, grazie al prezioso contributo diretto che ciascuna delle nostre consociate estere offre nei propri Paesi, che presidiano globalmente i mer-

cati più interessanti e di maggior diffusione e utilizzo di queste tecnologie. Facciamo ormai stabilmente parte del Made in Italy di successo a livello internazionale. E tra le storie delle aziende di un Paese in difficoltà e i dibattiti sulla crisi congiunturale, è bello vedere che c'è ancora un'Italia che cresce, che innova e che crea occupazione.

Un anno, quello appena trascorso, ricco di nuove acquisizioni, partnership e partecipazioni. A cosa è dovuto tanto attivismo?

È nostra convinzione che le prospettive di crescita dipendano dalla tempestività e dalla capacità di rinnovamento nell'acquisire un vantaggio competitivo, sfruttando appieno le opportunità tecnologiche disponibili. Ed è proprio quello che si propongono queste acquisizioni: mettere a fattore comune le enormi potenzialità della telematica, capace di offrire ai Clienti, attraverso dispositivi di ultima generazione, servizi a valore aggiunto in termini di protezione, sicurezza, diagnostica predittiva, ma anche di fidelizzazione. Intorno al nostro progetto di crescita vogliamo aggregare le migliori eccellenze puntando a sviluppare e implementare progetti innovativi e altamente performanti all'estero e in Italia. Tutto questo grazie alle nostre consociate italiane ed estere come Enigma Telematics (UK), Viasat Servicios Telemáticos e MobileFleet (ES), Blusat Serviços Telemáticos (PT), Viasat Systems (RO), CMA Monitoring (PO), Emixis (BE), MobileFleet (CL), Icom (BG), Teamind Solution e Data-move (IT) e alle numerose partnership na-

zionali con realtà di primo piano come Mapfre, Kairos, Bertone Design, Asconauto e Doctor Glass.

Infine Presidente, come se lo immagina il suo futuro, quello del Gruppo che ha fondato e degli oltre 600 dipendenti sparsi un po' ovunque in Italia e all'estero?

La nostra è una storia lunga, costellata da un intreccio meraviglioso di rapporti umani, di esperienze comuni e di passione che da sempre rappresentano i valori condivisi da tutti le donne e gli uomini del Gruppo Viasat che contribuiscono, ogni giorno, alla crescita e allo sviluppo della nostra azienda. Abbiamo affrontato, in più di un'occasione, "mari tempestosi", consci delle nostre capacità e potenzialità, riuscendo sempre a trovare la rotta giusta per il successo. Mi chiede del futuro?

Lo costruiamo ogni giorno, affrontando con professionalità, innovazione e spirito creativo tutte le sfide. Il Gruppo Viasat è sempre stato in controtendenza: quando le altre aziende delocalizzavano, noi continuavamo a ideare, progettare e produrre alta tecnologia in Italia. Ora, sempre in controtendenza, in un'epoca dove tutti parlano di costruire muri ed erigere nuovi confini, il Gruppo persegue una politica di espansione in Europa e nel mondo, aggregando le migliori eccellenze. Noi crediamo nella filosofia del "glocale": pensare globale per agire a livello locale per fare sinergia e costruire valore nelle singole comunità e nei singoli mercati nel rispetto delle loro specificità e delle loro potenzialità.



L'alba di un nuovo paradigma

Di **Massimo Getto**
Vice Presidente e CFO VIASAT GROUP

Scrutando l'orizzonte il cielo sembra farsi scuro perché il mutamento in atto è davvero profondo. Il mondo si sta muovendo velocemente, cambiando direzione e modificando le traiettorie con grande rapidità e non è davvero possibile predire e comprenderne gli esiti nel lungo periodo. In un certo senso il caos è la nuova normalità. La complessità è ormai l'ambiente quotidiano e in questo ecosistema dobbiamo trasformare le nostre azioni in governo e presidio efficace dei processi. Sono davvero convinto che la nostra sfida più avvincente sia sempre più armonizzare il momento con l'orizzonte. Chi, come me, è stato ragazzo negli anni novanta, ha vissuto un mondo organizzato con una gerarchia verticale semplice e lineare. Un ordine che, in qualche modo, compenetrava per intero la nostra vita, dagli organismi sovranazionali, ai governi, alle società, alle imprese. Un mondo in cui molto era predeterminato e il futuro fluiva coerente con quanto era stato il passato. Tutto era confinato, netto, determinato, in qualche modo semplice. Il passaggio di questi ultimi anni è stato rapido, anche se non ancora percepito a pieno, spostando il paradigma dal concetto di deferenza al concetto di referenza. Dalla rigidità dei confini netti alla fluidità di elementi apparentemente diversi gli uni dagli altri, incoerenti, confusi, caotici. E tuttavia trovare un nesso, una logica, una chiave di lettura comune tra questi elementi dispersi permette, oggi, di realizzare un

“L'anno alle nostre spalle si chiuderà con una crescita di poco inferiore al 40% del margine operativo lordo rispetto al precedente esercizio. In un mercato con una media di crescita del 15%, dove i campioni del settore crescono del 25%, il Gruppo Viasat è un elemento di distinzione”

prosperare nel nuovo paradigma, e chi dovrà abbandonare nel breve periodo il gioco.

Il nostro Gruppo con la conoscenza e la saggezza accumulata in più di quaranta anni di storia, con l'umiltà di mettere sempre in discussione anche le più consolidate certezze e guardare con mente aperta alle nuove prospettive, detiene quanto è necessario per affrontare le sfide di questo difficile mercato. Tutto questo per go-

vernare appieno la sequenza di trasformazione di dati in informazioni e queste ultime in strumenti efficaci di miglioramento di tutti i processi.

L'anno alle nostre spalle si chiuderà con una crescita di poco inferiore al 40% del margine operativo lordo rispetto al precedente esercizio. In un mercato con una media di crescita del 15%, dove i campioni del settore crescono del 25%, il Gruppo Viasat è un elemento di distinzione. Siamo tra i pochi TSP davvero paneuropei, capaci di supportare i nostri partner ovunque. Siamo tra i pochi che hanno scelto una strategia di respiro globale, ma con attenzione e rispetto per le

singularità locali. Una strategia volta a costruire ponti, mettere a fattor comune i migliori talenti, aperta e desiderosa di innovazione e con la consapevolezza che se non saremo ogni giorno migliori, il mercato non avrà riguardo per la nostra distrazione.

Abbiamo il privilegio di vivere questo tempo di sfida e la possibilità di contribuire con le nostre scelte a dare forma al futuro del mercato dell'infotelematica. La possibilità di realizzare i nostri sogni in un Gruppo come Viasat.

Buon futuro.

processo sorprendente che muta informazioni in dati e dati in conoscenza. Con una capacità di dettaglio, una efficacia di applicazione che erano inimmaginabili fino a pochi anni fa. È un mestiere complesso, per pochi, ma con sterminate possibilità di applicazione, la maggior parte delle quali non ancora completamente intuite.

Nonostante le tensioni viepiù presenti a rinchiudersi in un sguardo locale, ristretto e senza prospettive, a cui stiamo ultimamente assistendo, viviamo in un mondo aperto e globale che amplia l'arena di confronto all'intero pianeta, offrendo opportunità di crescita, sviluppo e riscatto prima impensabili. Uno scenario che moltiplica e accresce la competizione e seleziona, con inesorabile severità, chi ha i numeri per adattarsi alle mutate condizioni esterne e



Internazionalizzazione. Paese che vai, Viasat che trovi

Di **Marco Petrone**
Ceo VIASAT TELEMATICS e Direttore del
Corporate Development VIASAT GROUP

Nel corso della celebrazione dei primi 40 anni di Viasat Group, il Presidente Domenico Petrone aveva annunciato un nuovo obiettivo aziendale che avrebbe caratterizzato tutte le susseguenti strategie di medio e lungo termine: "portare le tecnologie Viasat nel mondo". Come tutte le società che operano nel settore della telematica, ma anche come i tanti consumatori che ormai si sono abituati a usare i navigatori delle proprie automobili e smartphone, una volta deciso dove si vuole arrivare, occorre che venga definito un percorso che conduca alla destinazione prescelta. Tale percorso deve tenere conto della lunghezza delle strade, ma anche del tipo di velocità consentita, delle diverse condizioni esterne come il traffico, il tempo, la pericolosità, ecc.

Per analogia, il team del Corporate Development, che ha seguito la crescita internazionale del Gruppo Viasat, ha definito un percorso che conducesse là dove il Presidente desiderava che si arrivasse, tenendo conto di tutti questi fattori.

Il nostro viaggio ci ha così condotti in giro per l'Europa ma non solo, partendo dalla Spagna e dal Regno Unito, non a caso considerate le due aree geografiche di maggiore interesse in ambito di diffusione di servizi assicurativi telematici. In questi Paesi abbiamo in effetti trovato un ottimo livello di conoscenza di queste tecnologie, sia da parte delle compagnie locali, sia di quelle internazionali con presenza locale. Con altrettanta meraviglia esse hanno preso atto della capacità di Viasat di sviluppare in Italia notevoli volumi di installazioni, quando la maggior parte dei competitors di altri Paesi hanno sviluppato slides.

"Dedichiamo tanto impegno ed energie al nostro lavoro perché crediamo che la telematica satellitare possa fare del mondo un posto migliore dove vivere"

Da un estremo all'altro del Vecchio Continente, siamo passati direttamente in Romania, dove abbiamo avviato uno studio in collaborazione con l'Università di Bucarest, per meglio comprendere i fabbisogni locali,

propedeutico ad un successivo incontro con potenziali partner e Clienti, che recentemente hanno condotto alla realizzazione dei primi pilot. In estrema sintesi, i nostri interlocutori hanno apprezzato le logiche che abbiamo seguito nell'elaborazione degli algoritmi italiani di calcolo dell'Indice di rischiosità Viasat, e da subito hanno deciso di supportarci nella rimodulazione locale dei medesimi. In altre parole, insieme, stiamo imparando ad essere partner più che Clienti-Fornitori, nella costruzione di un modello win-win. La costruzione di valore per la compagnia e per il Cliente finale, attraverso nuovi servizi telematici, non passa dalla logica del prezzo più basso possibile per lo "scatolotto", a fronte di dati pressoché inutili e di uno "sconto commerciale" per il sottoscrittore della polizza. Viasat lavora al contrario: il sistema telematico comporta un investimento, anche in-

gente, che deve essere ampiamente ripagato dalla riduzione della sinistrosità e del rischio, dalla pulizia del portafoglio Clienti e dal miglioramento del churn rate della compagnia. Queste sono cose che si costruiscono insieme, nel tempo.

Imparato qualcosa di nuovo, ci siamo rimessi in viaggio, seguendo un percorso che ci ha riportati nell'estremo Ovest (in Portogallo) e poi ancora ad est (in Polonia). Sarà ben facile vedere che non abbiamo seguito il percorso più breve, ma, noi crediamo, certamente il più interessante. Paese che vai, trend che trovi. Nell'antichissima Lisbona e nella modernissima Varsavia abbiamo toccato con mano le differenze di prezzi tra una polizza auto locale e una italiana. Da Italiani ci siamo un po' sconcertati nel prendere atto di quanta differenza di prezzo esista all'interno dell'Unione Europea. Neanche a tirare a indovinare, siamo il Paese nel quale si pagano i premi più alti. In comune alcuni di questi Paesi hanno in comune, però, anche i trend, come, ad esempio, l'aumento pressoché costante dei prezzi ai consumatori. Sempre più auto, sempre più rischio. A meno che la tecnologia non venga utilizzata da subito, non condizionata da precedenti modelli di business delle compagnie o da prassi a volte non troppo etiche da parte dei consumatori.

Il ritorno al futuro di Viasat Group

Da un estremo all'altro, siamo infine tornati al centro, in quella Bruxelles ove si studiano soluzioni telematiche che un giorno verranno adottate di default su tutti i veicoli circolanti sulle strade, quando gli ultimi ritardatari dell'innovazione dovranno adattarsi a soluzioni che poco capiscono, sulla scia di decisioni prese da altri, quando ci sarebbe stato tutto il tempo per cavalcare l'innovazione anziché subirla. In fondo il Belgio da sempre un Paese particolarmente fertile per queste tecnologie e, non a caso, è stata una delle aree in cui si sono maggiormente venduti sistemi telematici per l'erogazione di servizi security, safety e assistance. Se le Istituzioni chiamano, Viasat risponde presente. In fondo la vera ragione per cui dedichiamo tutte le nostre giornate lavorative, le nostre energie e il nostro pensiero a queste tecnologie, è perché crediamo che queste possano fare del mondo un posto migliore dove vivere. Essere tra i Top-Ten Players telematici al mondo è una conseguenza del nostro credo, non il principale obiettivo.

Tornando alla nostra route, siamo ripassati dalla Spagna per meglio attrezzarci per il mercato dell'America Latina, e in particolare per il Cile e l'Argentina, anche questi Paesi dove le esigenze di Car Connect, finalizzate all'erogazioni di servizi di sicurezza e assistenza, meglio si adattano all'originario core business di Viasat. Nessun problema dunque, anche perché in realtà esistono oltre una trentina di Paesi tra Africa e Medio Oriente dove collaboriamo proprio su questo fronte con partner locali, per un totale di 25 centrali di monitoraggio allacciate alle nostre piattaforme telematiche.

L'ultima tappa di un giro che è appena iniziato, ci ha però riportati nell'est europeo, in Bulgaria, dove da pochi giorni abbiamo esteso la presenza di Viasat. Troppo presto per parlarne, ma ne siamo certi, anche in questo caso sapremo allargare le nostre conoscenze e competenze.

Torino, Roma, Busto Arsizio, Lisbona, Madrid, Alcalà de Henares, Bucarest, Sofia, Varsavia, Bytom, Bruxelles, Londra, Southen-on-Sea, Santiago del Chile, Buenos Aires... Viasat ha molte case dove le oltre 600 persone che lavorano con noi saranno felici di accogliere vecchi e nuovi partner per programmare un tratto di strada da percorrere insieme, verso obiettivi comuni. Se la strada è già segnata da oggi e per i prossimi anni, i nuovi buoni compagni di viaggio sono sempre ben accetti.



Ian J. Keam-George, ENIGMA TELEMATIC (Gran Bretagna)

Siamo assolutamente soddisfatti di aver unito le nostre forze con Viasat. Condividiamo la convinzione che le necessità dei Clienti – il 65% nel Regno Unito e il 35% in Africa e Middle East – debbano essere al centro delle nostre azioni e che questa integrazione si tradurrà in reale sinergia e porterà vantaggi davvero entusiasmanti.



Giulio Alberto Chiodarelli, VIASAT SERVICIOS TELEMÁTICOS (Spagna)

Quello spagnolo è da sempre un mercato molto ricettivo alle proposte innovative in ambito Automotive ed un naturale ponte verso il Sud America dove stiamo "sbarcando" in grande stile. L'affidabilità di Viasat Servicios Telemáticos è la migliore garanzia per la scelta di soluzioni telematiche, capaci di generare per le imprese un veloce ritorno dell'investimento e uno straordinario vantaggio competitivo.



Patrícia Cristo, BLUSAT SERVIÇOS TELEMÁTICOS (Portogallo)

Un crescente rafforzamento della globalizzazione sui servizi, sulla produzione tecnologica, sulla competenza tecnica, sulla qualità del servizio sono solo alcuni dei fondamenti comuni in Viasat Group, da inizio 2016 disponibili anche in Portogallo, grazie alla presenza di Blusat Serviços Telemáticos. Siamo fiduciosi, abbiamo le capacità e la conoscenza tecnologica, un team di professionisti che lavorano ogni giorno con passione e competenza.



Cati Mocanu, VIASAT SYSTEMS (Romania)

Siamo orgogliosi di far parte della grande famiglia Viasat, Gruppo d'importanza mondiale nel settore della telematica. È una naturale evoluzione del rapporto instaurato che ci rafforza sul mercato, creando nuove opportunità per i sistemi di localizzazione satellitare nel nostro Paese, in particolare per il mercato assicurativo. Guardiamo con grande fiducia al futuro, pronti ad affrontare questa nuova sfida.



Jacek Rączka, CMA MONITORING (Polonia)

Quello polacco, anche grazie alla sua posizione geografica strategica, è uno dei mercati in più rapida crescita in Europa. Lavoreremo per rafforzare i trend di sviluppo dei nostri canali di business, grazie alla competenza e alla professionalità di tutti coloro che lavorano nel Gruppo Viasat. Le nostre tecnologie che ci permettono di progettare, realizzare e portare sul mercato della telematica satellitare soluzioni e servizi di altissima gamma, ovunque nel mondo.



Didier Bennert, EMIXIS (Belgio)

La partecipazione di Viasat rappresenta un'opportunità di crescita per Emixis. Oltre a rafforzare la nostra base in Europa e nel continente africano, possiamo avvicinarci ai promettenti sviluppi della telematica assicurativa. Questa nuova partecipazione offre un'opportunità unica per promuovere ed esportare il nostro know-how belga all'interno di un forte Gruppo europeo.



Raúl González Rodrigo, MOBILEFLEET (Spagna, Cile)

La competenza tecnica e l'esperienza di Viasat permetterà di valorizzare il gruppo di gestione locale con l'obiettivo di promuovere la diffusione capillare dei servizi telematici nel mercato spagnolo, capaci di generare per le imprese un veloce ritorno dell'investimento e uno straordinario vantaggio competitivo. Ma questa acquisizione dice molto di più. Perché con MobileFleet Chile si creano le basi per uno sbarco in grande stile di Viasat Group anche nell'America Latina.



Ivaylo Georgiev, EURO GPS (Bulgaria)

Entrare a far parte della famiglia Viasat ha segnato il traguardo più significativo nella storia di EuroGPS. Considerando il mercato della telematica globale altamente dinamico e frammentato, confidiamo che questa collaborazione possa aumentare la competitività e creare numerose opportunità di business in tutto il mondo.



Insurance Telematics 4.0 l'automobilista al centro

Di **Paolo Ravicchio**

Responsabile Business Unit Insurance VIASAT S.p.A.

È la telematica la grande protagonista della nuova "stagione" assicurativa, specialmente in ambito Automotive. Fino a ieri era strumento indispensabile per contrastare le frodi, le truffe, le speculazioni ai danni delle Compagnie, e per ottenere uno sconto sulla polizza. Oggi è anche analisi di stili di guida, di comportamenti, di abitudini. E anche profilazione del Cliente e tariffe personalizzate. E domani?

La strada è, ormai, tracciata e il futuro si vede ben chiaro: l'automobilista deve necessariamente essere riportato al centro della scena con le sue quotidiane esigenze di mobilità intelligente e sicura. Troppo spesso, erroneamente, la telematica è stata ritenuta uno strumento a beneficio quasi esclusivo delle Compagnie e lo sconto praticato sul premio di polizza considerato una sorta di ricompensa al Cliente per avere accettato di farsi monitorare. E la "Scatola Nera", testimonia perfettamente questa visione parziale che ha caratterizzato il primo decennio di attività, condizionando il modo con il quale queste soluzioni sono state proposte al mercato e da quest'ultimo recepite. Indubbiamente la telematica è uno strumento formidabile di efficienza, innovazione, competitività per il settore assicurativo ed è

"L'automobilista deve essere riportato al centro della scena con le sue quotidiane esigenze di mobilità intelligente e sicura"

costante l'impegno verso la ricerca e lo sviluppo di nuove applicazioni e nuovi servizi a valore aggiunto, in grado di supportare le Compagnie per il conseguimento di tali obiettivi. Dalla liquidazione all'attuario, dal marketing alla distribuzione, tutte le più importanti funzioni di un'impresa d'assicurazione sono positivamente impattate da questa tecnologia. Le informazioni che si possono ricavare da un'analisi intelligente dei dati registrati dai dispositivi di bordo possono infatti consentire una più completa conoscenza del proprio Cliente e dei relativi comportamenti alla guida. Ne consegue, ad esempio, la possibilità di risarcire un sinistro in maniera più rapida e congrua, determinare il premio di

polizza in modo strettamente proporzionale al rischio specifico e puntuale di ciascun assicurato, sviluppare prodotti assicurativi in grado di soddisfare le particolari e contingenti esigenze dei propri assicurati. In relazione a quest'ultimo aspetto, la costante connessione con il

proprio Cliente, garantita dal sistema telematico nel suo complesso (on board unit + smartphone application), permette di conoscere, anche in real-time, un'eventuale incremento di esposizione al rischio, di anticipare la nuova necessità di protezione e assistenza e di promuovere specifiche coperture assicurative, sfruttando la stessa tecnologia per realizzare una vendita più diretta e immediata.

Ma, come si diceva, non è tutto qui e non solo per le imprese d'assicurazione. Sin dall'origine la telematica assicurativa è stata, infatti, anche sinonimo di servizi "salva vita" e "salva patrimonio" per l'automobilista: dalle prestazioni di assistenza automatica e georeferenziata in caso di incidente, malore, aggressione, rapina, a quelle di sicurezza in caso di tentativo di furto del veicolo. La frequenza fortunatamente bassa di tali eventi, abbinata alla conseguente ed endemica scarsa sensibilità della massa di automobilisti verso il tema della protezione, ha però portato negli ultimi anni a concentrare troppo spesso l'attenzione del mercato su altre leve commerciali, sicuramente più facili, ma più effimere: prima fra tutte il prezzo. Il Cliente e le sue esigenze, sono stati spesso posti in secondo piano, delegando quasi unicamente allo sconto sul premio di polizza il compito di attrarre e di fidelizzare.

Le nuove opportunità offerte dalla costante evoluzione tecnologica permettono, però, di superare questa fase. L'automobilista può e deve tornare ad essere il riferimento dal quale partire per la costruzione delle soluzioni di domani, potendo offrire delle risposte non solo più alle necessità eccezionali di sicurezza, protezione, assistenza in caso di emergenza, ma al quotidiano bisogno di supporto per una mobilità più efficiente.

"La concorrenza si sposta dal prezzo ai contenuti e la telematica diviene parte di un programma di prevenzione e protezione totale per l'automobilista"

Il Cliente potrà così apprezzare l'utilità straordinaria di questi strumenti tutti i giorni: nella gestione e manutenzione del veicolo, nella semplificazione degli spostamenti, nella prevenzione del sinistro (più che nella cura dell'eventuale conseguente danno), nel risparmio sui costi di esercizio dell'auto, nel miglioramento della propria condotta di guida. E tutto questo, oltre ad avere un valore immediatamente percepibile ed economicamente quantificabile, ha ricadute positive a livello strettamente assicurativo, perché è evidente come buona parte dei benefici sopra descritti concorrano anche a una riduzione del rischio, innescando un circolo virtuoso.

Si esce, quindi, completamente dalla logica pseudo ricattoria del "se vuoi lo sconto, ti devi far controllare", che pone necessariamente assicuratore e assicurato in un rapporto di contrapposizione e inchioda la competizione tra imprese assicuratrici al solo fattore economico, per approdare a un modello "win-win", dove finalmente gli interessi delle due parti coincidono. La concorrenza si sposta dal prezzo ai contenuti e la telematica cessa di rappresentare per il Cliente finale una componente puramente accessoria della polizza, quale mero strumento di sconto, ma diviene parte integrante di un programma di prevenzione e protezione. Per chi usa la telematica questa può essere la visione del domani. Per chi fa telematica questo domani è già adesso!

necessariamente assicuratore e assicurato in un rapporto di contrapposizione e inchioda la competizione tra imprese assicuratrici al solo fattore economico, per approdare a un modello "win-win", dove finalmente gli interessi delle due parti coincidono. La concorrenza si sposta dal prezzo ai contenuti e la telematica cessa di rappresentare per il Cliente finale una componente puramente accessoria della polizza, quale mero strumento di sconto, ma diviene parte integrante di un programma di prevenzione e protezione. Per chi usa la telematica questa può essere la visione del domani. Per chi fa telematica questo domani è già adesso!

Per chi fa telematica questo domani è già adesso!



sosCall 2.0 di Viasat: la "Scatola Bianca" che ti salva la vita... e la polizza!

Il progetto di un dispositivo applicabile alle auto non è proprio una novità, anche perché si ricollega al diffuso servizio degli antifurti satellitari, già sviluppato da Viasat negli anni 90. Insomma, Viasat lo aveva intuito da tempo producendo dispositivi telematici, via via sempre più performanti, in grado di attivare i soccorsi in caso di bisogno. Fino ad arrivare alla famosa "Scatola

Nera" (o, per dirla alla Viasat, Scatola Blu perché ti dà di più) e, a seguire, all'sosCall, di un bel bianco rassicurante. Che cos'è? È il prodotto assicurativo di casa Viasat: un avanzato dispositivo di localizzazione satellitare e comunicazione di ultima generazione da collocare sul parabrezza del veicolo. Definirlo scatola è riduttivo, considerato il design estremamente curato, il

pulsante di emergenza e il vivavoce integrati che permettono di avere un'assistenza telefonica giorno e notte, domenica e festivi inclusi, dalla Centrale Operativa Viasat che è in grado di localizzare l'esatta posizione del chiamante, grazie al gps del veicolo. Non solo: in caso di crash, il sistema invia un allarme automatico geolocalizzato, sempre verso la Centrale Operativa, attivando il contatto viva voce con il veicolo. In questo modo, l'automobilista può ricevere supporto telefonico o eventuali soccorsi direttamente sul posto anche se non è in grado di comunicare. Stessa cosa può valere, in caso di pericolo, (tentativo di aggressione o rapina, malori improvvisi per categorie a rischio come anziani e cardiopatici...), basta premere il pulsante di emergenza per essere localizzati e assistiti. Un'applicazione in linea con le direttive dell'Unione Europea che, come noto, ha reso obbligatorio sulle auto di nuova omologazione, entro marzo 2018, il sistema eCall per la chiamata automatica al Numero Unico di Emergenza Europeo 112 (Direttiva Europea 2002/22/EC del 7 marzo 2002). Un sistema che ha l'obiettivo di garantire la sicurezza ai cittadini, in caso d'incidente, comunicando ai servizi di emergenza l'ubicazione del veicolo anche se il conducente è incosciente.

Infine, non guasta ricordare che sosCall 2.0 fa risparmiare sulla polizza auto, essendo già stato adottato da alcune delle più importanti compagnie di assicurazione italiane.



diventando un campo di sperimentazione per l'intero settore. Grazie a questo, si sono sviluppati nuovi modelli di business individuando nuovi target, come, ad esempio, quello dei giovani conducenti, a cui sono stati dedicati numerosi prodotti e lanci commerciali a livello nazionale.

Un altro elemento interessante di questo settore è il fatto che la catena del valore abbraccia molteplici settori: non solo le classiche società assicuratrici, ma anche fornitori di soluzioni telematiche per assicurazioni, case automobilistiche e, ovviamente, le aziende di telefonia mobile; proprio per questo i trend per il futuro di questo mercato sembrano altamente positivi e, se si ipotizza un tasso di espansione annuale del 37,2% (basato sull'ultimo trend di crescita), si prevedono 25.8 milioni di polizze telematiche entro il 2020.

Il nostro Paese è leader mondiale per numero di dispositivi elettronici installati sulle vetture (BlackBox o Scatole Nere), che consentono un monitoraggio delle abitudini e degli stili di guida e che forniscono puntuali informazioni in caso di incidente e/o sinistro assicurativo. Il progressivo aumento, in termini di numero di dispositivi installati, è stato reso possibile proprio perché, da un lato, i consumatori/assicurati possono beneficiare di sconti (anche significativi)

sul prezzo della copertura RC Auto e, dall'altro, le compagnie possono ridurre il moral hazard dei propri Clienti, sia in fase di profilazione del rischio, sia nella fase (eventuale) successiva di accadimento e valutazione di un danno. Non si dispone ancora di informazioni precise circa l'anno 2015/2016 (le prime stime parlano di quasi 5 milioni di BlackBox installate), ma già alla fine del 2014 basandoci su un campione di imprese assicuratrici dell'86% del mercato RC Auto e che assicurano 27,3 milioni di veicoli, circa 3,6 milioni avevano installato uno di questi dispositivi elettronici (circa il 12%); solo due anni prima (2012) erano meno della metà (1,2 milioni).

Da un punto di vista geografico vi è una marcata differenza territoriale: al Sud del Paese la penetrazione nel 2014 superava il 20% mentre nel Nord-Est l'incidenza era meno della metà (9,5%). Oggi la diffusione è più eterogenea nel territorio anche se a livello percentuale (sul totale) le prime 5 province sono tutte del Mezzogiorno: Caserta (47%), Napoli (45%), Catania (34%), Reggio Calabria e Salerno (32%).

Altra caratteristica interessante è che, in media in tutte le macro-aree d'Italia, si osserva una maggiore penetrazione dei dispositivi nelle aree extra urbane che non nei centri urbani. Il successo elevato dei dispositivi, in alcune aree/province del nostro Paese, è correlato con il maggior rischio frode in quelle stesse zone. Conviene, pertanto, sia al guidatore/assicurato, onesto e prudente, richiedere formule assicurative di questo tipo sia alle Compagnie che, come detto, dispongono di un mezzo che limita fortemente l'azzardo morale. Da ultimo è interessante notare, come il tasso di rinnovo di polizza, una volta installata la Scatola Nera, sia mediamente più elevato (circa il 92%), rispetto a chi invece non l'ha installata (89%). I dispositivi telematici appaiono così essere anche

diventando un campo di sperimentazione per l'intero settore. Grazie a questo, si sono sviluppati nuovi modelli di business individuando nuovi target, come, ad esempio, quello dei giovani conducenti, a cui sono stati dedicati numerosi prodotti e lanci commerciali a livello nazionale.

Scatola Nera, e la protezione si avvera (non è solo una questione di sconto)

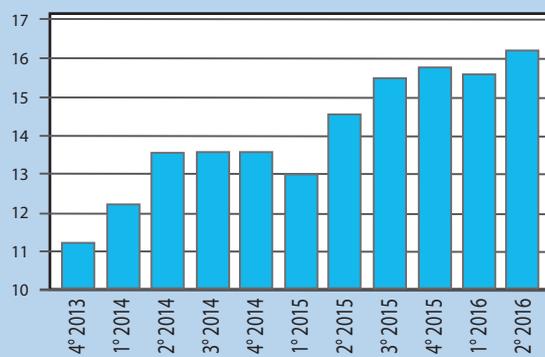
A cura di **VIASAT GROUP**

C'è un grande fermento attorno alla Scatola Nera, che dopo anni di "clandestinità", sta finalmente vivendo una fase di forte attrattività da parte di tutti. Non siamo forse ancora arrivati alla consacrazione, ma ormai l'uso dei dispositivi telematici in auto è una scelta ineludibile.

Raccogliendo i dati di inizio 2016, infatti, risultano essere oltre 5,5 milioni di Clienti assicurativi con a bordo dispositivi telematici in Europa, la maggioranza di loro concentrati in Italia (oltre l'80%), Regno Unito, Spagna e Francia. Attualmente l'Europa rappresenta il mercato più importante per la telematica applicata al mondo assicurativo, e sta

"L'Italia è leader mondiale per numero di Scatole Nere installate sulle auto e il 70% delle compagnie le offrono nelle proprie polizze"

Diffusione dei contratti con scatola nera
(valori percentuali)



Fonte: IPER

uno strumento per incentivare la customer retention che, in una fase di mercato molto competitiva, come è quella attuale, fa registrare un tasso di turnover in significativo aumento negli anni recenti.

Ecco che, alla luce di tutto ciò, si spiega perché oggi il 70% delle Compagnie offrano la Scatola Nera nelle proprie polizze, con una diffusione crescente: il 16,2%, infatti, dei contratti stipulati nel secondo trimestre del 2016 prevede la BlackBox.

Con la BlackBox sinistri in calo del 20%

Maria Bianca Farina, Presidente ANIA

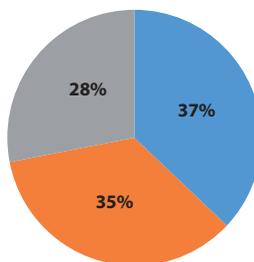
L'utilizzo della tecnologia accresce l'accessibilità ai servizi assicurativi, generando così maggiore consapevolezza e coscienza dei rischi da parte degli assicurati. Ciò diminuisce la rischiosità e, di conseguenza, i costi; solo per fare un esempio, la presenza di BlackBox sulle auto riduce del 20% il rischio di incidente. Si tratta quindi di una grande opportunità. Stiamo assistendo a uno sviluppo delle tecnologie senza precedenti nella storia. E questo fenomeno sta cambiando l'offerta di prodotti assicurativi e i comportamenti di acquisto delle persone, sempre più attive sul web nella ricerca di informazioni. Per quanto riguarda il mercato, sta cambiando la competizione tra compagnie, competitor tradizionali e nuovi player tecnologici. Il settore, per essere sempre competitivo, è obbligato a innovare: si impongono nuovi modelli di business e nuovi strumenti. In tale contesto le compagnie, il cui obiettivo è sempre quello di proteggere la società e in questo modo rendere il Paese meno vulnerabile, svolgono un ruolo fondamentale, a patto che valorizzino nel modo migliore l'innovazione, valutando tutte le possibili forme di business, rendendo i Clienti più consapevoli dei propri bisogni e più soddisfatti dei servizi, facendo emergere il fondamentale ruolo di consulenza e servizio delle reti.

LA SCATOLA BLU CHE TI DÀ DI PIÙ

1. In caso di sinistro, la BluBox trasmette in tempo reale l'esatta posizione del mezzo, fondamentale per la tempestività dei soccorsi.
2. La BluBox garantisce più Protezione, più Sicurezza, più Assistenza per l'automobilista e non solo.
3. La BluBox ti fa risparmiare sull'assicurazione perché consente di ottenere una riduzione significativa del costo della polizza RC Auto e CVT (Furto e Incendio).
4. Il "caro assicurazione" è una conseguenza di fenomeni fraudolenti che penalizzano gli automobilisti onesti.
5. È giusto che gli automobilisti Onesti e Virtuosi, che utilizzano la BluBox, paghino meno dei non virtuosi.
6. La BluBox permette la Perizia Telematica che velocizza di conseguenza la liquidazione del sinistro.
7. La BluBox è una soluzione completa e scalabile che prevede tre configurazioni (Linea S) che garantiscono il massimo della protezione e sicurezza.
8. In Italia sono quasi 5 milioni gli automobilisti virtuosi che utilizzano la scatola nera (tra cui la BluBox).
9. I dispositivi satellitari, come la BluBox, creano occupazione per migliaia di tecnici nell'indotto dei servizi, con impatto economico positivo per tutto il Paese.
10. Infine, non dimentichiamo che salvare una vita è la ragione più importante.

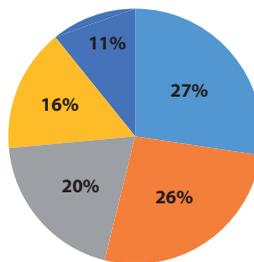


Livello di soddisfazione per la Scatola Nera



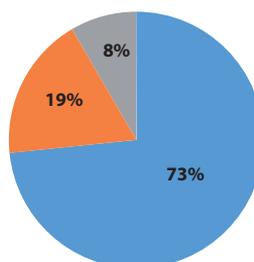
- Soddisfatto di possederla
- La possiede e ne consiglierebbe l'installazione
- Non la possiede a bordo ma la ritiene molto utile

Servizi offerti ad integrazione della Scatola Nera



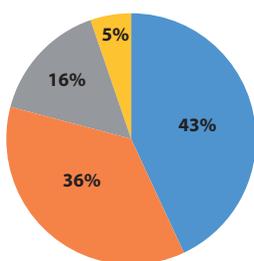
- Invio soccorso stradale
- Localizzazione del veicolo rubato
- Registrazione eventi diretti e indiretti
- Supporto gestione sinistro
- Valutazione dei comportamenti di guida

I motivi che hanno spinto ad installare la Scatola Nera



- Scontistica
- Servizi
- Nessun incentivo

Servizi integrati alla Scatola Nera conosciuti



- Soccorso stradale
- Localizzazione veicolo rubato
- Supporto gestione sinistri
- Servizi di utilità



Le assicurazioni abbracciano la rivoluzione tecnologica



Di **Amato Della Vecchia**, Managing Director ACCENTURE STRATEGY Insurance Strategy ICEG Lead

Accenture è una delle aziende leader al mondo – più di 319 mila professionisti, in oltre 120 paesi – nel settore della consulenza e dei servizi di outsourcing, grazie alle sue competenze in ambito strategy, digital, technology e operations. Combinando un'esperienza unica, competenze in tutti i settori di mercato e nelle funzioni di business e grazie a un'ampia attività di ricerca sulle aziende di maggior successo al mondo, collabora con i suoi Clienti, aziende e pubbliche amministrazioni, per aiutarli a raggiungere alte performance.

Il mercato assicurativo in Italia: lo stato attuale e i principali trend evolutivi. In un contesto globale in lenta ripresa, i risultati del mercato assicurativo italiano continuano ad essere positivi, seppur con tassi di crescita ridotti rispetto agli anni precedenti (raccolta premi 2014-2015: +2,5%). Guardando all'Auto si osserva, tuttavia, una riduzione costante della raccolta premi (-3,5% 2010-2015), principalmente dovuta al premio medio Rca

“L'impatto dell'IoT risulta differente in base alle condizioni di mercato e alle attese dei consumatori che all'interno del panorama internazionale risultano eterogenee. L'Italia è il primo paese europeo con 5,6 milioni di polizze connesse”

che, negli ultimi 3 anni, risulta diminuito del 17%. Alla riduzione dei premi, che ha comportato anche il peggioramento degli indicatori di redditività, si collega lo sviluppo delle compagnie dirette, che negli ultimi 5 anni hanno visto aumentare la propria raccolta premi del 7,2% (fonte: Ania). Contemporaneamente, il comportamento e le esigenze del Cliente assicurativo stanno evolvendo, imponendo alle compagnie una gestione differenziata dei diversi “profili” di consumatori: dai “Nomadi Digitali” (pronti alle transazioni “solo online”) ai “Value Explorer” (focalizzati sulla relazione umana come le leve della soddisfazione), fino ai “Quality Seeker” (che ritengono l'integrità del brand e l'eccellenza del servizio le chiavi per la fedeltà a lungo termine).

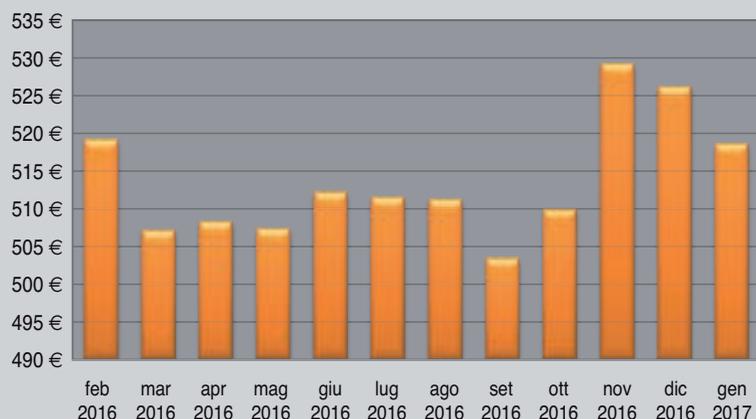
In tale contesto, si aggiunge la rivoluzione tecnologica degli ultimi anni, che parte, innanzi tutto, dalla diffusione dell'Internet of Things. Un fenomeno che, in un settore come l'Auto, vede i premi globali “connessi” passare da 7,8 miliardi € nel 2015 a 50 miliardi € nel 2020 (CAGR15-20 +45%) e, nello stesso periodo, un numero di polizze “connesse” che passa da 12,3 milioni a 96,9 milioni (Fonte: Ptolemus, UBI Report). Un trend in crescita che ha spinto anche la nascita di start-up e iniziative dedicate all'innovazione del business assicurativo tramite la tecnologia (c.d. InsurTech).

L'impatto dell'Internet of Things nell'Assicurazione Auto.

L'impatto dell'Internet of Things risulta differente in base alle condizioni di mercato e alle attese dei consumatori dei diversi Paesi che, all'interno del panorama internazionale, risultano eterogenee. Il mercato statunitense è sicuramente il più sviluppato, sia in termini di volumi (6,2 milioni di polizze telematiche), sia in termini di sofisticazione dei modelli di pricing, con la diffusione di tariffe comportamentali (Pay-How-You-Drive), in grado eventualmente di incorporare feedback in real-time per il miglioramento delle performance di guida (Manage-How-You-Drive).

Il nostro Paese è, invece, il primo mercato in Europa, secondo le prime stime per il 2016, con 5,6 milioni di polizze “connesse” e una penetrazione sul portafoglio Auto del

Premi RC Auto in Italia nell'ultimo anno



Fonte: Facile.it

17%, superiore anche all'incidenza americana (6%) e prevista in crescita al 30,8% entro il 2020 (vs. 26,4% degli USA). Il mercato italiano è, oggi, focalizzato sull'offerta di prodotti chilometrici (Pay-As-You-Drive), abbinati a servizi in ambito sinistri volti alla riduzione delle frodi e del costo dei sinistri.

Il mercato assicurativo inglese, al secondo posto in termini di polizze telematiche (circa 500.000), è caratterizzato da una raccolta in diminuzione (-2,0% negli ultimi 4 anni) con un premio medio Rca elevato (376€ nel 2015) e livelli di profittabilità bassi (combined ratio pari a 104%, vs 94% in Italia), principalmente a causa del costo delle lesioni (ca. 15.000€, vs media EU di ca. 3.000€). Da qui lo sviluppo di un'offerta telematica focalizzata sulla riduzione dei premi medi, tramite l'utilizzo di modelli PHYD che garantiscono sconti a rinnovo, in base al comportamento di guida (rilevato tramite soluzioni "Mobile only" o OBD dongle, per il basso impatto sul premio finale), e stimolano comportamenti virtuosi che indirizzino, soprattutto, segmenti di clientela soggetti a maggior sinistrosità (es. neo patentati).

Sebbene oggi conti solamente 46.000 polizze telematiche, il mercato francese è previsto in forte sviluppo, con una crescita attesa al 2020 del 46% vs 26% in UK. L'imperativo del mercato francese è l'efficienza, soprattutto nella gestione dei sinistri (loss ratio pari a 85%, vs 72% italiano) che impatta in modo rilevante la profittabilità (combined ratio a 106%), aggravata dal trend di mortalità stradale in aumento. Attualmente, l'offerta è guidata da soluzioni TBYB (Try-Before-You-Buy), alcune delle quali volte esclusivamente alla sensibilizzazione dei guidatori alla prevenzione del rischio.

"Il mercato assicurativo non può prescindere da quell'innovazione tecnologica che rende oggi i tradizionali modelli di business non più sostenibili. Chi non si adegua è destinato a sparire"



per offrire coperture assicurative personalizzate.

La nuova frontiera non è tuttavia l'Auto connessa, ma un veicolo che, sfruttando le innovazioni tecnologiche, sia in grado di circolare senza l'aiuto umano. I principali player Automotive si stanno già muovendo verso lo sviluppo di soluzioni "driverless", con stati di

avanzamento e piani di sviluppo diversi. In questo scenario, le Compagnie dovranno affrontare l'annosa questione della responsabilità del rischio assicurativo, ma resta indubbia la necessità di guardare anche a queste evoluzioni in ottica assicurativa.

Le nuove direttrici di crescita per il business assicurativo di domani.

È un fatto, ormai, che il mercato assicurativo non possa prescindere dall'"interazione" con l'innovazione tecnologica e gli attori ad essa collegati. Il contesto che ne deriva rischia di rendere il vantaggio competitivo creato dai tradizionali modelli di business non più sostenibile, tanto che più dell'80% delle compagnie pensa che i modelli attuali debbano essere ripensati radicalmente (la pena della mancata evoluzione è una perdita sostanziale di valore, che può portare a una riduzione dell'EBITDA intorno al 30-40%). Una strategia alternativa, in grado di far leva sulle opportunità introdotte dalle innovazioni automobilistiche e

non, è la creazione di "ecosistemi" di partnership, capaci di sfruttare le caratteristiche di Car Maker, Start-up e Compagnie, per integrare prodotti e servizi, rendendoli disponibili ai Consumatori in maniera sistemica, all'interno di una nuova esperienza di guida. Questo modello di business, chiamato "collaborativo", permette alle compagnie di estendere la propria catena del valore, riuscendo a raggiungere nuovi Clienti potenziali e generando valore addizionale per se stesse e per l'intero ecosistema.

La Germania, infine, rappresenta il principale mercato europeo in termini di premi (23,4 miliardi € nel 2014, contro i 20 miliardi della Francia, 18,4 miliardi in UK e 17,6 miliardi in Italia). L'imperativo strategico qui è sviluppare la telematica Auto, business ad oggi ancora poco maturo, facendo leva su una raccolta premi in aumento (+4,6% 2012-2015), il più grande parco Auto d'Europa (44,4 milioni) e Clienti sensibili al prezzo (premio medio RCA di 260 €, inferiore agli altri paesi), ma disponibili a pagare un "premium" per avere servizi a valore aggiunto. Come in Italia, l'offerta tedesca è incentrata su "servizi estesi", dalla Sicurezza stradale al Social, associati a sconti "personalizzati", in base alle performance di guida.

Prospettive future: dalla Connected Car alla Driverless Car.

Oltre allo sviluppo di offerte assicurative "connesse", negli ultimi anni le compagnie hanno stipulato accordi commerciali direttamente con i player Automotive. L'obiettivo è sfruttare le nuove soluzioni di connettività "nativa" delle auto

“Sei in auto con stile”



Intervista con **Alberto Busetto**
Responsabile Sviluppo Business Telematico GENERALI ITALIA

La sicurezza proattiva e la sensibilizzazione degli utenti della strada a un uso più consapevole dell'auto sono da sempre temi centrali per quelle compagnie che si affiancano a una forte spinta verso l'innovazione. Promuovere e premiare comportamenti virtuosi e sicuri è il modo migliore per fare assicurazione e questo porta benefici per i Clienti, ma anche per l'intera comunità.

Si stima che in Italia nel 2020 le polizze RC Auto telematiche rappresenteranno l'80% del portafoglio. Alla luce di ciò come sta cambiando l'offerta assicurativa?

Non so se le dinamiche saranno esattamente queste, ma non vi è dubbio che continuerà a crescere il tasso di penetrazione delle polizze telematiche e certamente questo è anche l'auspicio del legislatore. Negli ultimi anni, in questa direzione, si è osservato un intenso sviluppo dell'offerta, inizialmente focalizzata sulla riduzione del prezzo RC Auto e sulle funzionalità antifurto dei dispositivi. Mentre oggi la connected insurance propone formule innovative di

personalizzazione molto più articolate e spinte verso l'ambito dei servizi. Per quanto riguarda Generali è proprio ciò che sta avvenendo: il ricorso alla telematica, non vuol dire solo far pagare meno, ma soprattutto abilitare una serie di servizi orientati a far ridurre al Cliente il rischio che corre sulla

“Il ricorso alla telematica vuol dire far pagare meno, ma anche offrire soluzioni orientate a ridurre il rischio e aumentare la protezione della persona”

strada e, quindi, ad aumentare la sua protezione. Le nostre soluzioni tengono conto in maniera evoluta e interattiva delle caratteristiche e dello stile di guida dell'assicurato: supportandolo, anche con feedback visivi, e facendogli toccare con mano, in tempo reale, il livello di rischio a cui è esposto durante la guida in strada. Ne deriva una

maggiore consapevolezza del cliente ad assumere comportamenti responsabili.

Dai Big Data all'Internet of Things. Come riuscite a gestire in Generali questa mole di informazioni?

I nostri assicurati sono quotidianamente connessi con i nostri data base, che aggregano le informazioni in modo tale da ricostruire stili e modalità di utilizzo dell'autoveicolo. Questo permette, in chiave di servizio, di modellare e offrire soluzioni dettagliate e personalizzate, in base alle esigenze di mobilità della clientela. Tutto ciò è supportato da un'infrastruttura dedicata a cui i nostri provider sono collegati. Si tratta di un database di Big Data strutturato al servizio della connected insurance di Generali.

“Generali sei in auto con stile”: polizze che tengano conto sempre di più anche dello stile di guida. Ce ne può parlare?

“Sei in auto con stile” è il superamento della logica della polizza chilometrica. È un servizio innovativo che accompagna il Cliente, monitorandone lo stile di guida e restituendo in forma evoluta – sia tramite dashboard sia attraverso feedback visivo –

quelli che sono gli utilizzi dell'auto. Il Cliente, a seconda del livello di rischio che corre, troverà un'offerta sempre più ritagliata su misura per le sue esigenze potendo beneficiare di importanti vantaggi sia in termini di servizio che di costo.

Questo significa che lo sconto sulla polizza non rappresenterà più l'unico driver dell'offerta assicurativa?

Lo sconto sulla polizza è uno degli aspetti, pur importante, ma non il principale. E la nostra strategia di diversificazione dell'offerta Connected Insurance prevede di sviluppare servizi in mobilità. Questa è la logica che ci guida. Le nostre soluzioni telematiche, pertanto, si propongono di essere sempre di più dei servizi in mobilità: come, ad esempio, la possibilità di ripartire con un'automobile di servizio dal luogo del fermo; l'attivazione di un servizio proattivo di emergenza con la Centrale Operativa, che contatta il Cliente qualora ci sia una segnalazione di evento di crash; la

funzione di individuare la posizione e di bloccare da remoto il veicolo in caso di furto. Questi solo per citarne alcuni, ma altri servizi si aggiungeranno alimentati dal fatto che l'assicurato ha deciso di adottare un approccio connesso con Generali Italia. Ciò darà la possibilità di accedere a un ventaglio molto più ampio di servizi e soluzioni, rispetto a quelli che normalmente può offrire un prodotto tradizionale.

Quanto le BlackBox e le sue evoluzioni rappresentano un punto di partenza del nuovo corso delle strategie assicurative?

Per quanto riguarda Generali, il tema non è solo quello della BlackBox, ma di instaurare un dialogo e una relazione in connettività: ossia la possibilità di avere uno scambio molto più ricco di esperienze del Cliente, a cui noi possiamo rispondere con un servizio puntuale e personalizzato. Questo, oggi, ha già portato allo sviluppo di soluzioni auto. Con questa logica seguiranno nuove pro-

poste anche su altri ambiti della vita delle persone: non solo la mobilità, quindi, ma anche l'abitazione e la salute. La BlackBox per noi è solo una delle declinazioni del concetto più ampio di connected insurance.

Come è cambiato il rapporto Compagnia-Cliente alla luce di tutte queste innovazioni?

Il rapporto è radicalmente cambiato. L'assicuratore non punta a vendere un prodotto per poter rimborsare o farsi carico di un danno per conto di un assicurato: il nostro livello di business si sposta nella logica di servizio per far stare meglio il Cliente. Tradotto, significa abbassare i rischi che corre, aiutarlo a interpretare le dinamiche quotidiane, fornirgli un servizio personalizzato molto più frequente e interattivo. Il ruolo di Generali è quello di cambiare il paradigma: vogliamo essere un partner del Cliente per rendergli la vita più facile, semplice e smart, e non solo rimborsare dei sinistri.

La tendenza si inverte costi RC Auto in risalita: +3,57% in un anno

A cura di **FACILE.IT**

Secondo i dati dell'Osservatorio di Facile.it e Assicurazione.it, nel corso del mese di gennaio 2017 il premio medio RC auto, calcolato in Italia, è stato di 518,43€. La variazione, rispetto ai 6 mesi precedenti (511,41€), è del +1,37%. In confronto a un anno prima, invece (500,56€), la tariffa media fa segnare un +3,57%. Si tratta del primo significativo aumento dopo molti mesi di continui cali, che vedono però differenze importanti a livello regionale.

Considerando il dato semestrale, il caso più eclatante è quello del Molise, in cui i premi sono cresciuti dell'8,07%. Anche gli automobilisti di Marche e Sardegna avranno notato l'aumento della spesa per assicurare i loro veicoli: in queste due regioni i premi sono cresciuti rispettivamente del 4,86% e del 4,3%. Decisamente più fortunati i cittadini che guidano in Veneto, dove i costi delle polizze auto sono scesi in media dell'1,96%, e quelli che vivono in Valle d'Aosta, che hanno registrato una contrazione dei canoni pari all'1,78%.

Guardando all'andamento annuale dei premi e confrontando quelli relativi a gennaio 2017 con quelli di gennaio 2016, è la Sardegna ad aver registrato la crescita maggiore: +11,47%. A seguire si trova il Trentino Alto Adige che, in un anno, ha visto i prezzi salire del 9,97%. Il segnale resta negativo solo per tre regioni: Puglia (-2,93%), Calabria (-2,64%) e Basilicata (-1,74%).

Capitolo prezzi. Con prezzi pur vicini alla stabilità (+0,75% nell'ultimo semestre), la Campania è sempre la regione italiana più cara: qui il premio medio rilevato a gennaio 2017 è stato pari a 817,78 euro. Seconda è la Calabria: nonostante il calo semestrale e quello annuale

Regione	Premio medio	% - 6 mesi	% - 12 mesi
Abruzzo	468,53	3,72	0,79
Basilicata	447,70	-0,30	-1,74
Calabria	603,03	-0,45	-2,64
Campania	817,78	0,75	2,42
Emilia Romagna	486,56	0,81	4,3
Friuli Venezia Giulia	368,27	2,16	6,42
Lazio	537,46	3,53	4,75
Liguria	522,06	0,02	3,74
Lombardia	415,98	-0,27	5,89
Marche	489,23	4,86	3,53
Molise	495,07	8,07	0,32
Piemonte	483,59	3,96	6,71
Puglia	590,64	-1,2	-2,93
Sardegna	445,48	4,3	11,47
Sicilia	518,5	0,96	1,7
Toscana	583,68	2,68	3,59
Trentino Alto Adige	377,65	0,88	9,97
Umbria	499,23	3,86	2,6
Valle d'Aosta	324,39	-1,78	0,87
Veneto	432,72	-1,96	3,17
Italia	518,43	1,37	3,57

Fonte: Facile.it

nella regione i premi medi sono pari a 603,03; un discorso simile si applica alla Puglia: pur con premi in calo, si conferma la sua "tradizionale" terza posizione nella classifica nazionale (590,64 euro). La Valle d'Aosta è l'area in cui assicurare le auto costa meno, con una media di 324,39 euro, cifra che stacca notevolmente le altre due regioni più "economiche", ossia Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia, dove i premi sono pari, rispettivamente, a 377,65 euro e 368,27. Fra le garanzie accessorie, la più scelta in questo inizio anno è stata l'Assistenza Stradale, richiesta dal 40,33% degli utenti che hanno calcolato un preventivo RC auto. Anche quella che offre tutela legale è molto richiesta, rientrando nelle preferenze del 18,33% degli automobilisti; la terza garanzia accessoria più richiesta è quella che copre gli infortuni al conducente (17,93%).

dei tavoli di approfondimento e questo è uno degli aspetti che stiamo affrontando con i nostri partner e fornitori.

Dai Big Data all'Internet of Things: una rivoluzione che apre prospettive fino a poco tempo fa impensabili. Qual è la vostra offerta telematica?

L'offerta AXA conta, ad oggi, due principali prodotti che sfruttano la telematica. Nuova Protezione Auto è stato lanciato nel 2015 e si rivolge al settore autovetture in ambito retail, mentre per il segmento delle piccole e medie imprese abbiamo pensato a un pro-

dotto specifico per gli autocarri leggeri, anch'esso con la possibilità di introdurre l'offerta telematica. In entrambi i casi siamo partiti da un modello di prodotto che punta su garanzie modulari e soprattutto chiare e comprensibili anche per i non addetti ai lavori. L'innovazione telematica rappresenta uno dei possibili moduli inseribili opzionalmente che compongono la nostra offerta e si pone come strumento per offrire una scala di servizi aggiuntivi, dai più semplici a quelli più evoluti. Un esempio è quello del servizio di assistenza che si attiva automaticamente in caso di incidente stradale.

Interoperabilità e portabilità: se non ora, quando?

Di **Viasat Group**

Le Scatole Nere sono, ormai, una realtà molto concreta tra gli automobilisti italiani e il ritmo di crescita non trova eguali in altri paesi del Vecchio Continente, ma nonostante un simile successo, sostenuto esclusivamente dalla naturale dinamica del mercato, non è stato ancora risolto il nodo cruciale della portabilità e interoperabilità dei dispositivi. Il famoso DL Liberalizzazioni (Decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1), poi convertito nella legge 24 marzo 2012 n. 27, aveva affidato a un decreto attuativo questa regolamentazione che nessuno ha mai visto. Ed anche il più recente provvedimento contenuto nel DDL Concorrenza, relativo all'obbligatorietà della scatola nera, già approvato in estate dalla Commissione Lavoro e successivamente emendato al Senato, si è perso nelle paludi governative. Nel frattempo, un assicurato che intenda passare da una compagnia assicurativa a un'altra con due Telematics Service Providers diversi, è costretto a disinstallare la Scatola Nera vecchia per installarne una nuova. Con tutti i disagi e difficoltà che una situazione così paradossale può evidentemente comportare. Il punto è proprio questo: serve una piattaforma standard di comunicazione all'interno della quale tutte le Scatole Nere siano in grado di colloquiare, così come avviene per il roaming telefonico. I dispositivi garantirebbero la portabilità e l'utente avrebbe il servizio anche cambiando compagnia a prescindere dal provider telematico e da quello telefonico, e senza sostituire il dispositivo. Tutto ciò non dipende, però, solo dagli standard tecnologici, per quanto complessi

"Ancora oggi chi intende passare da una compagnia a un'altra con due Telematics Service Providers diversi è costretto a disinstallare la Scatola Nera per installarne una nuova"



possano apparire, ma soprattutto dalla definizione del quadro normativo che si trascina da oltre 4 anni.

Certo non sarà la latitanza di un decreto attuativo a frenare l'evoluzione tecnologica. L'auto connessa è già realtà; a partire da fine marzo 2018, infatti, tutte le vetture di nuova omologazione avranno l'eCall di serie, per la chiamata automatica al numero unico di emergenza europeo 112. La telematica satellitare è una scelta ineludibile; ignorare questo imperativo vuol dire restare al palo e aumentare ulteriormente la distanza con le economie trainanti.

La questione dell'innovazione tecnologica per il nostro Paese non ha solo una valenza strategica, ma decisamente vitale. E Viasat, in tal senso, continuerà a fare la propria parte sia dal lato "ricerca e produzione", che "educativo e informativo". Il Gruppo, infatti, è stato il promotore e co-fondatore dell'associazione TSP che riunisce i principali operatori del

settore nazionali (Europ Assistance Italia, Generali Innovation Center for Automobile Repairs – Generalicar, LoJack Italia, Multiprotection, TIM, Viasat, Vodafone Automotive, W.A.Y.) e partecipa a diversi tavoli istituzionali per favorire la diffusione di queste tecnologie a favore dei consumatori, delle compagnie assicurative, e del sistema Paese.



geografiche del nostro Paese. È noto che principalmente nel Mezzogiorno sono ancora numerosi i veicoli che circolano senza l'obbligatoria copertura assicurativa. La telematica in questo senso ha la duplice funzione di diminuire i costi della polizza, rendendola più accessibile, ma anche quella di consentire un più concreto monitoraggio della validità delle coperture in essere.

In un futuro molto prossimo, poi, viaggeremo su auto autonome, che si guidano da sole. Un vero e proprio laboratorio telematico, o sbaglio?

Assolutamente sì! È un passaggio epocale quello di cui stiamo parlando. La telematica, in questo caso, sarà l'elemento abilitante alla guida di veicoli autonomi. La sensoristica a bordo veicolo non potrà essere sufficiente senza una connessione telematica, in grado

di segnalare variazioni ed eventi di diversa natura in tempo reale, diventando il generatore di informazioni ad uso del sistema. Sarà un sistema di reciprocità, dove la telematica giocherà il ruolo di driver del sistema.

E comunque il 2018, quando l'eCall diventerà obbligatorio, è dietro l'angolo. L'Italia è pronta?

L'argomento dell'eCall è piuttosto complesso. Coinvolge i produttori dei veicoli, gli enti che devono stabilire gli standard dei protocolli e il formato delle informazioni, le infrastrutture di trasmissione dati, le strutture adibite alla gestione delle emergenze, le centrali operative dei Telematics Service Provider. Possiamo affermare che in Italia, e in particolare come Associazione dei Telematics Service Provider, stiamo svolgendo a tutti i livelli una paziente azione di promozione per la definizione degli standard, in modo da essere pronti a supportare l'eCall, anche attraverso un'offerta "after market". Solo così questa tecnologia, ad alto impatto sociale, sarà disponibile più rapidamente e per tutti i settori.

C'è una domanda crescente di connettività tra gli automobilisti. Come si ripercuote tutto questo in ambito produttivo, assicurativo e anche istituzionale?

In ambito produttivo, l'industria italiana è ancora oggi leader mondiale nello studio, produzione, installazione e monitoraggio di apparati di telematica. Questo è un patrimonio di competenze ed esperienze che riteniamo debba essere giocato in modo più deciso sui tavoli istituzionali, al fine di mantenere la leadership mondiale e contribuire alla ripresa economica del nostro Paese. Il mondo delle auto e dei veicoli in genere rappresenta un bacino di opportunità enorme e, seppur in parte abbandonato dal punto di vista produttivo, può ancora costituire un comparto di successo dal punto di vista della telematica e dei servizi correlati. Sul fronte assicurativo certamente il beneficio verrà tratto dalle Compagnie Assicuratrici più attente e virtuose che sapranno utilizzare il contatto con il proprio Cliente per fidelizzarlo e supportarlo su altre aree di rischio non necessariamente legate al veicolo.

Il Tech salverà la polizza... e la vita!

Intervista con **Sergio Tusa**, Presidente TSP Association

L'Associazione è un luogo di incontro, di discussione, di confronto tra aziende normalmente concorrenti ma legate da un filo comune che si sintetizza nella missione di rendere la telematica sempre più diffusa e facilitare, attraverso la standardizzazione dei protocolli e, più in generale, la portabilità, l'adozione da parte degli automobilisti. Viasat in questo contribuisce con la sua enorme esperienza sulle tematiche, oltretutto con la passione di un gruppo aziendale che crede come mission principale nella telematica.

Quanta telematica c'è nell'auto connessa di oggi? Insomma, che ruolo gioca?

L'auto connessa di oggi rappresenta il primo passo verso servizi telematici sempre più estesi che avranno un positivo impatto sia in termini di sicurezza che di economia di gestione del veicolo stesso. Oggi il ruolo di attacco del mercato è prevalentemente giocato dalle Compagnie Assicuratrici le cui offerte si dimostrano sempre più articolate ed orientate ad attrarre il Cliente sui temi della economia di spesa e sicurezza alla guida.

Un'auto connessa è più sicura per chi la guida, ma anche più economica?

Il tema economico è stato ed è il driver, ancora oggi, dell'auto connessa. Forte è il ruolo giocato dalle economie realizzabili in tema assicurativo. Vale la pena ricordare, che la polizza RC Auto costituisce un importo di spesa considerevole, soprattutto in alcune aree

"TSP è un luogo di incontro e di confronto tra aziende normalmente concorrenti ma legate da un filo comune. Viasat contribuisce con la sua enorme esperienza, oltretutto con la passione di un Gruppo che crede come mission principale nella telematica"



Dedicaí molto tempo e massima attenzione, studiando piani industriali di integrazione e possibili recuperi di impianti e competenze tecnologiche, in sinergia con l'esperienza, le conoscenze e l'eccellenza che avevamo raggiunto con l'Elem Group. La volontà era quella di concludere almeno un'operazione, ma la situazione ed il contesto non erano a me favorevoli. In quel periodo c'era sul mercato un «faccendiere» che «rastrellava di tutto e indipendentemente da tutto». Rapace e veloce, stipulava accordi non ortodossi e poco etici, agglomerando aziende disastrose ed obsolete in un chiacchierato Gruppo Finmek. Politici e capi d'azienda diedero molta fiducia e tanti «soldoni» pur di liberarsi di aziende passive e di assecondare alcuni sindacati sprovveduti, nonostante fossero più che evidenti diversi segnali negativi. Tardivamente capirono la drammaticità di scelte scellerate, purtroppo solo molti anni dopo, quando le notizie scandalose riguardanti quella faccenda comparvero in modo dirimpante su tutti i giornali. Scorrettezze ed incapacità devastanti provocarono il collasso finanziario, mettendo sul lastrico migliaia di persone e dissolvendo nel nulla oltre mille milioni di euro. Il risultato fu che le più grandi aziende italiane nel settore elettronico, che avrebbero potuto riprendersi perseguendo con altre strategie e operando in nuovi contesti, si sgretolarono generando nel contempo opportunità per la Elem, che rimase una delle poche aziende italiane a

Il sogno diventa realtà

Dal libro di Domenico Petrone
"Tutto Inizia dai Sogni"

Proprio in quel periodo scattò in me la molla della necessità di inventarsi qualcosa di nuovo e scatenante. Non era più accettabile una crescita solo nel comparto produttivo, anche se pur importante e qualificante. Era opportuno allungare la filiera e la catena dei valori, occorreva, per accelerare la crescita, acquisire nuovi mercati e aggregare nuove competenze. Iniziai così un'attenta ed ambiziosa analisi e considerazioni industriali ed economiche, valutando aziende in difficoltà in via di dismissioni, prime tra tutte la Olivetti Computer di Scarmagno, successivamente i due stabilimenti Ericsson di Marcanise e Paganì, la Bull di Caluso e persino la grande Magneti Marelli Divisione Elettronica. Tutte registrarono situazioni organizzative e finanziarie drammaticamente critiche.





produrre tecnologie sofisticate in termini profittevoli.

La grande opportunità emerse nel 2002 con Viasat, proprio per le difficoltà della Finmek che non riusciva a fornire prodotti affidabili nei costi e nei tempi richiesti. Così mi venne proposto di rilevare la società romana. Viasat, grazie alle tecnologie di Telespazio, aveva inventato e stava commercializzando in grandi

volumi il primo antifurto satellitare orientato al mercato consumer, strategia realizzata tramite la joint-venture tra Telecom e Magneti Marelli, con l'obiettivo di conquistare il mercato europeo.

In poco tempo Viasat era diventata leader di mercato, e tuttavia la sua situazione economica, organizzativa e commerciale era un vero disastro. Dalle mie analisi e considerazioni intuitive, mi resi subito conto che la situazione, se pur drammatica, era recuperabile nonostante le opinioni negative dei consulenti e dei massimi esperti che coinvolsi nella possibile operazione, sconsigliata da molti di loro. Mi impegnai giorno e notte e così ebbi modo di portarla a termine ugualmente, realizzando l'acquisizione della mitica Viasat.

Ero convinto di poter ridurre ed ottimizzare gli ingenti costi fissi e variabili, creando una notevole sinergia con la Elem, e realizzando un progetto industriale all'insegna dell'ottimizzazione dei comparti produttivi e di progettazione presso gli stabilimenti

di Torino. Volevo inoltre realizzare una seconda centrale operativa, organizzare e potenziare la sede di Roma trasferendola in una nuova location, e poi ancora riorganizzare il servizio clienti, l'area commerciale e quella amministrativa.

Un semplice giochino elementare. Oppure no? Il progetto prevedeva fin da subito una decisa svolta e significativi cambiamenti organizzativi, tali da consentire un formidabile sviluppo delle due importanti realtà industriali, con sostanziali efficienze operative e economiche, col fine di offrire al mercato infomobility, maggiore competitività e velocità di realizzazione di prodotti e servizi. Le attività del nuovo Gruppo aziendale da me costituito si estendevano trasversalmente dalla ricerca e sviluppo alla progettazione, alla ingegnerizzazione, all'industrializzazione e alla produzione di nuovi prodotti e di nuovi servizi, sia nell'aftermarket, sia nell'OEM, nonché ovviamente allo sviluppo nell'area commerciale con una rete di oltre milleottocento dealer, autoconcessionari e installatori...



LA FORZA del Made in Italy

Intervista con **Valerio Gridelli**, Amm. Delegato VIASAT S.p.A.

Viasat ha creato fin dagli anni 90 il primo antifurto satellitare orientato al mercato consumer, da cui sono stati derivati gli attuali sistemi telematici per auto, moto e mezzi pesanti e può vantare di aver sviluppato, negli ultimi 14 anni ben 12 piattaforme telematiche e prodotto, installato e assistito oltre 2.000.000 di dispositivi. Nata da un'idea straordinaria, il successo sarebbe stato principalmente nelle scelte e nelle strategie di chi la governava.

È con l'acquisizione da parte dell'attuale Presidente, Domenico Petrone, che cambia la storia di Viasat?

È sicuramente questo il passaggio chiave. In poco tempo l'Azienda era così diventata leader di mercato, ma con una struttura interna deficitaria e i conti in rosso. Nel 2002 il passaggio a Domenico Petrone che, in poco tempo, la risana e, grazie al suo coraggio, alle idee e la passione, condivide con il suo staff, ne fa un raro caso di eccellenza "made in Italy". Fino a diventare quella di oggi: protagonista di una "rivoluzione" al fianco dei cittadini-consumatori che richiedono più sicurezza per sé e per le proprie famiglie e più risparmio sulle tariffe assicurative; delle



assicurazioni che ricercano nuove formule per ridurre i rischi e ridurre le numerose frodi; delle imprese che richiedono maggiore efficienza e sicurezza per le loro flotte. Ed è al fianco delle istituzioni che sono sempre più sensibili e partecipi alla diffusione delle tecnologie basate sulla localizzazione satellitare consapevoli dei benefici sociali che esse comportano.

Dallo scorso anno è Amministratore Delegato di Viasat. Tanta responsabilità e quali obiettivi?

La responsabilità di guidare un'Azienda che da così tanti anni influenza lo sviluppo della Telematica Satellitare nel nostro Paese è tanta, ma la sfida è altrettanto affascinante. L'obiettivo mio e di tutta la squadra è quello di rafforzare questa leadership sul mercato italiano, attraverso l'ampliamento dell'offerta commerciale con il lancio di nuovi, innovativi ed esclusivi prodotti e servizi. Stiamo, inoltre, rafforzando l'importante market share nel mercato BtB, già solidamente presidiato come l'Insurance e il Fleet, che esprime ancora notevoli potenzialità di sviluppo. E un forte impulso sarà impresso al business Consumer, storicamente elemento di forza di Viasat. Particolare attenzione, infine, stiamo prestando alla penetrazione di nuovi mercati e al ricorso a nuovi canali di distribuzione.

Viasat, il Gruppo, la squadra. È insieme che fa la forza?

Facciamo parte di un grande Gruppo italiano, Viasat Group appunto, che si sta rapidamente internazionalizzando, portando la telematica nel mondo. Tutto questo è reso possibile anche perché ogni singola struttura, dal marketing alla logistica, dalla progettazione alla produzione, dalla comunicazione alle vendite, dalla gestione del personale all'area di sviluppo dei servizi, ha imparato a mettersi in discussione per migliorarsi continuamente, senza adagiarsi sugli allori. Noi di Viasat non facciamo altro che ripetere questo "modello vincente": figure di talento, dotate di conoscenze specifiche, in un'ottica di crescita dinamica. Tutti noi abbiamo chiaro impresso nella mente qual è la strada da percorrere e quanti sforzi, impegno e dedizione dobbiamo mettere in campo per continuare ad ottenere straordinari risultati.

Viasat è un brand riconosciuto da tutti e i suoi prodotti rappresentano l'evoluzione della telematica satellitare in Italia. Cosa può dirci a tal proposito?

Viasat è come dire Jeep quando si indica un fuoristrada o Ferrari nel momento in cui si cerca il paragone più di impatto per una supercar. Viasat, insomma, è uno dei termini "icona" che ruotano intorno al pianeta automobile. E i suoi prodotti rappresentano, in ogni momento storico, il meglio della tecnologia disponibile. Dal 2008 abbiamo concentrato nella controllata Vem Solutions tutte le competenze ed expertise del Gruppo nel campo della progettazione hardware e software di dispositivi satellitari e dello sviluppo di strumenti e applicazioni software per le Centrali Operative o per progetti speciali realizzati per conto terzi. L'azienda investe oggi oltre 2 milioni di euro l'anno in innovazione. Questo ci ha portato ad essere un raro esempio di Gruppo tecnologico capace di progettare, produrre e commercializzare prodotti e servizi sui mercati di riferimento: Telematica Insurance, Car Maker, Fleet Management, Sicurezza Automotive e Domatica, con la produzione di massa di nuovi sistemi e soluzioni con applicazioni di Tecnologie Telematiche Satellitari.

Come vede i prossimi anni di Viasat? Quali saranno le sfide?

Nei prossimi anni la sfida saranno gli "analytics", ovvero i sistemi e i processi di analisi dei dati basate su tecnologie telematiche. Grazie ai Big Data e all'"Internet of things", gli automobilisti, le compagnie assicurative, le aziende di trasporto e la Pubblica Amministrazione potranno contare su nuove soluzioni e servizi personalizzati, in grado di premiare gli stili di guida virtuosi, migliorare l'efficienza del processo di gestione dei risarcimenti assicurativi, ottimizzare la logistica dei mezzi e delle merci, prevenire i rischi d'incidente per scarsa manutenzione dei veicoli o connessi alle cattive abitudini di guida. Tutti questi dati possono essere elaborati in informazioni, quindi pesati e valorizzati allo scopo di trasformarli in conoscenza per comprendere i mutamenti in atto e, di conseguenza, per farsi trovare pronti e allineati con l'evoluzione del mercato. L'Italia sarà protagonista di questo cambiamento epocale? Ci auguriamo di sì. Ma la certezza è che Viasat si farà trovare pronta e sempre più impegnata a diffondere le proprie tecnologie e servizi nel segno del Made in Italy vincente!

"Un sogno resta un sogno, finché non decidi di realizzarlo"

Il nostro è un sogno che continua a realizzarsi. La storia di Viasat è qui a testimoniare. Stiamo investendo in nuove tecnologie e nelle risorse umane, perché l'evoluzione tecnologica è sempre più veloce della capacità delle persone di adattarsi ad essa.

Siamo fermamente convinti che la differenza nella competizione globale sia fatta, oltre che dalla capacità di innovare, soprattutto dalle persone capaci di costruire insieme il successo delle grandi aziende. E noi stiamo lavorando in tal senso. Vogliamo valorizzare al meglio tutte le nostre eccellenze professionali interne al fine di affrontare con determinazione le tante sfide che ancora ci attendono per far entrare il Gruppo Viasat nell'Olimpo degli operatori a livello planetario. Tutto questo, grazie anche al prezioso contributo diretto che ciascuna delle nostre consociate estere dà nei propri Paesi che rappresentano globalmente i mercati più interessanti e di maggior diffusione e utilizzo di queste tecnologie.

Domenico Petrone





IL PROGETTO EVOLUTIVO DEL GRUPPO ELEM-VIASAT

Dal libro di Domenico Petrone **“Tutto Inizia dai Sogni”**

Sui giornali comparvero molti articoli sull'acquisto. Ecco alcuni titoli: La Stampa: «Viasat punta a raddoppiare i propri clienti da centomila a duecentomila»; Il Sole 24 Ore: «Storia di successo. Elem, da un garage all'Europa»; Italia Oggi: «Exefin compra Viasat»; La Repubblica: «Viasat apre a Venaria la seconda centrale operativa»; Torino Cronaca: «Da un garage alla conquista dell'Europa»; Quattro ruote: «Viasat, il grande fratello della Tiburtina»; Il Giornale: «La Venaria Valley partorisce un piano per la sicurezza globale». Tra gli articoli che meglio individuano la mia euforia e il mio orgoglio di quel periodo, cito sopra tutti l'articolo dal titolo «Il progetto evolutivo del Gruppo Elem-Viasat» scritto personalmente dal Direttore di Torino Cronaca Beppe Fossati. Eccolo:

«Quando Domenico Petrone mi confidò che stava acquisendo Viasat, ripensai ad un pomeriggio di qualche anno prima, ad una passeggiata nel centro di Torino con tutte le vetrine illuminate e cariche di tentazioni natalizie. Lui parlava e parlava dei suoi progetti, disegnava uno scenario di aziende in grado di progettare un sistema satellitare di protezione delle auto e delle case, di un intreccio di segnali e di input elettronici che mi confuse. Onestamente pensai che il mio amico era un gran sognatore. Ricordo

che gli dissi: “Perché non scrivi un libro?”. Lui il libro non lo scrisse ma, giuro, me lo raccontò per filo e per segno. E non era un libro di fantascienza. Oggi il progetto che aveva nella testa in quella passeggiata è diventato una realtà. Una realtà che si chiama Viasat ma non solo; che si chiama Gruppo Elem che vuol dire progettazione e produzione di elettronica high tech, ma non solo; che si chiama Venaria Valley, intesa come polo di eccellenza dell'industria elettronica alle porte di Torino. E potrei ancora aggiungere: ma non solo.

Diceva Henry Ford che per crescere, per non doversi sostenere i pantaloni con una cordicella, occorre pensare in grande. Ebbene, il mio amico Petrone ha pensato in grande. Con l'acquisizione del colosso Viasat, che ha curato come un medico paziente dai suoi acciacchi che gli venivano da un'infanzia industriale difficile seppur vissuta all'ombra di grandi gruppi industriali, vicino al vero traguardo europeo. Il passo che si sta compiendo in questi giorni con l'apertura della seconda centrale operativa Viasat a Venaria, ad un passo appena dagli stabilimenti dove si progettano e si realizzano i terminali, è molto significativo. Perché raddoppia le potenzialità invece di restringerle, perché allarga gli scenari territoriali invece di contrarli, per-

ché è destinato – e lo sta facendo – a creare occupazione.

In questo nostro Paese siamo abituati da tempo agli industriali che acquistano le aziende con il fine di ristrutturarle. E tutti sappiamo come: si tagliano i posti di lavoro, si valorizzano le aree e, dove prima sorgeva una fonte di produzione e dunque di benessere, nell'arco di qualche anno spunta una delle tante operazioni speculative. Domenico Petrone ha il vizio dell'impresa e il gusto della sfida. Non taglia, razionalizza certo, ma per crescere. Lo prova la seconda centrale operativa che nulla toglie alla sede storica di Roma, semmai la rafforza, lo proveranno la nuova realtà che dovrà sorgere nel Mezzogiorno d'Italia ed altri accordi che, via via, verranno realizzati in Europa.

Viasat non è più un bambino intelligente ma gracile, è diventato un adulto forte e capace di assolvere ai propri compiti. E sta andando a scuola di tecnologia per diventare ancora più forte con il suo zaino di tecnologia pieno di informazioni satellitari che lo hanno trasformato in un vero sistema telematico e di tante altre cose ancora, come quella, fondamentale per garantire più sicurezza e più protezione, o di postino elettronico visto che può farci arrivare in auto anche messaggi, posta elettronica, informazioni sul traffico.

Davvero un bel libro, caro Petrone. Adesso non mi resta che aspettare un'altra passeggiata natalizia. Per sognare ancora insieme a te. Beppe Fossati».





10 anni di evoluzione: dal primo prototipo al nuovo sosCall 2.2

Guida Sicuro con sosCall 2.2: prevenire è meglio che rischiare

A cura di **VIASAT GROUP**

//Guida Sicuro" è un programma di educazione pensato per migliorare il livello di protezione dei driver al volante. L'obiettivo è fornire agli automobilisti, in tempo reale, informazioni preventive sulla rischiosità delle varie direttrici stradali. Diversi i fattori presi in esame: traffico, limiti di velocità, condizioni ambientali e meteorologiche, strade pericolose (red point) e tratte ad alto rischio incidenti (black point Ania/Viasat).

Ogni persona ha nell'affrontare la strada un diverso atteggiamento rispetto al rischio. Nei giovani questo si traduce in trasgressione fino alle estreme conseguenze. Le nuove tecnologie telematiche (le Scatole Nere) possono già oggi fornire un supporto alla rilevazione diretta di comportamenti di guida che potenzialmente potrebbero essere pericolosi per la propria incolumità o per quella altrui, consentendo un intervento preventivo in grado di evitare un potenziale incidente.

Ecco allora che il Progetto "Guida Sicuro", promosso da Fondazione ANIA, in collaborazione con Viasat, si propone di sperimentare una soluzione in grado di fornire in tempo reale informazioni preventive agli automobilisti sulla rischiosità delle diverse direttrici stradali, in funzione di una serie di fattori come traffico, limiti di velocità, condizioni ambientali e meteorologiche, strade pericolose (Red Point) e tratte ad alto rischio incidenti (BlackPoint ANIA/Viasat). Si intende così contribuire a creare una nuova generazione di conducenti, prudenti e responsabili, consapevoli di come il proprio stile di guida possa determinare una minore incidentalità sulle strade, con conseguente risparmio per la collettività e per se stessi. Guidatori sicuri e tutelati, consapevoli di come le innovazioni tecnologie telematiche di bordo possano aiutare a proteggerci durante la guida.

In parallelo è condotto un lavoro di correlazione tra profili psicologici dei guidatori e stili di guida registrati dai sistemi Viasat, installati a bordo delle auto partecipanti alla sperimentazione, realizzato

in collaborazione con la Facoltà di Psicologia dell'Università La Sapienza. Ciò consentirà di valutare come gli atteggiamenti nei confronti delle norme stradali, le caratteristiche emotive come ansia e rabbia, la bassa percezione del rischio, aspetti di personalità e altro, possano predire realmente comportamenti di rischio.

Per la realizzazione di questa sperimentazione, la Fondazione ANIA mette a disposizione dei partecipanti, gratuitamente per tre anni, i sistemi Viasat sosCall 2.2, con l'obiettivo di fare prevenzione e di accostare la valutazione di profili psicologico/comportamentali con gli atteggiamenti di guida registrati direttamente durante l'uso del veicolo.

Umberto Guidoni, Segretario Generale della Fondazione ANIA.

"Questo progetto rappresenta la perfetta sintesi tra tradizione e innovazione, tra tecnologia e comportamento umano. Ogni persona ha, nell'affrontare la strada, un diverso atteggiamento rispetto al rischio, dato non solo dall'ambiente socio culturale in cui vive, ma anche dal proprio profilo psicologico. In questo percorso, Fondazione Ania vuole mostrare come sia possibile usare la tecnologia per fare prevenzione e per educare chi per indole o età tende a considerare la guida come una forma di trasgressione che non presenta mai il conto".

Domenico Petrone, Presidente di Viasat Group.

"Si tratta dell'evoluzione del Viasat sosCall 1.0, nato nel 2008, e che consentiva al Cliente di essere soccorso in modo immediato su sua chiamata, o in automatico in caso di incidente, diminuendo sensibilmente i

tempi di allerta dei soccorsi e quindi dell'efficacia degli stessi. Ora sosCall 2.2 fa un passo avanti ulteriore, fornendo in tempo reale e in modo predittivo delle informazioni visive, attraverso segnali luminosi ed audio circa il livello di rischio a cui si è esposti. Ma l'obiettivo di oggi è mettere a fattore comune non tanto il dispositivo telematico fine a se stesso, ma i servizi a valore aggiunto che si possono offrire in termini di sicurezza attiva (allarmi automatici in caso di crash o furto) e di informazioni predittive per ridurre il rischio d'incidenti in un'ottica di prevenzione e protezione a 360 gradi".

"Le nuove tecnologie telematiche satellitari Viasat possono già oggi fornire un supporto alla rilevazione diretta di comportamenti di guida che potenzialmente potrebbero essere pericolosi. sosCall 2.2 è il nuovo Sistema Satellitare multifunzione esperto per sicurezza personale, emergenza in caso d'incidente o pericolo"



eCall 2018, l'SOS in auto sarà automatico

A cura della **COMMISSIONE EUROPEA**

Il 31 marzo 2018 segnerà un importante passo avanti per la sicurezza delle persone che si mettono in viaggio sulle strade. Sarà infatti questa la data dalla quale tutte le auto di nuova immatricolazione avranno il dovere di essere dotate di un sistema automatico di chiamata di emergenza, l'eCall appunto, con il quale segnalare un sinistro in modo automatico senza attendere che debba essere l'utente ad occuparsene. La logica è molto semplice: poter intervenire rapidamente anche quando, a causa di un incidente, l'automobilista subisce un danno o un impedimento tale da non poter chiamare i soccorsi. E secondo le stime l'eCall può ridurre i tempi di intervento fino al 50%.

eCall, la chiamata è automatica. La Commissione Europea ha lavorato a lungo sullo studio e l'implementazione dell'idea. Il sogno di arrivare all'eCall è iniziato nel 1999 con la proposta di Luc Tytgat, ma nel 2007 erano ancora molti i dubbi in proposito e le carte hanno continuato per lungo tempo ad essere rimbaltate tra gli uffici della Commissione. Una nuova sensibilità sulla questione ha

“La chiamata, in caso di crash, parte in modo indipendente, inviando il posizionamento del mezzo e l'analisi della gravità dell'urto: nel giro di pochi secondi partono i soccorsi”

preso corpo a partire dal 2011. Nello stesso anno il monitoraggio della situazione ha stimato come 28 mila persone fossero morte e 1,5 milioni ferite sulle strade europee nel giro di solo 12 mesi. La maturata consapevolezza sul fatto che la tecnologia avrebbe potuto fornire una risposta importante al problema, ha fatto il resto.

Sono 26 mila i decessi sulle strade europee. In tutti questi casi ha fatto la differenza la tempestività dell'intervento: tardare i soccorsi anche solo pochi minuti può voler dire non salvare la vita ad una persona. eCall è una risposta di sistema a quel che gli individui non possono, o non sono in

grado di fare, in certe situazioni: una immediata chiamata al 112, fornendo tutti i dati utili per consentire una rapidissima comprensione di gravità e posizione dell'incidente, nonché l'ora dell'impatto e il tipo di carburante utilizzato (informazione fondamentale per comprendere anche i rischi di un possibile incendio). Il veicolo, semplicemente, deve essere in grado di effettuare una chiamata automatica di soccorso nel caso in cui alcuni parametri dell'auto siano tali da delineare l'avvenuto incidente.

Inizia così una procedura protocollare che, nel giro di pochi secondi, può far partire un'ambulanza attrezzata nella direzione del luogo del sinistro. L'as-

senza di un dialogo diretto tra incidentati e soccorritori elimina inoltre la barriera linguistica, garantendo pertanto piena efficacia del sistema anche oltre i confini nazionali.

Privacy garantita. Nessuno potrà accedere ai dati salvati dal dispositivo eCall, se non i servizi di assistenza e soccorso dopo un eventuale impatto. Soltanto quando la chiamata parte in automatico, infatti, viene abilitato l'invio delle informazioni, mentre nessun altro dato, in nessun altro momento, può essere estrapolato. I movimenti dell'auto sul territorio non sono dunque tracciati, né gli operatori mobili hanno la possibilità di carpire informazioni nonostante il servizio di chiamata offerto. eCall è dunque una sorta di realtà silente che si attiva soltanto in caso di bisogno: in assenza di incidenti il dispositivo non comunica alcuna informazione e la

piena segretezza delle attività dell'utente è garantita dalla Commissione Europea. I lavori della Commissione Europea sul progetto sono stati lunghi ed estremamente particolareggiati, ma finalmente l'obbligo scatterà nel mese di marzo del 2018 per auto e furgoni leggeri. L'obiettivo è quello di arrivare nel giro di poco tempo alla riduzione del 10% dei decessi su strada dovuti al semplice ritardo dei soccorsi, per arrivare fino a 2500 vite salvate nel giro di un solo anno.

Il numero degli incidenti stradali non diminuisce più. L'obiettivo europeo era quello di un dimezzamento delle vittime entro il 2020, ma il positivo trend intrapreso negli anni passati ha subito un improvviso arresto che deve far riflettere. La situazione si presenta difficile non solo in Italia ma anche in diversi Stati dell'Ue, le cui strade comunque restano le più sicure al mondo.

A cura di **ACI/ISTAT**

Incidenti stradali: obiettivi UE 2020 a rischio?

Incidenti stradali in Italia. Per la prima volta dal 2001 tornano a crescere in Italia le vittime di incidenti stradali: in totale, nel 2015 in Italia, si sono verificati 174.539 incidenti con lesioni a persone (478 in media ogni giorno), che hanno provocato 246.920 feriti (+6,4%) e 3.428 morti (+1,4%) a fronte di una flessione dell'1,4% degli incidenti. A pesare sul dato italiano hanno contribuito gli aumenti di mortalità registrati su autostrade e raccordi (+6,3%) e strade extraurbane (+2,0%) in lieve diminuzione, invece, la mortalità su strade urbane (-0,2%). Fanno eccezione i grandi Comuni, per i quali, nel complesso, il numero di morti nell'abitato aumenta dell'8,6%.

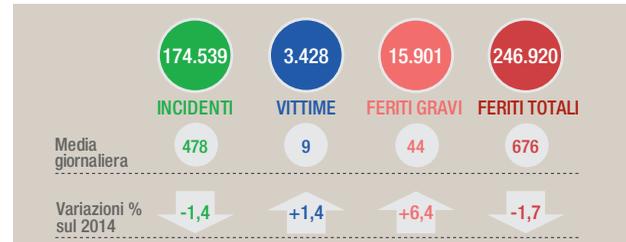
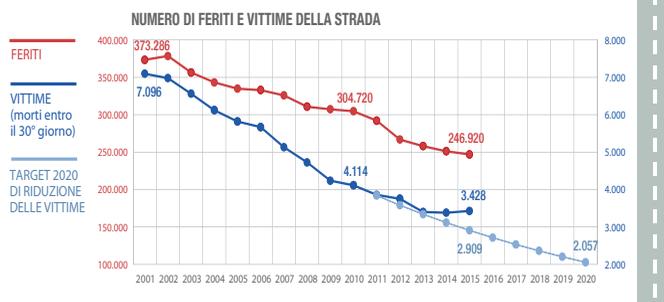
L'aumento delle vittime di incidenti stradali registrato nel 2015 ha riguardato in particolare modo i motociclisti (773, +9,8%) e i pedoni (602, +4,1%). Risultano in calo gli automobilisti deceduti (1.468, -1,5%) così come i ciclomotoristi (105, -6,3%) e i ciclisti (251, -8,1%). Per quanto riguarda l'età e il genere delle vittime, per gli uomini la classe di età con il maggior numero di decessi è quella tra i 20 e i 24 anni (238), mentre per le donne si sono registrati due picchi nella distribuzione delle vittime: il primo tra i 20 e i 24 anni (46 decessi), il secondo tra i 70 e gli 84 anni (188 vittime). Tra i comportamenti errati più frequenti, sono da segnalare la guida distratta, la velocità troppo elevata e il mancato rispetto della distanza di sicurezza (nel complesso il 38,9% dei casi). Le violazioni al Codice della Strada più sanzionate risultano, infatti, l'eccesso di velocità, il mancato utilizzo di dispositivi di sicurezza e l'uso di telefono cellulare alla guida.

Tornano a migliorare gli indicatori della sicurezza stradale in Italia, invece, se si prende in esame la stima sui dati preliminari 2016 che evidenzia un calo dello 0,8% degli incidenti con lesioni a persone nel primo semestre rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, a cui si affiancano il -4,7% delle vittime e il -0,5% dei feriti. Fino al 30 giugno si sono contati in totale 83.549 incidenti con 1.466 morti e 118.349 feriti.

In autostrada si registra il calo più consistente delle vittime (-15%), mentre strade urbane ed extraurbane mostrano miglioramenti compresi tra il 2 e il 5%. Uso del cellulare ed eccesso di velocità i "vizi" più ricorrenti al volante.

In Europa 26 mila morti l'anno. Nell'Ue se ne sono contati 26 mila nel 2015, per una media di 51 morti per milione di abitanti. Un dato analogo a quello del 2014, anche se in aumento di un punto in termini percentuali. Si muore soprattutto in città (55% delle vittime totali), dove si verifica il grosso degli incidenti (67%

Incidenti stradali in Italia nel 2015

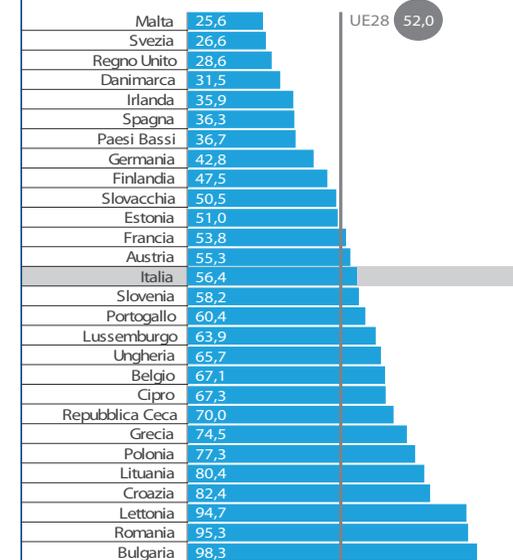


del totale). Perdono la vita troppi giovani e giovanissimi: un quinto delle vittime (16%) su strada nel 2015 è rappresentato da 4.160 persone di età compresa tra gli 0 e i 24 anni. Sono soprattutto pedoni (39%) e conducenti di mezzi a due ruote (31%) le categorie più vulnerabili sulle strade europee. Tutto questo – tra riparazione dei danni, cure mediche, riabilitazione – si traduce in un costo sociale stimato di almeno 100 miliardi di euro. Detto in altri termini, è come se l'Europa nel 2015 avesse speso quasi tutto il suo bilancio (162,2 miliardi di euro) per rispondere a questa emergenza. Con un tasso di mortalità stradale pari a 56 persone per milione di abitanti, l'Italia si colloca al 14° posto nell'Ue, dietro a Regno Unito, Spagna, Germania e Francia.

Le strade europee restano, comunque, le più sicure al mondo. Il tasso di 51 vittime per milione di abitanti della Ue è ben al di sotto di quello degli Stati Uniti (106) e ancor più di quello mondiale (174).

COSÌ IN EUROPA

Vittime per milione di abitanti nei Paesi Ue28

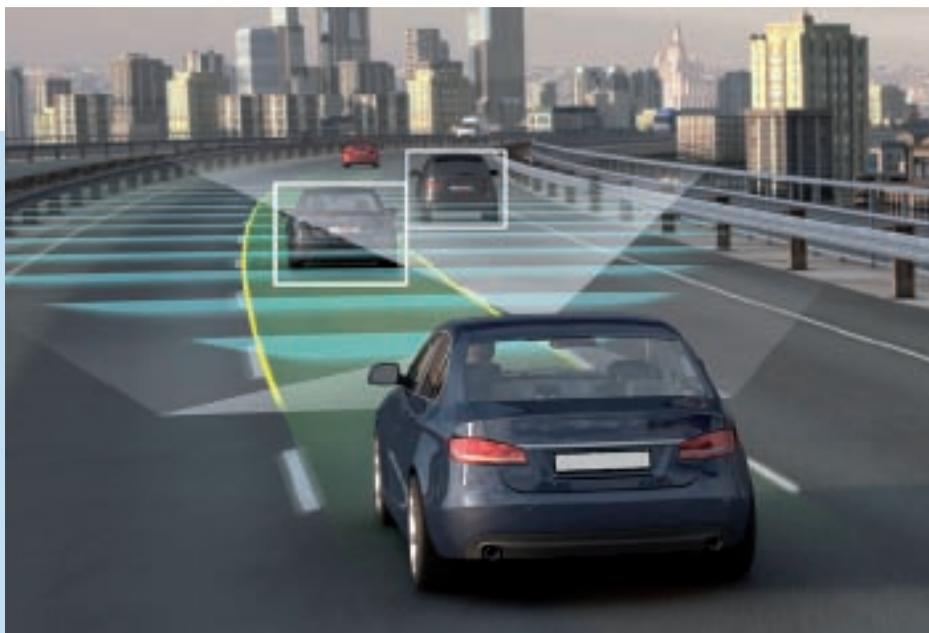


Fonte: ETSC (European Transport Safety Council) Annual PIN Report. Anno 2016

L'auto intelligente non è più un'opzione

Intervista con **Roberto Sgalla**
Direttore Centrale di tutte le Specialità
POLIZIA DI STATO

L'anello debole della sicurezza stradale, ormai è da tempo cosa nota, è l'uomo. Non è un caso se le cause principali degli incidenti sulle strade siano da ricollegarsi direttamente ai comportamenti: eccesso di velocità, distrazione, mancato uso delle cinture di sicurezza e guida in stato di ebbrezza. Per tali mancanze, però, la tecnologia ha alcune soluzioni già pronte, destinate ad un utilizzo di massa per trasformare l'abitacolo non soltanto in un involucro sicuro, ma anche in un elemento proattivo e integrato all'interno di un sistema di mobilità intelligente.



Si sono esauriti gli effetti delle politiche di contrasto all'incidentalità stradale, messe in campo nell'ultimo decennio, e c'è necessità di nuove iniziative?

Le strategie di contrasto si evolvono continuamente sulla base del monitoraggio dei comportamenti ritenuti più a rischio e prevedono azioni che coinvolgono diversi aspetti: incremento dei controlli, repressione con assoluta severità delle violazioni alle norme di comportamento del C.d.S., "operazioni ad alto impatto" su tutto il territorio nazionale dirette a colpire i comportamenti scorretti alla guida più diffusi e più pericolosi, campagne di prevenzione sulla sicurezza stradale. Le condotte con elevato disvalore sociale sono costantemente oggetto di particolare attenzione: a questo riguardo la legge nr. 41 del 24 marzo 2016 sull'omicidio stradale ha consentito di incidere su comportamenti alla guida estremamente pericolosi. Altro settore in cui l'evoluzione delle strategie di contrasto si è rivelata particolarmente efficace è quello della guida in stato di alterazione psicofisica dovuta all'assunzione di sostanze stupefacenti ed alcoliche. Particolarmente allarmante, infine, è il fenomeno dell'utilizzo, quando si è alla guida, della tecnologia e dei cellulari, che ha comportato una rinnovata attenzione sotto il profilo sia preventivo che repressivo.

Sicurezza stradale fa rima con tecnologia. L'eCall 2018 è un bel traguardo in tal senso?

Dispositivi eCall per la chiamata automatica d'emergenza, in grado

di allertare automaticamente i servizi di soccorso in caso d'incidente stradale, dovranno essere installati su tutti i nuovi modelli di auto e furgoni leggeri immessi sul mercato dopo il 31 marzo 2018. L'iniziativa è certamente molto importante per raggiungere livelli di sicurezza sempre più elevati e consentirà alle Forze di Polizia di intervenire in modo più efficace e tempestivo sul luogo di un sinistro stradale. La sfida che ci attende è proprio la gestione di questi allarmi. Infatti, a seguito della decisione n. 585/2014/UE del Parlamento europeo e del Consiglio concernente la diffusione del servizio eCall in tutto il territorio dell'Unione europea, gli Stati membri dovranno predisporre l'infrastruttura dei centri di raccolta delle chiamate di emergenza (PSAP), necessaria per gestire le chiamate.

"Per superare una certa diffidenza nell'utilizzo delle Scatole Nere è necessario prevedere ulteriori benefici economici a favore degli automobilisti in tema RC Auto"

In Italia solo una piccola percentuale di automobilisti sul totale, comprende gli effetti positivi della Scatola Nera. Qual è il problema?

La Scatola Nera è uno strumento utile anche in relazione all'attività della Polizia Stradale, poiché agevola la ricostruzione della dinamica del sinistro, costituendo inoltre un deterrente anche in relazione al fenomeno delle frodi assicurative dovute alla falsa ricostruzione degli incidenti, ancora endemico in Italia. Per la loro diffusione è necessario tuttavia superare una certa diffidenza che attualmente si riscontra nell'utilizzo di tali dispositivi, favorendo ulteriori benefici economici per gli utilizzatori in tema di RC Auto.

Il futuro appartiene alle auto connesse e autonome. E forse ce ne è un gran bisogno...

L'impiego di nuove tecnologie in auto è un fattore estremamente rilevante ai fini della riduzione del numero degli incidenti stradali. Questo costituisce un settore strategico anche per l'Unione Europea che, già dal 2008, ha avviato un piano d'azione per la diffusione di sistemi di trasporto intelligenti (ITS) nel settore del trasporto stradale. Questo piano potrà consentire la diffusione sui veicoli di applicazioni avanzate destinate ai diversi utenti che permettono di essere meglio informati e di utilizzare in modo più sicuro le reti dei trasporti. Tra questi sistemi, già presenti su moto ed auto di più recente costruzione, appare auspicabile la rapida diffusione di dispositivi di adeguamento automatico della velocità, di apparecchiature per mantenere la corsia di marcia e per la segnalazione di imminente collisione o per individuare ostacoli presenti sulla strada in condizioni di ridotta visibilità. L'intervento automatico

di tali sistemi può aiutare a correggere e bilanciare la sempre crescente distrazione degli utenti della strada.

Ok la tecnologia, ma quando si guida le mani ben salde sul volante e gli occhi fissi sulla strada. Giusto?

Certamente. Ma purtroppo sono qui a denunciare l'allarmante fenomeno dell'utilizzo dello smartphone e dei cellulari. La presenza di molte applicazioni facilmente accessibili, anche con l'uso di una sola mano, sta ampliando notevolmente i fattori di rischio di sinistri stradali per condotte di guida incerte, non lineari, rallentate o per manovre improvvisate e non presegnate. Per il conducente di un veicolo è importante capire che non è possibile fare due cose contemporaneamente quando una di queste è guidare. Sono diversi gli studi che hanno esaminato gli effetti dell'utilizzo del cellulare durante la guida. Ciò che è emerso è che il rischio di incidente, per chi utilizza tale dispositivo durante la guida, è fino a 4 volte superiore rispetto a chi non ne fa uso.

FURTI AUTO IN CALO (-6.58%)

I DISPOSITIVI VIASAT RECUPERANO PIÙ DEL DOPPIO DEI MEZZI RISPETTO ALLE MEDIE NAZIONALI

Tempi duri per i "topi d'auto": i furti sono in continuo calo e anche gli ultimi numeri confermano il trend virtuoso. In Italia nel 2016 sono state rubate 108.090 auto (compresi autofurgoni e fuoristrada) pari ad una diminuzione del 5,28% rispetto all'anno 2015 (114.121) che registrava già un importante calo rispetto al 2014 del 5,29%. E le stesse (buone) notizie arrivano anche considerando qualsiasi cosa abbia ruote e motore (autovetture, automezzi, moto e scooter) perché nel 2016 in totale sono spariti 155.494 veicoli con un costante ma significativo decremento (del 6,58%) rispetto al 2015 quando sparirono nel nulla 166.444 mezzi.

I dati pubblicati dalla Polizia di Stato insomma parlano chiaro: il fenomeno dei furti è in discesa netta. Ma non cambia la classifica regionale visto che la Campania continua a detenere lo scettro con 23.000 furti di autoveicoli e una percentuale di recupero del 33%. Secondo posto anche quest'anno per il Lazio con 17.630 sottrazioni ed una percentuale di rinvenimenti pari al 32%. Terzo posto alla Puglia con 16.226 furti ed una percentuale di rinvenimenti pari a 46%. Le regioni più virtuose sono: la Valle d'Aosta con 53 furti, il Trentino con 210 e l'Umbria con 386. Il Piemonte registra un incremento del fenomeno dei furti di autoveicoli del 6,82% rispetto all'anno precedente. Al contrario l'Emilia Romagna e la Sicilia evidenziano rispettivamente un decremento del fenomeno rispetto all'anno precedente dell'11,69% la prima, e del 9,22% la seconda.

Interessante anche l'analisi della tipologia delle auto più rubate che segue quella delle vendite e del parco circolante, quindi in vetta alla classifica ci sono Panda, 500 e Punto. Tra i fuoristrada, invece, sono Land Rover, Nissan e Toyota le più "gettonate" dai ladri.

Se ne rubano di meno, questo dicono le statistiche, ma il vero problema è che dei mezzi sottratti al legittimo proprietario se ne ritrovano una percentuale sempre molto bassa: solo il 44%. Come difendersi allora? La soluzione c'è ed è a portata di tutti: la tecnologia satellitare. I dati statistici confermano l'efficacia dei dispositivi Viasat, rilevando uno scostamento sensibile nei confronti delle medie nazionali sia in termini assoluti che percentuali: minor rischio furti e maggior numero di veicoli recuperati (il 94,6% del

miglior dispositivo Viasat). Nel caso di allarme furto, poi, la Centrale Viasat attiva le Forze dell'Ordine in meno di 120 secondi, riuscendo a recuperare il 70% delle auto nei primi 60 minuti.

In alcuni casi, quando l'organizzazione criminale è particolarmente strutturata e anche "forte economicamente", condizione necessaria per dotarsi di apparecchiature sofisticate in grado di contrastare l'antifurto, diventa più complicato ostacolarle. Ci sono in circolazione sistemi Jammer, vietati dalla legge e utilizzati in campo militare, che disturbano il segnale GSM e GPS per impedire al dispositivo di trasmettere. In questo senso, le soluzioni satellitari di casa Viasat sono particolarmente evolute e dotate di anti-Jammer. Utilizzano un sofisticato modulo GSM che riesce a intercettare il disturbo di segnale bloccando il veicolo, avvisando la Centrale Operativa e azionando il clacson.

Furti e Ritrovamenti Veicoli

Regioni	Furti	Ritrovamenti	% Ritr.
Abruzzo	1.600	668	42
Basilicata	459	128	28
Calabria	3.574	2.083	58
Campania	23.000	7.602	33
Emilia Romagna	3.164	2.657	84
Friuli Venezia Giulia	442	231	52
Lazio	17.630	5.594	32
Liguria	732	580	79
Lombardia	14.032	6.469	46
Marche	824	482	58
Molise	417	75	18
Piemonte	6.596	3.560	54
Puglia	16.226	7.404	46
Sardegna	1.331	714	54
Sicilia	13.195	5.487	42
Toscana	2.110	1.561	74
Trentino-Alto Adige	210	162	77
Umbria	386	309	80
Valle d'Aosta	53	28	53
Veneto	2.109	1.498	71
TOT. Nazionale	108.090	47.292	44

Fonte: Polizia di Stato - Anno 2016



In generale, il trauma grave è al quarto posto come causa di morte dopo patologie cardiovascolari, malattie infettive e tumori e proprio gli incidenti stradali sono tra le principali cause di trauma grave. Questo quadro rende evidente quanto quest'ultimi rappresentino uno dei principali capitoli nell'attività delle strutture di Emergenza-Urgenza.

Non solo vittime, ma anche ricoveri, riabilitazioni, invalidità permanenti. Qual è l'impatto degli incidenti stradali sul costo sociale?

Per valutare il costo sociale degli incidenti stradali è necessario tener conto anche dell'enorme peso delle invalidità: per ogni decesso dovuto a cause traumatiche, sono oltre 200 i casi di invalidità permanente. Il fatto che i giovani siano tra i più colpiti aggrava il "costo" di tali eventi, perché si tratta della fascia di popolazione con una mag-

giore aspettativa di vita produttiva e, da un punto di vista strettamente economico, l'impatto delle necessità assistenziali si estende su un arco di molti anni. In ogni caso, solo con riferimento ai decessi, l'Organizzazione mondiale della sanità stima che nel nostro Paese gli oltre 3.300 morti per incidente stradale gravino sul nostro Pil per l'1,8% del totale.

Quanto è importante la tempestività del soccorso medico e di diagnosi, in termini di vite salvate o riduzione dell'entità del danno?

È fondamentale un corretto e tempestivo approccio al paziente traumatizzato già nelle prime fasi di intervento sanitario – fase preospedaliera – per favorire la scomparsa dei tempi morti e le giuste scelte terapeutiche derivanti sempre da una diagnostica estremamente corretta. In chirurgia d'urgenza, la "golden hour" (letteralmente l'ora d'oro) si riferisce al periodo di tempo che va da pochi minuti a diverse ore dopo una lesione traumatica causata da un incidente, durante il quale vi è la più alta probabilità che un pronto trattamento medico possa evitare la morte. Complicazioni quali lo shock si possono verificare se il paziente non è gestito in modo appropriato e con rapidità.

È ben noto che le possibilità di sopravvivenza di una vittima siano maggiori se si ricevono cure adeguate entro un breve periodo di tempo da un grave trauma. Il trattamento efficace del trauma grave poggia interamente sulla possibilità di fare "le cose giuste entro un

tempo giusto", cioè agire in tempi rapidi ed in modo organizzato per curare le conseguenze dirette del trauma (l'effetto dell'impatto) ed il danno secondario agli organi vitali derivante soprattutto da ipossia ed ipovolemia.

Auto intelligenti capaci di attivare i soccorsi anche in auto-

matico, attraverso dispositivi telematici installati a bordo, in caso di crash. Quanto questo faciliterà il lavoro degli operatori medici e sanitari?

La tecnologia farà la differenza. Lo dimostra la riduzione della gravità dei traumi stradali successiva alla legge che ha imposto le cin-

La prevenzione comincia in auto

Intervista con **Francesco Medici**

UOC Medicina d'Urgenza Pronto Soccorso Ospedale San Camillo Forlanini (Roma) e Consigliere Nazionale ANAAO ASSOMED

Nel paziente traumatizzato è necessario agire rapidamente ed efficacemente in condizioni logistiche spesso difficili. Il fattore tempo, quindi, rappresenta una delle variabili più importanti per la riuscita di un soccorso: più tempestivamente si interviene e prima si fa la diagnosi, prima si riesce a trattare correttamente il paziente. In questo senso la tecnologia, spesso, può fare la differenza tra la vita e la morte.

Quanto oggi l'incidentalità stradale rappresenta uno dei principali capitoli nell'attività medica e di emergenza-urgenza?

In base alle stime del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, il costo totale per gli incidenti stradali con lesioni a persone è quantificato intorno ai 17,5 miliardi di euro nel 2015, valore pressoché analogo a quello del 2014. Il sistema SINIACA-IDB (progetto CCM attuato dall'ISS) permette di stimare in circa 1.013.700 l'anno i feriti in incidente stradale accaduti in pronto soccorso (56% maschi). Di questi il 46,1% nei maschi e il 42,0% nelle femmine hanno tra 15 e 34 anni d'età. La quota di ricovero ospedaliero sugli accessi in pronto soccorso è pari a circa il 7%; si stimano perciò circa 72.000 ricoveri all'anno per incidenti stradali in Italia.

"In caso di incidente la precocità dei soccorsi è decisiva, non soltanto per la sopravvivenza del 'paziente', ma anche per la riduzione del danno fisico. In tal senso le auto intelligenti svolgono un ruolo essenziale"

Incidenti stradali, morti e feriti per Regione

Regioni	Incidenti	Morti	Feriti
Piemonte	11.134	246	16.278
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	283	7	408
Lombardia	32.774	478	45.203
Trentino-A.Adige	3.052	78	4.028
Veneto	13.867	315	19.156
Friuli-Venezia-Giulia	3.538	70	4.727
Liguria	8.415	89	10.633
Emilia Romagna	17.385	326	23.788
Toscana	15.863	247	20.957
Umbria	2.285	64	3.318
Marche	5.333	93	7.606
Lazio	20.227	370	28.117
Abruzzo	3.217	84	4.827
Molise	461	22	722
Campania	9.111	235	13.755
Puglia	9.524	232	15.646
Basilicata	936	43	1.562
Calabria	2.733	94	4.700
Sicilia	10.864	225	16.224
Sardegna	3.537	110	5.265
ITALIA	174.539	3.428	246.920

Fonte: ACI / ISTAT - anno 2015

ture di sicurezze ed il casco. Ma oggi specie negli incidenti gravi airbags, barre laterali, abs, tecnologia dei pneumatici, utilizzo di materiali ignifughi ecc... fanno la differenza così come per i motociclisti i giacconi con rinforzi. E i dati stanno lì a confermarlo. Ma un grosso aiuto per l'immediatezza del soccorso si viene dato già oggi anche dai dispositivi satellitari installati sui mezzi, come la Scatola Nera. Dal 2018, con l'introduzione per legge del sistema e-Call, siamo sicuri si potrà migliorare ulteriormente.

Organizzazione dei soccorsi e riabilitazione: quanti passi avanti sono stati fatti nel corso degli anni?

L'organizzazione dei soccorsi negli ultimi anni non ha avuto grandi miglioramenti. Se oggi il sistema di urgenza e emergenza dispone certamente di personale più formato, poco altro è stato fatto. Poche le nuove assunzioni di personale che ci costringe ad avere un numero esiguo di ambulanze con medico a bordo. Scarsi gli investimenti sul parco macchine e sulla loro manutenzione, quasi nulla la informatizzazione delle ambulanze con possibilità di invio/ricevimento telematico di informazioni, esempio schermo con piantina dove localizzare esattamente il luogo dell'incidente segnalato dai nuovi sistemi satellitari. Viceversa tanto è stato fatto, grazie al progresso scientifico, nelle tecniche di riabilitazione. Oltre al capitolo degli arti artificiali che con i nuovi materiali stanno rivoluzionando le possibilità di recupero e reinserimento di tanti giovani ad una vita normale.

L'immediatezza del soccorso può salvare molte vite

A cura di **Rita Formisano**

Direttore dell'Unità di Riabilitazione Post-Coma della FONDAZIONE SANTA LUCIA IRCCS (Roma)



L'incidente stradale rappresenta la prima causa di morte e di disabilità nella fascia di età tra i 15 e i 35 anni. Il costo sociale è enorme sia nel caso di traumi cranici, che di traumi della colonna vertebrale con mielolesioni e quindi tetraplegie e paraplegie. La riabilitazione dei traumi cranici gravi, soprattutto in presenza di coma e disturbi prolungati della coscienza, come lo stato vegetativo e lo stato di minima coscienza, richiede un percorso complesso e multidisciplinare in centri altamente specializzati, con tempi molto lunghi e costi così elevati da essere solo parzialmente sostenuti dal Sistema Sanitario Nazionale. Il miglioramento delle tecniche di rianimazione e di neurochirurgia ha anche aumentato notevolmente il tasso di sopravvivenza con un parallelo incremento di disabilità gravi e gravissime nei sopravvissuti. Le disabilità permanenti più frequenti consistono in deficit cognitivo-comportamentali che determinano generalmente disabilità sociali non solo della persona che ha subito un trauma cranico, ma dell'intero nucleo familiare.

“L'introduzione di sistemi di allarme automatici sulle auto è fondamentale. E i dispositivi satellitari di Viasat, in questo senso, rappresentano veri e propri prodotti salva-vita”

Il progresso delle tecniche d'intervento in Terapia Intensiva e nella Neurochirurgia ha fatto sì che mentre 30 anni fa solo un terzo dei pazienti sopravviveva alla fase acuta, oggi la quota è salita ai due terzi. Sono persone che necessitano di riabilitazione

ad alta specialità. Parliamo di una riabilitazione multi-disciplinare di elevata complessità, che comprende anche interventi specifici di riabilitazione robotica e terapia cognitivo-comportamentale con l'ausilio di tecniche computerizzate e laboratori specialistici.

È dimostrato come la tempistica del soccorso sia fondamentale non solo per ridurre il rischio di danno da ipo-ossigenazione cerebrale, ma anche per assicurare rapidità all'intervento neurochirurgico. Dunque, in caso d'incidente la precocità dei soccorsi è fondamentale, non soltanto per la sopravvivenza dell'incidentato, ma anche per il successo della sua riabilitazione. Le auto intelligenti possono però contribuire anche, e forse soprattutto, alla prevenzione del rischio stesso d'incidenti. Penso per esempio a sistemi di allarme che allertano il conducente nel caso di strada pericolosa, di colpi di sonno o in situazioni che distraggono gravemente dalla guida, come l'uso del telefonino.



Fattore umano, infrastruttura stradale, manutenzione non adeguata. Insomma, quali sono le cause principali degli incidenti?

Il fattore umano è determinante per le moto come per tutti gli altri veicoli circolanti su strada, anche in considerazione del fatto che il ruolo del conducente - nel caso di moto e scooter, cioè veicoli caratterizzati da maggiore instabilità e minore protezione offerta agli occupanti - è fondamentale, nel bene e nel male. Tuttavia, per le stesse ragioni, sulla sicurezza dei motociclisti pesano moltissimo anche altri fattori, primo tra tutti lo stato delle infrastrutture. L'ISTAT ci dice che, nel 2015, la presenza di ostacoli accidentali o

fissi sulla strada ha provocato la morte di 89 centauri e il ferimento di altri 1.709: il 28% delle vittime provocate da queste cause sono motociclisti. Per queste ragioni, ANCMA sta spingendo affinché nel codice della strada vengano approvate

modifiche che tutelino gli utenti delle due ruote: dal riconoscimento dello status di "utenti vulnerabili" alla messa in sicurezza dei guard rail. Purtroppo il disegno di legge che dovrebbe riformare il codice stradale è fermo al Senato da ormai due anni e per ora sembra lasciare poche speranze che il processo di riforma veda la fine.

Il settore moto tra tecnologia e sicurezza. Quali sono le tendenze in atto?

Il ruolo del veicolo e della sua evoluzione tecnologica è spesso sottovalutato nell'analisi dell'incidentalità stradale. Negli ultimi anni invece, lo sforzo dei costruttori è andato nella direzione di progettare veicoli che sappiano adattarsi alle capacità di guida degli utilizzatori. In questo senso, l'elettronica ha giocato una parte molto importante: dall'evoluzione dell'ABS (reso obbligatorio dalla normativa comunitaria su tutti i modelli con cilindrata superiore a 125cc.), alle sospensioni "intelligenti", che si adattano alle caratteristiche della strada, dalla mappatura del motore, che permette al conducente di adattare le prestazioni della

moto alle proprie capacità di guida, ai raffinati sistemi antisaltellamento della frizione ed anti-wheeling per l'uso in pista. Il principio è che le moto del futuro prossimo avranno, di fianco al conducente in carne ed ossa, un pilota "virtuale", che sarà in grado di correggere gli errori e frenare le

intemperanze del primo. Raggiunta la maturità tecnologica, il prossimo obiettivo sarà quello di favorire la diffusione di questi dispositivi sul maggior numero possibile di modelli presenti sul mercato, a prezzi accessibili a tutti.

Occhio alla moto

Intervista con **Corrado Capelli**
Presidente Confindustria ANCMA

Si dice che "L'amore per la moto riesce, quasi per magia, a liberare l'energia imprigionata nel cuore degli uomini, e a illuminare i sotterranei dell'anima." Questo è certamente vero perché viaggiare in moto è un evento piacevole, sarà per il senso di libertà che genera oltre che per la comodità in alcuni ambiti. Ma è anche una modalità di trasporto pericolosa, e i dati sull'incidentalità stanno lì a dimostrarlo. Ma la tecnologia, in tale contesto ha già fatto molto per mettere in sicurezza il motociclista, e molto ancora potrà fare.

Incidentalità stradale e moto. Quali sono gli ultimi dati disponibili?

Il 2015 ha segnato un momento di svolta nell'incidentalità stradale, con un inversione di rotta nel numero degli incidenti e delle vittime, che - fino all'anno precedente - erano in costante calo. I dati relativi ai veicoli a due ruote sono in linea con questo trend, avendo fatto registrare un aumento - rispetto al 2014 - del 5% delle vittime e dello 0,3% dei feriti. Il ritorno al segno più non pregiudica gli ottimi risultati registrati negli anni precedenti (nell'ultimo lustro le vittime su veicoli a due ruote sono diminuite del 23%, facendo registrare un trend ancora migliore rispetto a quello delle auto, che si sono "fermate" a - 15%), ma di certo si tratta di un campanello d'allarme che deve essere valutato con molta attenzione.

"Il 2015 ha segnato una inversione di tendenza in ambito delle 2 ruote con un aumento delle vittime (+5%) e dei feriti (+0,3%)"

Sistemi telematici che registrano moto a terra ed inviano i soccorsi in automatico. Si sta diffondendo la Scatola Nera non solo per le auto ma anche per le 2 ruote. Un ulteriore passo avanti in nome della sicurezza?

La guida interconnessa non potrà escludere, in futuro, i veicoli a due ruote. I costruttori europei di motocicli, rappresentati dall'ACEM, hanno recentemente sottoscritto un protocollo d'intesa, in virtù del quale si impegnano a promuovere e sviluppare applicazioni ITS per migliorare la sicurezza degli utilizzatori. L'accordo prevede la messa in commercio di almeno un modello equipaggiato con dispositivi ITS, nel caso come optional, entro il 2020. C'è poi la ricaduta sul versante assicurativo: l'esistenza di sistemi telematici a bordo del veicolo dovrebbe consentire anche un risparmio sulle polizze. Secondo nostre stime, la Scatola Nera può portare risparmi del 25% sul costo assicurativo, con punte di 200 euro per gli scooter e 350 euro per le moto.

“Le 2 ruote devono essere dotate di dispositivi telematici in grado di aumentare la sicurezza del conducente, consentendo anche un forte risparmio sulla polizza”

Quali le regole da ricordare sempre quando si viaggia su 2 ruote?

Innanzitutto che vedere non equivale ad essere visto: la mancata percezione di moto e scooter è tra le principali cause di incidente. Le caratteristiche fisiche e dinamiche delle due ruote (piccole dimensioni, elevata accelerazione), unite alla distrazione degli automobilisti, sono spesso causa di errata interpretazione delle intenzioni del motociclista, con conseguenze che possono essere anche molto severe. È fondamentale prevedere i pericoli, prima ancora che si manifestino. Poi c'è il tema della manutenzione del mezzo: il veicolo deve essere portato in officina per tagliando e controlli con la stessa frequenza con la quale una persona che non vuole avere problemi di salute va dal medico per un check-up. Ed infine non si può dimenticare nemmeno l'aspetto dell'abbigliamento protettivo: il casco è obbligatorio e l'utilità del paraschiena dovrebbe convincerci a vincere il fastidio di doverlo indossare.

SlimBox di Viasat, la chiamata salvavita debutta sulle 2 ruote

Nell'ambito del progetto "ANIA Campus", iniziativa che si pone l'obiettivo di ridurre il rischio stradale per chi utilizza moto e scooter, migliorando le competenze tecniche alla guida, Fondazione ANIA mette a disposizione gratuitamente per 3 anni in comodato d'uso 500 apparecchi "Scatola Nera" installati con funzioni di antifurto satellitare (Slimbox moto). Si tratta di una piccola centralina da installare a bordo del motociclo, dotata di tecnologia GPS e GSM/GPRS, che funziona da localizzatore e, tramite la Viasat appS, da emergency call per ricevere qualunque tipo di soccorso H24: medico, meccanico o delle Forze dell'Ordine qualora ci si sentisse minacciati. In caso di moto a terra, il sistema invia un allarme automatico e geolocalizzato alla Centrale Operativa Viasat che si attiva per l'assistenza, avendo già a disposizione i dati del chiamante e la sua posizione, fattori che garantiscono una maggiore tempestività degli interventi. In caso di furto del veicolo, il motociclista può contattare la Centrale Operativa Viasat che localizza la moto e attiva la rapidamente la Polizia per favorire il ritrovamento della mezzo.

Gli interessati, per aderire all'iniziativa, dovranno compilare l'apposito modulo di adesione e saranno poi contattati per predisporre l'installazione del sistema telematico da parte di Viasat. Al termine del triennio gratuito di utilizzo, il cliente potrà decidere se disinstallare senza costi il sistema oppure continuare a utilizzare il dispositivo, instaurando un rapporto diretto Viasat. Lo scorso anno, il progetto "ANIA Campus" è stato portato in 16 città italiane (Genova, Torino, Milano, Treviso, Trieste, Bologna, Firenze, Teramo, Caserta, Bari, Potenza, Crotone, Vibo Valentia, Palermo, Napoli, Roma) e i partecipanti hanno usufruito di corsi di guida sicura con utilizzo di scooter elettrici.





piccolo centro. E "racconta" cosa sta succedendo in quel preciso istante. Bisognerà intervenire con un medico e l'ambulanza o contattare le Forze dell'Ordine? Magari inviare un Carro Attrezzi? Insomma, dalla chiamata in Centrale, nel giro di pochi secondi il servizio viene confezionato e servito professionalmente.

Una struttura che genera quanti e quali numeri?

I servizi che Viasat offre ai suoi Clienti sono numerosissimi e l'azienda ha scelto di farlo creando una struttura molto forte e qualificata in grado di rispondere alle diverse situazioni con cui i nostri operatori entrano in contatto ogni

giorno. Sono tanti i numeri da poter raccontare, significativi e in costante crescita. Nel 2016 abbiamo registrato quasi 2 milioni di interazioni tra i Clienti e i nostri 120 operatori distribuiti in 3 sedi. Una di queste, quella di Torino, è stata recentemente inaugurata e le innovative strutture permetteranno l'incremento delle potenzialità tecnologiche ed operative dei servizi di sicurezza, protezione e assistenza per oltre un milione di clienti-utenti.

Abbiamo aiutato oltre 16mila persone coinvolte in incidenti e gestito oltre 2mila furti d'auto. Un servizio offerto ventiquattro ore su ventiquattro, sette giorni su sette; Natale, Pasqua, Capodanno e Ferragosto compresi, mirato a fornire un servizio di assistenza qualificato e di valore aggiunto. Utilizzando esclusivamente, è sempre bene ricordarlo, tecnologia "made in Viasat". Insomma, pensiamo, progettiamo e sviluppiamo qui, a casa nostra. Siamo una magnifica realtà tutta Italiana, con una visione proiettata al di fuori dei nostri confini, che ci ha portato ad essere tra i primi 10 player al mondo.

Tanta tecnologia che permette di aiutare le persone in difficoltà che si attendono la risoluzione di un problema. In questo caso che ruolo gioca la tempestività dei soccorsi?

Gioca un ruolo decisivo. Negli incidenti stradali si parla "golden hour" per indicare il tempo entro il quale un soccorso efficace contribuisce alla sensibile riduzione delle morti evitabili, nonché degli esiti invalidanti. La risposta del sistema è considerata all'altezza se

l'ambulanza è presente sul luogo dell'evento, entro 8 minuti dalla chiamata nell'area urbana ed entro 20 nell'area extraurbana, garantendo un intervento qualificato ed un trasporto protetto fino al più vicino ospedale. Anche in caso di furto d'auto, la velocità è tutto e in caso di allarme la Centrale attiva le Forze dell'Ordine in meno di 120 secondi, garantendo un recupero quasi totale del

mezzo nei primi 60 minuti. Non ultimo, anche un guasto meccanico può generare pericolo ed essere d'intralcio alla corretta mobilità stradale e quindi l'intervento deve essere fatto rapidamente.

La sicurezza è servita

Intervista con **Nicodemo Magliocca**
Responsabile Operation VIASAT S.p.A.

24 ore al giorno, sette giorni su sette, Natale, Capodanno, Ferragosto compresi. La Centrale Viasat non abbandona mai il proprio Cliente: grazie alla propria tecnologia e alla professionalità degli operatori, gestisce quotidianamente furti, incidenti, richieste di soccorso sanitario e meccanico o in caso di aggressione, inviando tempestivamente sul posto l'ambulanza, il carro attrezzi o le Forze dell'Ordine a seconda della necessità. Insomma, è il centro nevralgico di ogni servizio, un gioiello tutto made in Italy.

La Centrale Viasat è da sempre il cuore pulsante dell'Azienda. Ma è la Sala Operativa quella che suscita maggiore fascino. Perché?

Perché è qui che si gioca la partita più importante. La Sala Operativa è, infatti, il motore, la forza, la fantasia e la bellezza di quest'Azienda: ogni Cliente che ha bisogno di parlare con Viasat passa da qui. Programmi sofisticati e operatori altamente specializzati permettono il monitoraggio dell'auto e dei suoi occupanti e garantiscono tempestività e professionalità in ogni tipo di intervento. Cuffia, monitor, occhi puntati sullo schermo e un cervellone che elabora dati alla velocità della luce: ed ecco che l'auto compare fra le strade cittadine, siano esse di una metropoli come Roma o Milano, che un

"Nel 2016 abbiamo registrato 2 milioni di contatti tra i nostri Clienti e gli operatori, aiutato 16mila persone coinvolte in incidenti e gestito oltre 2mila furti d'auto"

A tal proposito Viasat ha realizzato una piattaforma che prevede la satellizzazione di 400 carri attrezzi che andranno su e giù per le strade italiane per offrire un soccorso rapido e qualificato, entro i primi 28 minuti. Al Cliente viene inoltre offerto un servizio interattivo tale per il quale attraverso lo smartphone è in grado di monitorare attraverso una mappa la posizione del carro rispetto al mezzo da soccorrere.

Ma la Centrale è molto di più. Ci sono tante altre entità che la compongono. Ce ne può parlare?

È verissimo. Quando parliamo di Centrale si pensa immediatamente alla sala di emergenza. C'è, invece, anche un altro mondo che contribuisce in maniera determinante ad erogare un servizio attento. Vantiamo un

"24 ore al giorno, sette giorni su sette, Natale, Capodanno, Ferragosto compresi. La Centrale Viasat non abbandona mai il proprio Cliente"

reparto autonomo che offre assistenza ai nostri 2.220 installatori e dealer certificati, in grado di interpretare ogni esigenza o raccogliendo ogni eventuale richiesta; un altro che offre ai nostri potenziali Clienti le necessarie informazioni su prodotti e servizi Viasat o che accoglie le critiche di quelli che sono già nostri Clienti trasformandole in opportunità di crescita e di miglioramento per l'azienda. C'è poi il reparto tecnico composto da grandi professionisti custodi dei nostri terminali. Si tratta di personale in grado di vigilare e sorvegliare tutto il nostro parco installato. Mi riferisco nello specifico a persone che sono in grado di parlare ai nostri dispositivi dominandoli e interpretando ogni eventuale malfunzionamento. È chiaro che in questi reparti c'è tutto il nostro know-how: questa è Viasat!

Ti proteggo!

Maurizio operatore di Centrale da 9 anni: "Il primo obiettivo è ascoltare con molta calma la richiesta del Cliente per catturare qualsiasi informazione, anche quella più insignificante, perché a valle di tutta l'operazione potrebbe trasformarsi in un particolare determinante. Capite le esigenze e soprattutto le condizioni in cui si trova, si agisce in maniera idonea, localizzando il veicolo e attivando i soccorsi necessari. È un lavoro molto impegnativo, richiede grande attenzione e velocità. Non possiamo mai permetterci un attimo di distrazione".

Alessandra, operatrice di Centrale da 6 anni: "Soccorrere un automobilista in difficoltà è una grande sfida. Così come aiutare un autista di Tir, magari vittima di una rapina, o una donna che si sente minacciata o in pericolo. Ci vuole preparazione, precisione e molto spesso, sangue freddo. Aiutare o, ancor di più, salvare una persona, grazie a un soccorso gestito in maniera puntuale e tempestiva, ti ripaga di tanto lavoro. E quando arriva la chiamata di un Cliente in Sala il 25 Dicembre all'ora di cena solo per farti gli auguri di Natale, ti accorgi anche del bene che stai facendo".

Claudio, operatore di Centrale da 3 anni: "C'è il Cliente che ogni giorno, per lavoro, piacere, studio, o per necessità esce da casa con la macchina. Può passare una vita senza che succeda nulla, ma può venire il momento di avere bisogno del nostro aiuto immediato. E già, perché nel caso di furto dell'auto, di problemi meccanici, di malore, di minaccia o aggressione o nell'eventualità di un incidente stradale, scendiamo in campo noi. Fatica sì, ma anche tanta soddisfazione: sapere che in quel momento il Cliente potrebbe essere in difficoltà e che il nostro lavoro è fondamentale, ci tiene sempre svegli e attenti e, al termine dell'intervento, ci fa sentire utili.



Viasat Group

punta forte sulla ricerca

Di **Marco Annoni**,
Amministratore Delegato VEM SOLUTIONS



Tra i tanti pregi che ha il nostro Paese, uno è certamente quello di essere considerato "Campione" della telematica mondiale. Nei prossimi anni assisteremo a uno sviluppo esponenziale dei sistemi info-telematici che cambieranno radicalmente il paradigma della mobilità dei mezzi e delle merci. È questa una grande opportunità per il progresso e l'innovazione del nostro Paese con tutti i benefici che ne potrebbero derivare in termini di crescita economica, di competenze professionali e, quindi, occupazionali.

Il mondo della telematica veicolare è in costante evoluzione sia in termini di domanda di servizi innovativi che di tecnologie. Il concetto di veicolo connesso con l'ambiente circostante (veicoli, infrastruttura stradale, centri servizio, ...ecc.) sta diventando sempre più una realtà al fine di rendere il suo uso più sicuro, efficiente ed ecosostenibile.

La Commissione Europea ha accelerato questo processo con la pubblicazione di linee guida, raccomandazioni e interventi normativi che hanno portato alla definizione del piano di Azione ITS (Intelligent Transport Systems) che utilizza la tecnologia ICT per far comunicare i veicoli e sviluppare i nuovi servizi che stanno gradualmente trovando attuazione nei vari paesi Europei, con solu-

La Mobilità Intelligente in Italia vale 1,5 miliardi

In Italia, il mercato delle soluzioni smart per la mobilità intelligente è in forte crescita e vale 1,5 miliardi di euro. In 10 anni è triplicato quando nel 2004 valeva solamente 550 milioni. Una crescita che non si ferma ed anzi è previsto un tasso di crescita medio annuo del 13,8% a partire dal 2017. Dati estremamente importanti che mettono in mostra un settore in piena salute e che arrivano da Tts Italia, associazione che raggruppa i più importanti esponenti delle tecnologie nei trasporti.

Sul podio per fatturato, le tecnologie per la connected car, seguite dai sistemi di controllo e gestione del traffico e dall'infomobilità. Il 59,5% delle aziende del

settore è situata al Nord, il 29% è al Centro e l'11,5% al Sud e nelle Isole. La maggior parte hanno dimensioni piccolissime (36,9%) e piccole (36,9%). Solo il 15,6% sono di medie dimensioni e il 10,7% grandi aziende. Quest'ultime (grandi e medie) però forniscono occupazione al 78,4% del personale ITS complessivo, che ha registrato un trend di crescita medio annuo del 13,4% tra il 2012 e il 2014, passando da 3.074 a 3.487 dipendenti. Si tratta di aziende con una grande vocazione verso gli scambi internazionali: il 48% delle aziende intervistate ha esportato prodotti e servizi all'estero e con una spiccata propensione verso la ricerca e l'innovazione: il

76% delle aziende ha investito in R&S, per un totale di circa 67 milioni di euro (pari al 6,9% del fatturato).

Tra le macroaree settoriali, sono i sistemi per la gestione dell'auto connessa ad ottenere il fatturato più alto (323,23 milioni di euro), seguiti dalla gestione del traffico (260,86 milioni), dall'infomobilità (136,04 milioni), dai sistemi di pagamento elettronico (134,61), dalla telematica per il trasporto merci (47,36 milioni), la gestione del trasporto pubblico locale (30,53 milioni) e infine, sistemi per il trasporto ferroviario (23,33 milioni), i nodi aeroportuali (8,2 milioni) e il trasporto marittimo (4,81 milioni).

Per quanto concerne, infine, le previsioni di breve (2017) e medio (2020) termine, le aziende intervistate confermano il trend crescente del mercato ITS. In particolare per il 2017 si prevede un incremento medio annuo del 7% circa rispetto al 2014. I numeri al 2020 appaiono ancora più incoraggianti. Secondo

zioni che sono concepite per interlavorare a livello Europeo. Come in ogni campo di applicazione delle tecnologie di telecomunicazione, il ruolo del processo di standardizzazione è fondamentale per creare le condizioni per una reale interoperabilità delle soluzioni a livello Europeo e ha un ruolo primario di abilitatore.

L'eCall, il servizio di chiamata di emergenza veicolare che sarà obbligatoriamente installato sui nuovi modelli di veicoli omologati, a partire dalla primavera del 2018, costituirà plausibilmente il passaggio definitivo verso l'adozione pervasiva di dispositivi telematici a bordo dei veicoli e si andrà ad affiancare alle altre soluzioni già disponibili per la gestione flotte come, ad esempio, il telepedaggio, i servizi assicurativi, la navigazione.

Le nuove sfide per lo sviluppo di servizi telematici abilitati dal paradigma del veicolo connesso riguarderanno i sistemi a supporto della sicurezza abilitati dalla comunicazione diretta tra veicoli V2V (vehicle-to-vehicle) o, più in generale, tra il veicolo e l'ambiente circostante (e.g. infrastruttura stradale intelligente, pedoni, ciclisti, motociclisti, ...ecc). Si parla appunto di comunicazione V2X per indicare come il veicolo diventerà sempre più parte integrante di un universo di oggetti intelligenti che comunicano e cooperano tra loro, con un differente livello di coinvolgimento umano. L'evoluzione naturale sarà verso la guida autonoma nella quale la probabilità di incidenti viene minimizzata grazie alla capacità del veicolo di "interpretare" la realtà circostante e muoversi in sicurezza. L'altro settore di probabile espansione sarà quello a

"Il mondo della telematica veicolare è in costante evoluzione, sia in termini di domanda di servizi innovativi che di tecnologia, al fine di rendere l'auto più sicura, efficiente ed ecosostenibile"

supporto della mobilità ecosostenibile (mobilità elettrica, Mobility as a Service, ...ecc.)

In Viasat Group, VEM Solutions è la struttura che si focalizza sull'attività di R&D e sull'innovazione. La missione primaria è quella di identificare e sviluppare soluzioni innovative che possano portare un vantaggio competitivo alle aziende del Gruppo, senza escludere la possibilità di cooperazione con altre aziende leader della filiera. L'innovazione nel settore dell'ITS e della telematica è uno degli elementi fondamentali per ottenere uno sviluppo continuativo del business ed una evoluzione dell'offerta in grado di rispondere alla domanda in costante evoluzione.

Questo diventa particolarmente importante in un momento in cui il Gruppo Viasat si sta espandendo per offrire servizi telematici ad un numero crescente di mercati nazionali che possono manifestare dinamiche, priorità, normative locali ed esigenze diverse.

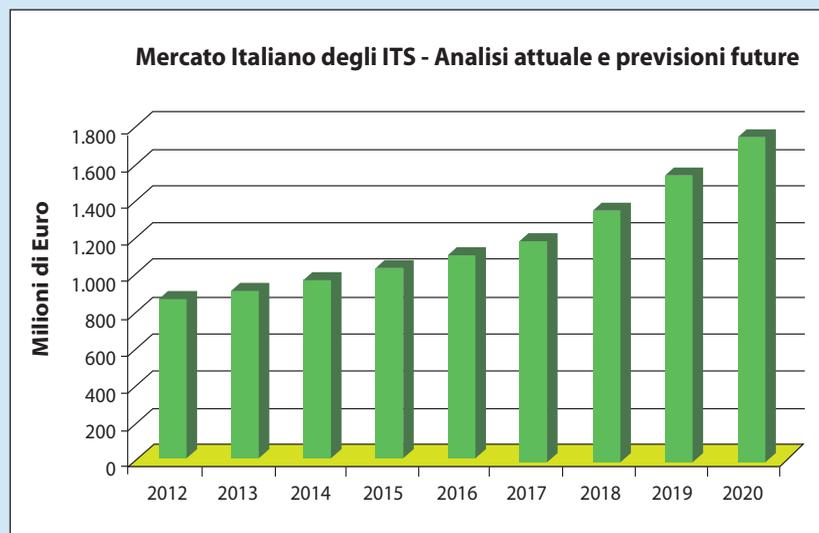
Nel medio termine, la presenza del Gruppo in differenti Paesi e mercati costituirà certamente un punto di forza ed un vantaggio competitivo rispetto ad altri TSP focalizzati principalmente sul mercato nazionale.

Al fine di sfruttare questo potenziale

è fondamentale individuare le sinergie tra i vari mercati e le soluzioni attualmente a catalogo al fine di razionalizzare l'evoluzione dell'offerta tramite l'armonizzazione dell'offerta a livello di Gruppo, con evidenti benefici in termini di ottimizzazione dei costi e globalizzazione della proposta di servizio. E VEM Solutions intende continuare a giocare un ruolo primario in questo campo.

gli intervistati, infatti, la diffusione su larga scala dei servizi eCall obbligatori per tutti i nuovi veicoli a partire dalla primavera del 2018, la diffusione dei sistemi di guida cooperativa, la disponibilità dei fondi del PON Metro per le città metropolitane e dei fondi POR, l'introduzione di nuove normative sulla bigliettazione elettronica, nonché il varo auspicato da tutti di politiche di attuazione del Piano ITS Nazionale specie sull'innovazione delle infrastrutture (iniziativa Smart Road) e sui sistemi di guida cooperativa, dovrebbero far crescere il mercato con un tasso medio annuo del 13,8% tra il 2017 e il 2020.

Passando, infine, ad esaminare le previsioni per i singoli segmenti di mercato, dall'indagine emerge che i settori con il maggior tasso di crescita al 2017 risultano essere gli ITS per la gestione del traffico e della mobilità e per il trasporto pubblico locale, seguiti dai sistemi per il trasporto merci e la logistica e i sistemi di paga-



mento elettronico dei servizi di mobilità. Riguardo al 2020, invece, le tecnologie che avranno più mercato saranno quelle relative alla connected car. In tale seg-

mento di mercato rientrano le innovazioni che riguardano il tema dell'eCall, infotainment e tutta la sensoristica per migliorare la sicurezza di guida.



Un tempo, c'erano le utilitarie e le sportive, e c'erano le macchine grandi, che significavano lusso, benessere. Chi voleva trasmettere un'immagine di sé più importante, economicamente benestante, andava in giro con un macchinone. Oggi il lusso è ampiamente disponibile su auto di uso quotidiano, personale e dunque piccole. Un tempo se ti sedevi al volante di un'auto, quella era la tua, in senso lato. Oggi magari la stessa macchina è nella tua disponibilità giusto il tempo dell'utilizzo, prima di cambiare padrone,

sempre pro-tempore. Quando andavi in giro, eri tu a comunicare agli altri dove ti trovavi, se ti muovevi velocemente ovvero eri bloccato nel traffico. Se tu eri lì, voleva dire che anche la tua auto c'era. Chi notava la tua auto parcheggiata, poteva dedurre che nei paraggi ci fossi anche tu, il suo proprietario. Oggi è l'auto stessa che sta in collegamento con una pluralità di server riceventi e – nel caso – ti informa di ciò che può esserti utile. La macchina legge i segnali stradali e te li visualizza meglio. Legge i limiti di velocità e ti allerta se li hai superati. Calcola il tempo che impie-

gherà ad arrivare alla destinazione impostata. Se c'è una curva, curverà. Se c'è un ostacolo frenerà.

Quando l'auto era una, dipendeva dal suo guidatore in tutto e per tutto. Quelle di oggi sono in grado di farsi un check-up da sole e informarti se necessita un intervento, che sia il semplice gonfiaggio del pneumatico ovvero la sostituzione di parti usurate.

Ovviamente, il cambiamento parte da noi. Abbiamo pian piano abbandonato quel legame forte, personale, che avevamo e vole-

vamo con la nostra automobile. Ce ne siamo distaccati, per usarla all'occorrenza. Così, lei deve essere disponibile per noi e anche per altri. Deve poter dialogare, dirci dove si trova. Consentirci di usarla senza essere in possesso delle chiavi. Tutto possibile, tutto facile. Già, ma non da tanto. È la tecnologia telematica, unita alle reti di

comunicazione, che rende possibile tutto questo. E la cosa fantastica è che non bisogna necessariamente cambiare la nostra auto per accedere a questa nuova tecnologia. Possiamo anche dotare le automobili che abbiamo, magari non tutte, con dispositivi di ultima generazione e cominciare ad usare un'auto nuova. È sempre lei, all'apparenza, ma ci permette nuove cose, nuove funzioni. La bellezza della rivoluzione digitale è questa. Che puoi, entro certi limiti, aggiornare il tuo dispositivo e restare al passo.

Non sono più gradini, ma una graduale salita.

La diaspora dell'automobile

Di **Pier Luigi del Visco**

Direttore Centro Studi FLEET&MOBILITY

L'automobile ha accompagnato la società occidentale attraverso il secolo scorso, detto anche secolo breve, perché iniziato forse solo dopo la Grande Guerra. È stata molto amata, e anche molto odiata. È stata un simbolo, di libertà, di benessere, di non povertà, di opposizione politica, di sviluppo industriale, di progresso, di ritmi frenetici, di città congestionate, di passeggiate fuori porta, di spazio intimo, di strumento di socializzazione e chissà di quante altre cose. Ognuno faceva riferimento all'automobile, quando la usava e quando no, chi l'aveva e chi no. Nella sua unicità era declinabile e adattabile per innumerevoli usi, sia pratici sia simbolici, evocativi.

Quelle auto, quegli oggetti, ancora girano. Le strade ne sono piene, anche troppo, in certi momenti e in certi punti. Ma noi le stiamo trasformando in qualcosa di diverso. In tante cose diverse. Ognuna probabilmente migliore di quella di prima, ma diversa. Fisicamente, è ancora lei, quell'unica automobile che ci ha accompagnato per un secolo. Ma dentro, le più recenti, hanno già il nuovo, hanno quella tecnologia che ci permette di declinarle in innumerevoli usi diversi. Più propriamente, quella tecnologia che consente a noi di avere tanti rapporti con l'automobile. A cominciare dalla classificazione del prodotto stesso, ma non solo.

“Le auto di oggi, rispetto a quelle di qualche anno fa, hanno quella tecnologia che ci permette di declinarle in innumerevoli usi diversi”

Viasat, Mapfre Warranty e Kairos: un accordo nel segno della fidelizzazione



Valerio Gridelli, Amm. Delegato Viasat: *“Le prospettive di crescita del settore Automotive dipendono dalla tempestività e dalla capacità di rinnovamento nell’acquisire un vantaggio competitivo, sfruttando appieno le opportunità tecnologiche disponibili. Ed è proprio quello che si propone questa nuova partnership commerciale: mettere a fattore comune le enormi potenzialità della telematica per offrire ai Clienti, attraverso dispositivi di ultima generazione, servizi a valore aggiunto in termini di protezione, sicurezza, diagnostica predittiva, ma anche di fidelizzazione”.*

Viasat e Mapfre Warranty – società controllata da Mapfre Asistencia, multinazionale di assicurazioni, leader nell’assistenza e rischi speciali –, in collaborazione con Kairos – società milanese attiva nei servizi commerciali di telemetria e di telediagnosi con l’intento di rivoluzionare il rapporto Dealer-Cliente –, hanno avviato una importante collaborazione per unire il proprio know-how nel segmento Automotive. Tre realtà, tre aziende accomunate da una condivisione dei valori e principi di integrità, vocazione al servizio e leadership nell’innovazione. L’obiettivo non è solo di presentarsi sul mercato come aziende leader, ognuna nel proprio settore, ma nell’intuizione di poter, insieme, sfruttare le proprie expertise e specificità per offrire soluzioni innovative, in grado di porre al centro il Cliente finale. In particolare, il dispositivo Viasat, nelle versioni CareBox e SecurityBox, installato a bordo del veicolo funziona come un localizzatore satellitare e comunica con la Centrale Operativa Viasat per offrire al Cliente servizi di sicurezza antifurto e assistenza in caso di crash. Il sistema si completa con il Viasat Dealer Portal, un applicativo web che, partendo dall’analisi dei dati forniti dai veicoli, permette di accedere a informazioni costantemente aggiornate sul veicolo e proporre attività tese a garantire una puntuale e corretta manutenzione presso il concessionario (ad esempio tagliandi, diagnosi, controlli, scadenze assicurative, ecc.).

“Viasat e Mapfre Warranty e Kairos: insieme per mettere a disposizione soluzioni innovative in grado di porre al centro il Cliente finale, offrendo soluzioni sempre più in linea con le sue esigenze”

Gian Paolo Aliani Soderi, Direttore Generale MAPFRE ASISTENCIA Italia: *“Il concetto di innovazione nel settore automotive è legato indissolubilmente a un’idea di veicolo che, grazie alla tecnologia, è connesso a dispositivi elettronici. Mapfre Warranty vanta una forte esperienza di oltre 15 anni e, in particolare, una leadership nel mondo dei servizi a 360 gradi per il post vendita. Siamo da sempre al fianco dei Dealer con una presenza capillare su tutto il territorio e, grazie all’accordo con Viasat e Kairos, forniamo una risposta concreta ed efficace, nonché tecnologica, ai reali bisogni dei concessionari in tema di fidelizzazione del Cliente finale, personalizzazione dei servizi attraverso il CRM e telediagnosi, così da offrire loro reali margini economici”.*

Junior Cardoso, Co-Founder e CEO di Kairos System: *“Stiamo vivendo la Quarta rivoluzione industriale. Le nuove tecnologie producono grandi quantità di dati che necessitano di gestioni accurate e analisi specifiche per l’estrazione di valore. In questo contesto pensiamo che continui a essere centrale il ruolo delle persone e della loro expertise di settore. La nostra azienda offre al Dealer prodotti innovativi e informazioni per una gestione ottimale e personalizzata dei processi, formazione e servizi. La chiave di volta di questo nuovo modello di business è il passaggio dal marketing massivo al marketing one-to-one”.*

Connected Car: boom del mercato nei prossimi 3 anni



Il percorso è segnato ed è inarrestabile. Quali le conseguenze più evidenti in termini di sicurezza, ambiente e magari anche di costi e tempo risparmiato?

Nel 2020, il 90% delle auto di nuova immatricolazione sarà connesso, con una serie di vantaggi che contribuiranno a una crescita del parco circolante ancora più rapida negli anni successivi. La connessione tra veicoli e infrastrutture abilita una serie di ausili alla guida che porteranno a: maggior sicurezza, grazie alla riduzione degli errori umani che oggi causano oltre il 90% degli incidenti; riduzione dei consumi, grazie all'ottimizzazione in tempo reale delle strategie di guida, in funzione delle condizioni del traffico e della segnaletica; riduzione dei costi e personalizzazione dei servizi, assicurativi e non, grazie alla possibilità di profilare più precisamente lo stile di guida e l'uso dell'auto.

Secondo le analisi di AlixPartners, l'auto connessa permetterà all'automobilista di risparmiare circa 800€ all'anno sul costo totale di esercizio dell'automobile, generando quindi una forte propensione all'acquisto dei servizi di connettività. Dovremo però aspettare almeno un decennio, il tempo necessario perché si attivi anche un'ampia

disponibilità e integrazione di servizi sul territorio.

Intervista **Giacomo Mori**
Managing Director ALIXPARTNERS

Guida autonoma, multimedialità, propulsione elettrica e ibrida, sistemi di sicurezza evoluti, connettività: il mondo dell'automotive sta cambiando pelle e si trova ad affrontare una delle trasformazioni più importanti dell'ultimo secolo. Anzi, gran parte del settore è già ampiamente immerso in questo cambiamento, che rappresenta per tutti una grossa sfida. Solo chi riuscirà a tenere il passo con i grandi mutamenti in atto potrà sopravvivere in un settore che diventa ogni giorno più competitivo.

Auto connessa è una definizione in cui rientrano quali forme di comunicazione? Insomma, cosa si intende con Connected Car?

Con il termine connected car si intende la possibilità per un veicolo di scambiare informazioni con l'esterno, con altri veicoli (Vehicle to Vehicle, o V2V) o con le infrastrutture (Vehicle to Infrastructure, o V2I), per rendere la guida più sicura e il traffico più fluido, a vantaggio degli utenti della strada e dell'ambiente. Le informazioni che possono essere scambiate sono molteplici: posizione, velocità dei veicoli e pedoni, consumi, stato della segnaletica stradale, informazioni sul traffico, presenza di stazioni di servizio / assistenza e molte altre, che devono fluire verso il guidatore in modo ordinato, per costituire un aiuto e non una distrazione.

"L'interesse dell'automobilista si rivolgerà alla sicurezza attiva e preventiva e all'economicità di esercizio, data dalle nuove soluzioni intelligenti"

Immagino che l'erogazione dei servizi prevederà su scala europea uno standard di comunicazione, di protocolli, di piattaforme aperte multiservizio. Su questo tema cosa può dirci?

Il problema non è tecnologico: la rete di comunicazione sarà eterogenea, con diversi standard che sono in larga misura esistenti o evoluzioni di sistemi esistenti. La complessità risiede invece nella molteplicità dei servizi offerti e nelle implicazioni legate all'utilizzo di questi servizi. Semplificando, l'offerta può essere segmentata tra servizi Internet "generali", servizi di "mobilità intelligente", e servizi di ottimizzazione della "gestione veicolo". Tutti questi saranno accessibili mediante specifiche offerte all'acquisto del veicolo o forme di

abbonamento e richiederanno lo sviluppo di una pluralità di piattaforme software prevalentemente aperte e in parte proprietarie. Bisognerà inoltre risolvere le questioni legate a sicurezza, sensibilità dei dati, responsabilità dei diversi soggetti coinvolti e tutela della proprietà intellettuale, attualmente oggetto di attenzione da parte degli organismi regolatori in Europa e nel mondo.

Gli utenti fino a che punto saranno preparati a pagare servizi di connettività? E oggi i consumatori a quali "voci" danno maggiore importanza per l'acquisto di un veicolo?

Si prevede che nel 2020 il mercato globale delle auto connesse possa generare un fatturato di 68 miliardi di Euro, pari a 160 Euro per utente; la spesa sarà più concentrata sui servizi a valore ag-

giunto e meno sull'hardware di connessione, che sarà sempre più una commodity. L'interesse dell'automobilista si rivolgerà alla sicurezza attiva e preventiva e all'economicità di esercizio, data dalle nuove soluzioni intelligenti; le prestazioni e l'affidabilità resteranno un prerequisito per l'acquisto, ma perderanno progressivamente la loro caratteristica di elemento differenziante tra i diversi marchi.

L'auto del futuro è anche sinonimo di affari? La connettività rende possibili nuovi modelli di business?

Certamente sì. Mentre oggi il business tradizionale dell'auto (produzione di componenti e veicoli, vendita, assistenza e servizi finanziari) rappresenta più del 90% dei profitti della filiera, nel 2030 rappresenterà poco più del 60%, a beneficio delle nuove tecnologie e dei business digitali. Costruttori e fornitori di componenti tradizionali competeranno con nuovi player tecnologici, sempre più numerosi e dinamici, in grado di conquistare fette significative del mercato futuro, grazie alla capacità di anticipare e interpretare i bisogni degli automobilisti e alla loro velocità d'innovazione e sviluppo.



IL CIRCOLO VIRTUOSO DELLA TELEMATICA PER LE FLOTTE AZIENDALI

Una mobilità tradizionale, diventata statica, troppo comoda e sicuramente troppo rigida per l'utente di oggi, ha spinto le aziende a generare nuovi modelli di business e l'offerta di mobilità sta cambiando proprio come i profili e le esigenze dei "viaggiatori". È quanto emerge dalla ricerca sulle Flotte Aziendali promossa da Top Thousand, l'Osservatorio sulla mobilità aziendale composto da Fleet e Mobility Manager di grandi aziende nazionali e multinazionali.

Il risultato più eclatante è rappresentato da quanto negli ultimi 24 mesi, la telematica abbia rafforzato il proprio ruolo strategico con l'obiettivo di supportare e rendere più agevole e sicura la guida del driver e, contestualmente, migliorare la capacità del fleet manager di monitorare la propria flotta.

Il navigatore (a bordo dell'80% dei veicoli) sembra ormai un optional irrinunciabile, seguito dal bluetooth (65%) e dai sensori di parcheggio (55%). Nell'elenco degli strumenti che semplificano la vita e facilitano l'uso dell'auto non mancano sistemi di sicurezza più o meno recentemente integrati sulle vetture in commercio, come il cruise control (40%), il sistema di frenata d'emergenza city (20%) o quelli di mantenimento corsia (10%), piuttosto che di rico-

noscimento dei cartelli stradali (5%). In forte crescita anche la connettività.

Se la telematica, da una parte, contribuisce a migliorare e rendere più sicuri gli stili di guida, d'altra parte permette anche al fleet manager di gestire al meglio il proprio parco auto, consentendo di monitorare e intervenire istantaneamente sugli indicatori chiave della performance della flotta, dalla scelta dell'auto, fino alle analisi e ai report statistici. Sempre a proposito di dispositivi tecnologici, la ricerca prende, inoltre, in considerazione due temi chiave: le BlackBox e i sistemi antifurto hi-tech. Per il 50% delle aziende intervistate la Scatola Nera è già realtà e una

"I dispositivi satellitari Viasat contribuiscono a rendere le flotte più efficienti e ad aumentare la soddisfazione dei driver. La multimedialità e l'assistenza generano un miglioramento dei comportamenti alla guida e una maggiore sicurezza, oltre ad un'ottimizzazione dei costi di gestione per i fleet manager"

parte significativa di chi ancora non la utilizza si è detto in procinto di installarla sui propri veicoli. Più complesso il tema dei furti, che da sempre colpisce in modo significativo i veicoli aziendali – con un danno annuo stimato pari a 57 mln di euro per il solo noleggio – mediamente più nuovi, mantenuti e appetibili per i trafficanti di vetture e pezzi di ricambio rubati. Nonostante la minaccia incombente, oggi non tutte le aziende decidono di contrastare con strumenti ad hoc la piaga dei furti. Le imprese più at-

Connected Car per arrivare a veicoli a guida autonoma. Sul tema quali le opportunità per la società e le industrie? E quali le perplessità?

L'auto connessa è un passaggio intermedio verso l'auto a guida totalmente autonoma che cambierà in modo radicale il paradigma della mobilità. Certamente i dividendi di questa rivoluzione, per la società e le aziende, sono impressionanti: nei soli Stati Uniti si stima un impatto di più di 300 miliardi di dollari per effetto dell'incremento di produttività, dovuto alla maggiore disponibilità di tempo non speso nel traffico, e ai risparmi sul carburante e sui costi sociali per incidenti evitati. Le aziende beneficeranno, inoltre, della grande quantità di informazioni su automobilisti e passeggeri per indirizzare iniziative di marketing mirate e sviluppare il proprio business. Non mancheranno i rischi: garantire la sicurezza da attacchi informatici non sarà un compito semplice e la ricchezza di informazioni sensibili disponibili richiederà regole chiare per il loro trattamento. Per le aziende, fallire in uno di questi ambiti, causando gravi incidenti o un uso improprio di informazioni, potrà mettere a rischio l'intero valore del business dell'auto a guida autonoma.

tente e preoccupate dal fenomeno si stanno però gradualmente dotando di dispositivi hi-tech per combattere questa battaglia. In particolare, il 61% delle flotte ha a bordo sistemi satellitari, mentre il 6% adotta antifurti con tecnologia in radio-frequenza. Il restante 33% si affida a sistemi meccanici/elettronici (volumetrici).

Il settore del noleggio veicoli in cifre

- Fatturato complessivo 5,4 miliardi di €
- Flotta 730.000 veicoli
- Immatricolazioni anno 317.000 veicoli
- Incidenza mercato automobilistico 19%
- Valore immatricolazioni 5,2 miliardi di €
- Rete assistenza 30.000 officine
- Entrate fiscali dal noleggio 2,1 miliardi di €
- Km percorsi/anno 21 miliardi

I numeri del noleggio a breve termine

- Fatturato 1,1 miliardi di €
- Flotta 145.000 veicoli
- Immatricolazioni 94.000
- Contratti di noleggio 4,5 milioni
- Giorni di noleggio 31 milioni
- Stazioni di noleggio 956

I numeri del noleggio a lungo termine

- Fatturato 4,3 miliardi di €
- Flotta 585.000 veicoli
- Immatricolazioni anno 223.000
- Clienti 65.000 aziende, 2.700 PA
- Clienti privati 10.000
- Veicoli usati venduti 160.000

I numeri del car sharing

- Utenti iscritti 648.000
- Flotta 4.400
- Km percorsi 11 mln

I numeri principali del fleet management

- Fatturato 65 milioni di €
- Veicoli gestiti 120.000

Fonte: ANIASA



auto con la Connected Car, alla sicurezza in casa con la Smart Home e il controllo e la riduzione dei consumi energetici in ambito Utilities. È proprio la Connected Car a confermarsi, nel mercato Italia, uno degli ambiti più rilevanti con oltre 5,5 milioni di auto connesse, pari a circa un settimo del parco circolante. Nella maggior parte dei casi (88% dei veicoli) la connettività è garantita dalle Scatole Nere con finalità assicurative, anche se sta crescendo a tre cifre (+135% nel 2015) la quota di auto nativamente connesse, che includono funzioni più avanzate relative alla gestione del veicolo ed alla sicurezza.

I Big Data salvezza o dannazione per l'automobilista? A fronte di una previsione di crescita del trasporto passeggeri motorizzati e del trasporto merci, diventa sempre più pressante la necessità di una nuova mobilità efficiente e sostenibile che permetta una migliore gestione dei flussi di traffico ed una maggiore sicurezza sulle strade. Ed è proprio l'arma non convenzionale dei Big Data a creare, nell'ambito dei trasporti, un ampio spettro di sfide e opportunità.

Sfide e opportunità che Viasat ha colto al volo nell'ottica di dare il suo contributo per costruire la nuova mobilità al servizio dell'automobilista e delle Pubbliche Amministrazioni. Al più presto grazie alle Connected Car, all'IoT, alle comunicazioni Vehicle to Vehicle e Vehicle to Infrastructure, ma più in generale grazie anche a servizi costruiti sui Big Data, opportunamente integrati tra di loro, ci saranno possibilità comple-

tamente nuove: la guida altamente automatizzata garantirà viaggi in autostrada rilassati, con l'auto che invierà avvertimenti alle altre auto per diminuire la velocità ed i veicoli in prossimità rallenteranno prima di una situazione di pericolo. Alla fine di un viaggio, i dispositivi di navigazione guideranno il conducente direttamente a un parcheggio libero e l'auto saprà anche trovare la sua strada per il garage in maniera completamente autonoma ed indipendente.

Questo lo scenario della mobilità del futuro, ma diversi servizi per la sicurezza per l'automobilista sono già presenti. Viasat, azienda leader nell'ambito della Telematica di bordo, da ben 30 anni lavora per supportare l'automobilista nei suoi spostamenti con una particolare attenzione al tema della sicurezza alla guida. La disponibilità di dati raccolti negli anni, nel pieno rispetto di quanto stabilito dalla regolamentazione della Privacy, rappresenta un ricco bagaglio di informazioni che, opportunamente lette, analizzate ed

elaborate, si stanno trasformando in servizi per l'automobilista legati alla connettività per una mobilità nuova e più sicura.

Un esempio interessante di trasformazione dei Big Data in Servizi a valore aggiunto per il Cliente è la sperimentazione che Viasat ha realizzato in collaborazione con Fondazione Ania. "Guida Sicuro" è un programma di educazione pensato per migliorare lo stile di guida e

Big Data, una nuova mobilità al servizio del cittadino

Di **Mario Bellotti**

Responsabile Marketing Strategico e Sviluppo Business Big Data VEM SOLUTIONS

Big Data: questi sconosciuti? Grande Fratello di memoria Orwelliana o un Fratello Maggiore per beneficiare di tanti servizi utili per il miglioramento dello stile di vita? Salvezza o dannazione dell'automobilista?

I Big Data aprono sconfinati scenari applicativi nell'ambito IoT e sono numerose le soluzioni ideate in Italia negli ultimi anni che, così come riportato nella Ricerca condotta da Osservatori.net, in collaborazione con il Politecnico di Milano, dal titolo "Il mercato dell'Internet of Things in Italia: diffusione e trend in atto", vanno dalla Connected Car (24%) alla Smart Home nel settore Utility (25%), entrambi segmenti di mercato in forte crescita (+70% rispetto al 2014).

I numeri parlano chiaro e lo scenario futuro è sicuramente molto rassicurante se si pensa a come applicazioni legate ai Big Data possano portare grande valore aggiunto in termini di risparmio di vite umane sulle strade e di ottimizzazione di costi e riduzione dei consumi energetici nelle case in ambiti che vanno dalla sicurezza in

"Una enorme mole di informazioni che, se opportunamente gestite e elaborate, apre nuovi orizzonti di servizio e straordinarie opportunità di business per le aziende che decidono di cavalcare l'onda della telematica satellitare"

allertare il guidatore in caso di pericolo. Grazie a una sofisticata analisi ed elaborazione di dati, il terminale è in grado di acquisire lo stile di guida del conducente e individuare, in tempo reale, le condotte pericolose, o comunque divergenti rispetto al proprio standard, che possono essere indicative dello stato di attenzione dell'automobilista (stanchezza, distrazione, etc...). In tal caso un messaggio vocale allerta l'automobilista sulla sua condotta non consona, in modo da allertarlo, ad esempio, in caso di distrazione e comunque istruirlo per un uso più "virtuoso" della sua vettura. La stessa tecnologia, inoltre, avvisa il guidatore nel caso lo stesso si stia avvicinando ad un Black Point o Red Point – cioè a tratte stradali individuate come pericolose sulla base di analisi statistiche dei dati di percorrenza e di incidentalità sul percorso – e segnalare il rischio. Ed ancora, con la pressione del tasto di emergenza, il terminale consente di attivare il contatto in viva voce con la Centrale Operativa Viasat che localizza il veicolo e fornisce l'assistenza richiesta. In caso di crash, genera un allarme automatico geolocalizzato e attiva il contatto Viva Voce con il veicolo per fornire supporto ed eventuali soccorsi direttamente sul posto. L'obiettivo del progetto è di contribuire a creare una nuova generazione di conducenti, prudenti e responsabili, sicuri e tutelati, consapevoli di come le innovative tecnologie telematiche di bordo possano aiutare a proteggerci durante la guida.

Big Data e la Privacy. A questo punto del discorso viene spontaneo chiedersi dove finirà la privacy in mezzo al "traffico" dei Big Data: i guidatori saranno i sorvegliati speciali del futuro? La normativa italiana disciplina il trattamento dei dati nel territorio nazionale, recependo le Direttive europee e, negli anni, il Garante della privacy ha adottato numerosi provvedimenti su tematiche specifiche che forniscono indicazioni sulla posizione dell'Autorità riguardo l'interpretazione della normativa. Nello specifico, riguardo ai Big Data, è richiesto che vengano adottate misure per garantire la non riconoscibilità del Cliente attraverso meccanismi di completa o parziale anonimizzazione dei dati, dove per anonimizzazione si intende un processo automatico volto a mascherare la sua identità.

Volendo tirare le somme possiamo quindi concludere che siamo tanto lontani dal Grande Fratello di Orwell quanto vicini ad un futuro fatto di servizi a valore aggiunto con tanto di sicurezza per l'automobilista, sia in termini di privacy sia di miglioramento della qualità della sua vita in auto e sulla strada, a beneficio anche di tutta la collettività.

"I dati rappresentano un patrimonio per Viasat, grazie a un'esperienza trentennale nel mercato LBS (Local Based Services): 12 miliardi di chilometri percorsi all'anno (oltre 80 volte la distanza tra Terra e Sole)"

Stime in miliardi di euro sul mercato globale delle tecnologie per la connettività in auto, 2016-2021

Settori tecnologici	2016	2021	Incremento assoluto	Var. % 2016-2021
Dispositivi di sicurezza attiva	15,5	49,3	33,8	218,1
Guida autonoma	9,5	39,6	30,1	316,8
Infotainment	6	13,4	7,4	123,3
Comodità/Comfort del conducente	2	7,6	5,6	280
Gestione elettronica del veicolo	8	12,7	4,7	58,7
Totale	41	122,6	82,3	204,2

Fonte: elaborazione Osservatorio Autopromotec su dati PwC

Big Data Management



Il termine significa, in sintesi, comprendere i dati che transitano sulla Rete e che provengono da una pluralità di fonti diverse, per renderli comprensibili e trasformarli in azioni strategiche a supporto del business. Nell'era delle smart city e dello smart working, infatti, anche i dati devono essere smart. Insomma, il

segreto è saper incrociare i dati giusti per capire cosa sta succedendo e cosa succederà.

Tracciabilità e georeferenziazione sono due componenti chiave nel Big Data Management e Viasat lo sa molto bene: siamo quelli degli antifurti satellitari che oggi si sono evoluti nelle BlackBox assicurative, le famose

Scatole Nere che permettono alle Compagnie di assicurazione di avere dati utili per realizzare polizze su misura e ridurre i costi di gestione dei sinistri. E agli automobilisti di avere informazioni predittive e geolocalizzate sulla potenziale rischiosità della tratta stradale percorsa con l'obiettivo di prevenire il rischio di incidenti, come nel caso del nuovo dispositivo sosCall 2.2. Non solo, parliamo anche di quei sistemi di localizzazione satellitare che equipaggiano i mezzi di trasporto e aiutano le aziende a ottimizzare la propria attività, garantendo nel contempo sicurezza e protezione per i mezzi, gli autisti e le merci. I dati rappresentano un patrimonio per Viasat, grazie a un'esperienza trentennale nel mercato LBS (Local Based Services): 12 miliardi di chilometri percorsi all'anno (oltre 80 volte la distanza tra Terra e Sole). Questa enorme mole d'informazioni, se opportunamente gestita ed elaborata, anche grazie agli strumenti messi a disposizione da Viasat, apre nuovi orizzonti di servizio e straordinarie opportunità di business per le aziende che decidano di cavalcare l'onda della telematica satellitare per ottimizzare e rendere più efficiente la gestione delle proprie flotte.



Mobilità 4.0: sicuri sulle strade del futuro

Intervista con **Toni Purcaro**
Managing Director DEKRA ITALIA SRL

Per compensare fino a un certo grado le lacune e gli errori comportamentali dell'uomo, l'industria automobilistica punta da anni sempre più su sistemi di assistenza alla guida che siano in grado di riconoscere situazioni critiche di guida e traffico, di segnalare pericoli e, in caso di necessità, di intervenire anche attivamente sulla guida. In merito all'obiettivo "Vision Zero" – vale a dire niente più morti o feriti gravi per incidenti stradali – gli ausili elettronici sono secondo gli esperti irrinunciabili elementi della sicurezza integrale e dovrebbero raggiungere una più alta affermazione sul mercato.

Quanto la tecnologia già oggi può incidere positivamente sulla sicurezza stradale?

La tecnologia attraverso la guida automatizzata e mobilità 4.0 può creare i giusti presupposti per la sicurezza. E comunque esiste già oggi una generale disponibilità all'utilizzo dei sistemi di assistenza alla guida anche nella convinzione che grazie ad essi si potrebbero dimezzare le morti per incidenti stradali.

Le statistiche illustrate nel Rapporto DEKRA 2016 mostrano l'impatto sugli incidenti dei diversi sistemi di assistenza alla guida. Può farci alcuni esempi?

L'impianto frenante di emergenza ed i sistemi di assistenza di regolazione di velocità, se presenti su tutte le auto, da soli

ridurrebbero di quasi il 50% delle vittime. Si raggiungerebbero agevolmente gli obiettivi UE con l'applicazione generalizzata dei sistemi di riconoscimento della stanchezza, di quelli che impediscono all'auto di partire se i livelli di alcool del guidatore sono superiori a quelli previsti dalla legge, abbinati alla funzione che inibisce l'impostazione dell'itinerario sul navigatore, dell'uso dei messaggi e di Internet con l'auto in movimento.

Oggi i dispositivi telematici più evoluti possono anche prevenire eventuali rischi alla guida. In tal senso come valuta il nuovo sosCall 2.2 di Viasat?

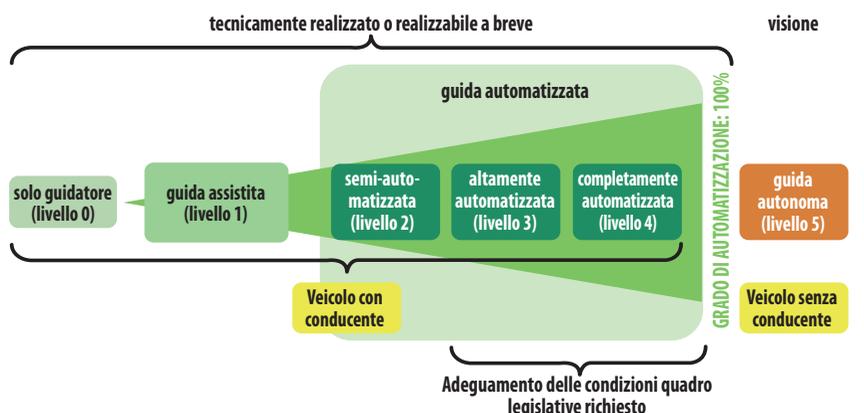
È assodato da tempo che il problema della sicurezza stradale risiede principalmente nei comportamenti della persona: dalla manutenzione e revisione dei veicoli, allo stato psicofisico in cui ci si mette al volante, alle continue

distrazioni mentre si guida, alla conoscenza del codice della strada. E non per ultimo al fatto che sempre più nelle metropoli i giovani, con l'uso delle auto in car sharing, guidano molto meno, con la conseguente, talvolta, riduzione della familiarità col mezzo. Ecco perché siamo convinti che la strada maestra sia applicare in misura massiccia la tecnologia a supporto dell'errato comportamento umano. In tal senso, proprio la telematica satellitare di casa Viasat offre un contributo sostanziale anche attraverso la funzione di alert luminosi e vocali, implementata sul nuovo dispositivo sosCall 2.2.

Come, però, far passare il concetto dell'uso corretto della tecnologia a quel 75% delle persone che quando guidano telefonano, leggono e scrivono messaggi, vanno sui "social"?

Classificazione dell'automatizzazione nei veicoli

Da un punto di vista puramente tecnico, la guida automatizzata è fattibile già oggi fino al livello 4, urge tuttavia adeguare le misure quadro legislative.



Fonte: DEKRA

Chi poteva prevedere 10 anni fa, che nel 2017 ogni persona avrebbe avuto in mano non più un telefono, ma un computer interconnesso e semplicissimo da usare? E che le persone stesse avrebbero sostituito in parte significativa il dialogo a voce con la messaggistica? Servono campagne massicce di educazione e prevenzione abbinate a controlli e sanzioni più dure e puntuali, così come successo per l'uso delle cinture di sicurezza e il contrasto all'assunzione di alcolici per chi si mette al volante.

Ultimo punto determinante è quello dei controlli e delle revisioni dei mezzi. Cosa può dirci in proposito?

Ha ragione, il punto dei controlli e delle revisioni dei mezzi è determinante. Il parco veicoli circolati in UE è sempre più vecchio, ancor

più in Italia, e questo contrasta con tutte le soluzioni che abbiamo prospettato. Servono controlli periodici più efficaci e più frequenti. Dividerei le revisioni in almeno due livelli, in rapporto con l'anzianità dell'auto. La revisione 1.0 che riguarda mezzi che potremmo definire "analogici", quindi, con un basso impiego di elettronica; e la revisione 2.0 per le auto più moderne, che stanno superando anche il livello di massiccio uso dell'elettronica per come siamo abituati a pensare, andando verso una vera e propria digitalizzazione. La prima è ancora molto utile, perché, come dicevamo, il parco veicoli italiano è vecchio, ma al crescere dei sistemi automatizzati, sarà necessario intensificare i controlli con una revisione 2.0 proprio in considerazione della crescente complessità dei sistemi e del rischio di manipolazioni elettroniche.

**Immatricolazioni Auto Ue: nel 2016 +6,8%
Il mercato italiano vale 36,5 miliardi di euro**

È positivo il bilancio 2016 del mercato auto dell'Unione Europea. Le immatricolazioni di autovetture hanno infatti toccato quota 14.641.356 con un incremento sul 2015 del 6,8%. Questo tasso di sviluppo, anche se non particolarmente elevato nel contesto mondiale, è apprezzabile perché è stato raggiunto con una crescita che ha interessato tutti i 28 paesi della UE con la sola esclusione dell'Olanda (-14,7%).

Il contributo maggiore al risultato dell'area è stato dato come sempre dai cinque maggiori mercati in cui si concentra il 75% delle immatricolazioni. Tra questi, il Paese che fa registrare il tasso di crescita più elevato è l'Italia con 1.824.968 immatricolazioni e un incremento del 15,8%, che è sostanzialmente identico a quello registrato nel 2015. Sono 36,5 i miliardi di euro spesi nel nostro Paese nel 2016 per acquistare nuove automobili, 5,6 miliardi in più del 2015. È il terzo anno migliore di sempre per questo mercato, che solo nel 2007 e nel 2008 aveva prodotto un giro d'affari maggiore. La crescita viene per oltre il 70% (4 miliardi) dai due segmenti centrali, le vetture medie e medie superiori, entrambi cresciuti del 26% rispetto all'anno precedente. Il contributo delle piccole e utilitarie è stato invece decisamente più contenuto, poco oltre 1,2 miliardi di euro, con un apprezzamento rispetto al 2015 pari al 9,4%, ben al di sotto della media del mercato. Insomma, gli Italiani acquistano meno auto che nel decennio scorso, ma le vogliono più trendy, ossia più SUV e Crossover e comunque meglio equipaggiate anche nelle dotazioni di serie. Questo porta a un prezzo medio più elevato, che significa anche più margini per unità venduta. Buono anche il tasso di sviluppo della Spagna (+10,9%), mentre più contenuti sono i progressi della Francia (+5,1%), della Germania (+4,5%) e del Regno Unito, che fa tuttavia registrare un incremento del 2,3% sul record di immatricolazioni del 2015.

Complessivamente gli incrementi più elevati in termini percentuali sono comunque quelli fatti registrare dai piccoli mercati dell'Europa dell'Est in cui lo sviluppo della motorizzazione di massa è relativamente recente, con l'Ungheria che cresce del 25,1%, la Croazia del 23,5%, la Lituania del 18,9% e la Lettonia del 18,8% e, in generale, con crescita a due cifre in quasi tutti gli altri paesi dell'area con la sola eccezione della Slovenia che comunque cresce del 7,1%. Il risultato del 2016 per l'intera Unione Europea è indubbiamente positivo, ma non si può non segnalare che nello scorso anno il mercato mondiale dell'auto ha fatto registrare l'ennesimo record con un volume di immatricolazioni che, secondo le prime stime, dovrebbe aver superato decisamente i 68 milioni di unità e quindi con una crescita sui livelli ante-crisi del 34%. Il mercato europeo non ha invece ancora recuperato il livello del 2007 (15.574.000 immatricolazioni) nei cui con-

fronti accusa ancora un gap del 6%. La ragione dell'insufficiente contributo della UE alla crescita tumultuosa delle vendite di autovetture nel mondo, non va ricercata soltanto nel fatto che il forte sviluppo del mercato dell'auto è sostenuto soprattutto dai paesi in cui l'avvio del processo di motorizzazione di massa è di recente inizio, ma anche nel fatto che nei paesi della fascia meridionale della Zona Euro, le politiche di austerità dell'Unione Europea hanno penalizzato il regolare rinnovo del parco circolante, con conseguenze negative anche sulla sicurezza e sull'ambiente.



	Valore € milioni	Var vs 15 milioni	Var vs 15 %	Valore medio a unit €
A – piccole	3.742	396	12%	11.848
B – utilitarie	10.561	830	9%	15.193
C – medie	12.330	2.522	26%	21.623
D – medie superiori	7.349	1.495	26%	32.627
E – superiori	2.027	358	21%	55.973
F – alto di gamma	469	22	5%	97.018
Totale	36.479	5.623	18%	19.745

Il valore del mercato Italiano (anno 2016)

Connesso, social e multitasking. Ecco il nuovo intermediario assicurativo



nefica (scopo sociale). Secondariamente spostarsi da una logica del tipo "ti vendo la polizza" a "ti offro un servizio all'avanguardia".

La telematica è un'opportunità per il Cliente finale, per l'intermediario e per la Compagnia. Per essere un connubio veramente vincente quali ingredienti ci vogliono?

La telematica rappresenta certamente una grande opportunità per tutti gli attori coinvolti. Avere a bordo uno strumento tecnologico che ti permette di chiamare i soccorsi, monitorare i percorsi della propria auto, rintracciare sempre il proprio mezzo con un click sul proprio smartphone, è qualcosa che va oltre le polizze. Si entra, come dicevo prima, in una logica di servizio offerto e non solo di vendita della polizza. Ma per essere questo un modello vincente è fondamentale che il prodotto sia performante e innovativo. E quindi bisogna imparare a distinguere le differenze con le Scatole Nere che vengono proposte a migliaia con il solo obiettivo di riservare al Cliente un trattamento economico di favore.

Intervista con **Saverio Zavaglia**
Direttore Generale OVERFORM GROUP

Per essere protagonisti del cambiamento in atto è necessario modificare radicalmente il proprio modo di agire, sfruttando le tecnologie telematiche satellitari per offrire nuovi servizi ai propri Clienti. È indispensabile imparare ad usarla a proprio vantaggio per aumentare la redditività della propria agenzia o società di brokeraggio. Non c'è altra via, non c'è una soluzione alternativa o intermedia. Il rischio è "l'estinzione".

Ogni anno circa il 20% (con punte del 30%) delle persone cambiano assicurazione. Come evitare questa emorragia, fidelizzare e conquistare nuovi Clienti?

Per evitare questa emorragia è assolutamente obbligatorio per ogni intermediario assicurativo, riuscire a porre l'attenzione su due principali momenti di rapporto con la propria clientela. Anzitutto si deve essere in grado di offrire un servizio esperienziale all'avanguardia, un progetto a misura di Cliente 3.0 concedendogli l'opportunità di vivere la propria agenzia in modo completamente nuovo. Magari invitandolo la domenica mattina in sede e offrendo loro una strepitosa colazione, o condividere insieme la passione comune per il golf o il tennis ed organizzare eventi (assicuratore-Clienti) finalizzato ad una raccolta be-

"È necessario entrare in una dinamica mentale diversa dove l'auto rappresenta una presa di contatto per offrire alla clientela qualcosa di innovativo come la telematica di bordo"

Non aver paura della tecnologia, quindi. E per chi non si adegua a questo cambiamento?

A questa domanda risponderò in maniera molto sintetica, il rischio è l'estinzione. Questo vale, in particolare, per quelle agenzie o società di brokeraggio che sono ancora fortemente sbilanciate su un portafoglio rivolto all'auto e solo in funzione del fatto che oggi sono sempre di più coloro che ogni anno sono in cerca di un nuovo assicuratore. Per questo motivo è opportuno entrare in una dinamica mentale completamente diversa: l'auto deve solo rappresentare una presa di contatto e non una perdita di tempo, ma bisogna necessariamente abbinare qualcosa di innovativo come la telematica di bordo. Lo reputo vitale.

L'intermediario che propone soluzioni telematiche, con quale margine di indipendenza può promuovere una scontistica sulle polizze RC Auto?

A mio avviso il margine è molto ampio, basta solo rispettare le logiche delle mandanti. Le faccio un esempio: sulla mia auto, assicurata con la compagnia che rappresento, ho un apparato BOX di compagnia (quindi la tradizionale Scatola Nera che genera uno sconto sul premio di polizza) e successivamente un prodotto specifico tarato sulle mie esigenze che pago a parte. Visto che percorro circa 50.000 km annui, spesso solo in compagnia del mio dispositivo che mi controlla e si prende cura di me, avere l'opportu-

nità di relazionarti con una Centrale Operativa che risponde 24su24 al solo premere di un pulsante, è per me fondamentale e per nulla scontata.

Come valuta l'azione di sensibilizzazione di Viasat Group con il Progetto "Sicuri & Protetti"?

L'azione di sensibilizzazione di Viasat Group, che ho potuto per altro seguire da vicino, ritengo sia il primo vero passo verso l'informazione dell'utenza. Bisogna comprendere che cosa si intenda oggi con il termine "Sicuri & Protetti" e in questa campagna è squisitamente chiaro.



SICURI & PROTETTI DI VIASAT: SCEGLIERE IL MEGLIO IN PIENA LIBERTÀ

Di **Vincenzo Ferrante**

Regional Account Business Unit Insurance VIASAT S.p.A.

Per seguire e proteggere milioni di Clienti occorre essere strutturati in maniera tale che non li si lasci mai soli, occorre essere nelle condizioni di proteggere il veicolo e chi è a bordo. Non basta lo sconto per la "scatoletta" se poi non hai la struttura per farla funzionare.

120 operatori di Centrale e una rete di oltre 2200 installatori in Italia: questa è la forza di un'azienda come Viasat. Dare l'opportunità ai Clienti di poter usufruire delle nostre soluzioni è l'obiettivo che ci proponiamo con l'iniziativa Sicuri & Protetti. Oggi assistiamo al fenomeno degli assicurati che, scegliendo le soluzioni telematiche, sono costretti a dover installare e disinstallare il dispositivo ogni volta che cambiano compagnia. Noi ci proponiamo di consentire all'automobilista di avere il proprio "satellitare", a prescindere dalla polizza che sottoscriverà. Con le nostre soluzioni diamo l'opportunità di difendere la propria vettura da furti e rapine, proteggere chi è a bordo con il rilevamento di episodi di rischio e attivando soccorsi geolocalizzati, ricostruire le dinamiche di un sinistro e offrire servizi

"Sicuri & Protetti si rivolge al canale degli intermediari assicurativi, consentendogli di personalizzare l'offerta Viasat in base alle esigenze del Cliente"

LA REDDITIVITÀ PASSA DALLA TECNOLOGIA

Di **Massimo Congiu**

Past President ANAPA (Ass. Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione) Rete ImpresAgenzia

La tecnologia rappresenta oggi per gli agenti una leva ineludibile per continuare a competere sul mercato. Gli interventi necessari riguardano più fronti: l'operatività dell'agenzia, l'efficienza nel dialogo con la compagnia, l'evoluzione della relazione con il Cliente. Ecco perché gli intermediari professionali "tradizionali" continuano a esercitare in Italia e in Europa un ruolo centrale nel mercato assicurativo. La quota di mercato intermediata è un indicatore rappresentativo: nell'Europa latina e germanica, l'Agente ha ancora quote nel ramo Danni che si attestano al 75%, nonostante la forte concorrenza dei canali alternativi. Questo dato è ancora più emblematico se consideriamo come la legislazione europea abbia favorito, giustamente, più libertà di scelta del Cliente che continua a preferire un rapporto consulenziale ed una relazione umana.

In ambito Automotive, la telematica ha certamente influito moltissimo negli ultimi anni e generato grandi opportunità per tutti. Per il Cliente sono due gli aspetti importanti: la gestione e la protezione dei suoi dati e l'effettiva convenienza economica e l'ampiezza dei servizi. Le Compagnie, invece, devono socializzare con gli intermediari la redditività generata dall'applicazione della telematica, ad esempio sulla riduzione del costo dei sinistri e sulla relativa frequenza. Altresì, laddove i servizi collegati generino un utile, questo non può non essere condiviso anche con gli intermediari.

Il "presidio" tecnologico è comunque oggi centrale nell'attività dell'intermediario che non può fare a meno di usarla. È la tecnologia che consente quegli aumenti di redditività auspicati; chi non si adegua al cambiamento è destinato a uscire dal mercato o rimanervi in maniera marginale.

a valore aggiunto grazie alla Viasat Apps.

La libertà di scegliere le nostre soluzioni, rigorosamente Made in Italy, passa attraverso il forte legame che lega il Cliente col proprio intermediario di fiducia. Per questo Sicuri & Protetti si rivolge al canale degli intermediari assicurativi, consentendogli di personalizzare l'offerta Viasat in base alle esigenze di protezione e sicurezza dei propri Clienti. La telematica nel settore assicurativo non può essere solo la

scusa per ottenere sconti, ma lo strumento per migliorare la propria sicurezza sulla strada. Buttereste mai il vostro telefonino ogni volta che cambiate compagnia telefonica? No. Perché allora ciò deve accadere con i dispositivi telematici? L'obiettivo di Sicuri & Protetti è proprio quello di consentire agli automobilisti di proteggersi scegliendo il meglio in piena libertà.

Nasce la nuova Fondazione ANIA



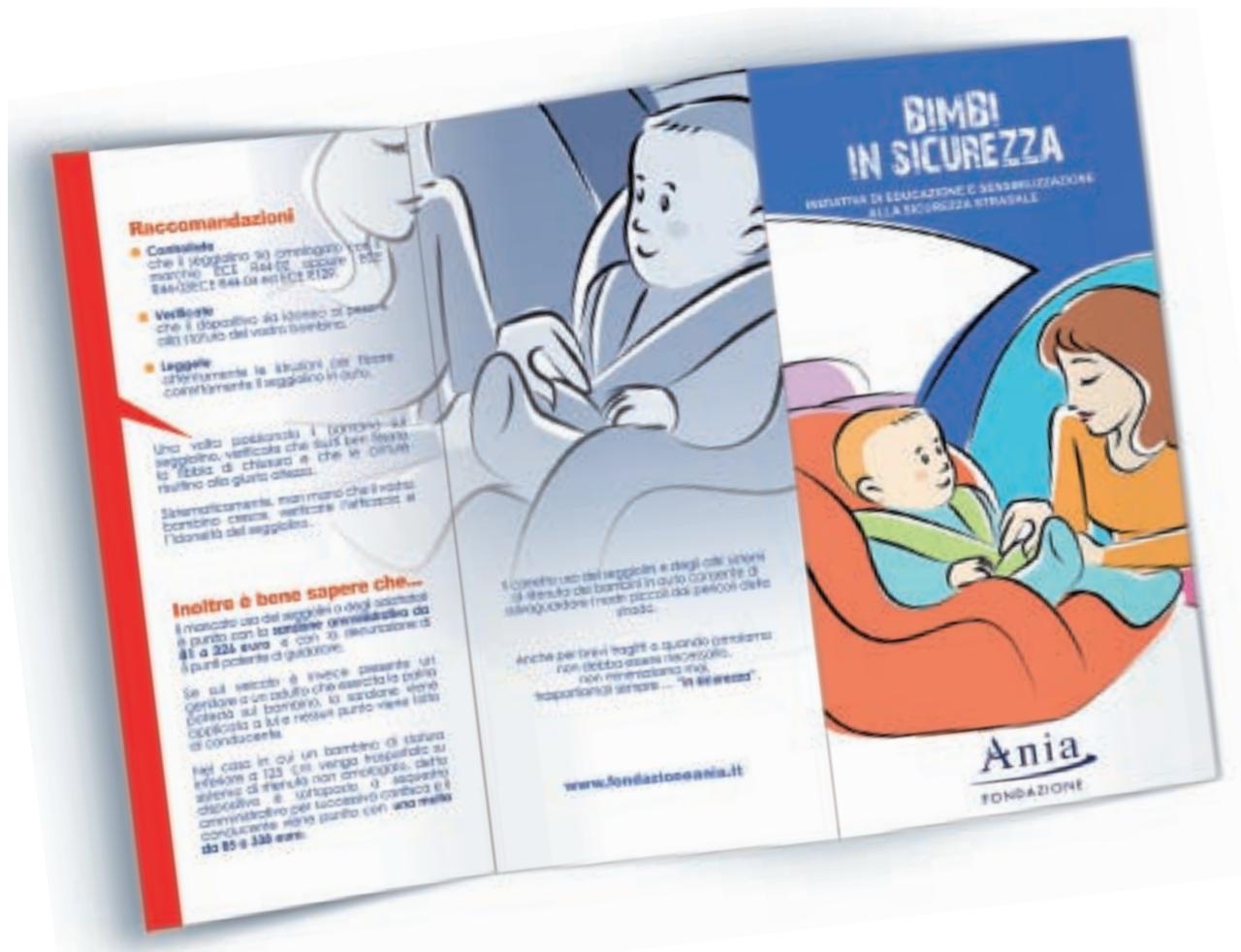
Intervista con **Umberto Guidoni**
Segretario Generale FONDAZIONE ANIA e Responsabile Servizio Auto ANIA

“Gli importanti risultati raggiunti in ambito stradale ci hanno convinti a pensare che il modello della Fondazione potesse funzionare anche per sperimentare modalità di prevenzione del rischio sugli altri fronti su cui le assicurazioni sono impegnate. Per questo la Fondazione ANIA per la Sicurezza Stradale è diventata Fondazione Ania per aumentare il suo impegno, focalizzando il rischio per prevenirlo rispondendo ai bisogni di protezione dei cittadini”.

Dalla sicurezza stradale alla protezione, la Fondazione ANIA amplia la propria missione focalizzandosi sulla sicurezza e la protezione delle persone a 360 gradi. In che modo?

Fare assicurazione non vuol dire soltanto essere orientati al business, ma anche entrare nel sociale per intercettare le esigenze della popolazione reinterpretandole in chiave di protezione. La Fon-

dazione ANIA, in tal senso, rappresenta un esempio di questo modo di essere e di fare assicurazione. Questo esempio è nato nel 2004 quando gli assicuratori decisero che bisognava essere parte di una strategia per fronteggiare la drammatica situazione degli incidenti stradali. In 12 anni, con numerose iniziative, ha contribuito al dimezzamento del numero delle vittime della strada, passate da oltre 7mila a meno di 3.400, dimostrando che l'assicurazione auto



è un servizio che non solo protegge il patrimonio dei cittadini, ma serve a tutelare la vita umana. Gli importanti risultati raggiunti in ambito stradale ci hanno convinti a pensare che il modello della Fondazione potesse funzionare anche per sperimentare modalità di prevenzione del rischio sugli altri fronti su cui le assicurazioni sono impegnate. Per questo la Fondazione ANIA per la Sicurezza Stradale è diventata Fondazione Ania per aumentare il suo impegno, focalizzando il rischio per prevenirlo rispondendo ai bisogni di protezione dei cittadini.

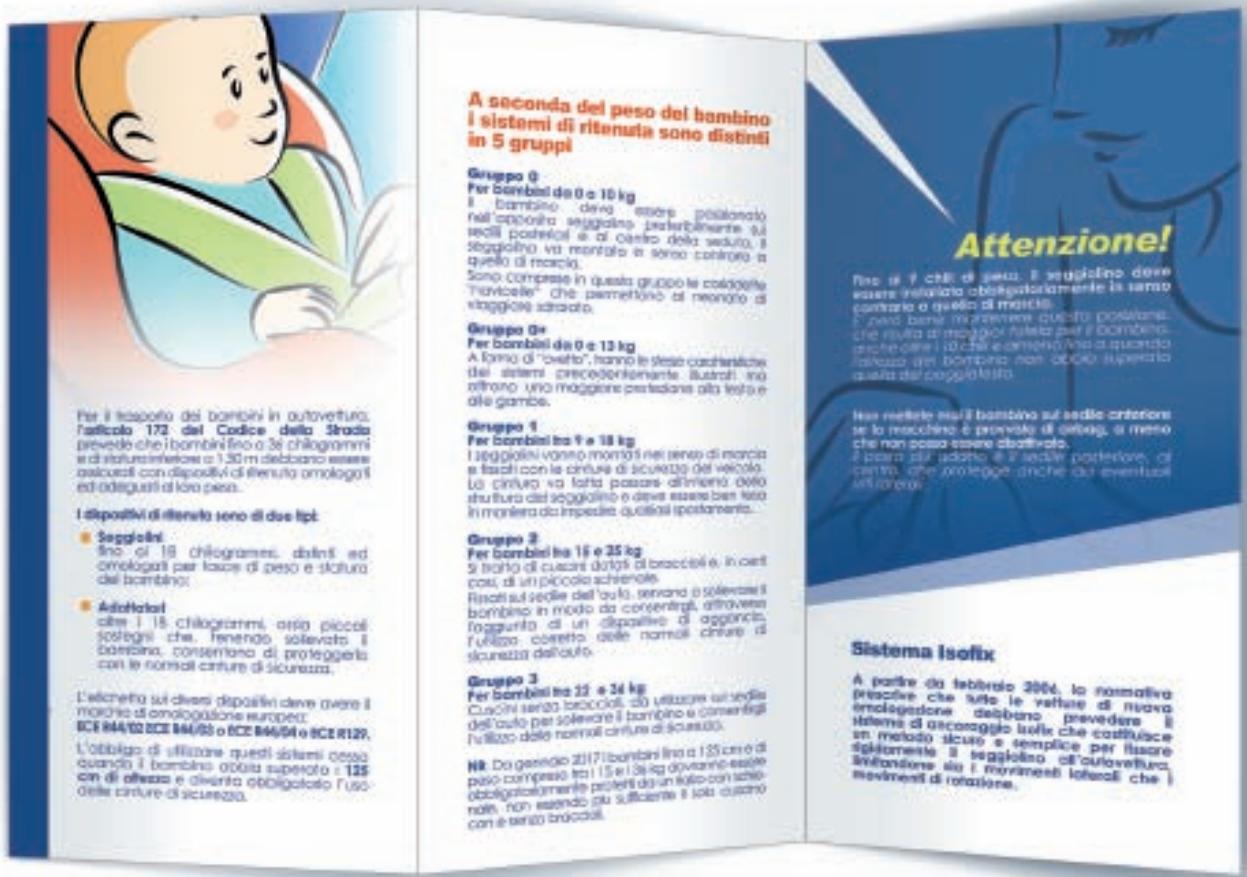
Quali sono state le ragioni che hanno portato ad estendere gli obiettivi e il raggio d'azione della Fondazione verso la sensibilizzazione e le sperimentazioni di soluzioni innovative per ridurre i rischi della vita quotidiana?

In una società dominata da rischi e incertezza, l'assicurazione è garanzia a 360° per la protezione dal rischio di perdere il proprio patrimonio, la casa, la salute, la famiglia. Questa profonda incertezza nasce anche dalle difficoltà da parte dello Stato di garantire tutto a tutti attraverso un meccanismo di redistribuzione del reddito che, in qualche modo, rispecchia la mutualità assicurativa. La previdenza pubblica, l'assistenza sanitaria statale universale si basano su questi principi. Ma il livello di pressione fiscale e la crescita della spesa pubblica connessa all'invecchiamento della popolazione e all'alto tasso di disoccupazione sono predittivi di un sistema pubblico che entrerà in crisi e che, per essere sostenuto, dovrà farsi supportare da quello privato. In questo quadro le imprese e tutto il sistema assicurativo vogliono giocare un ruolo fondamentale, cre-

ando una rete di ausilio per le famiglie e le imprese, un sistema nuovo e sostenibile che affianchi il pubblico e agisca in sinergia con tutti i principali operatori del mercato in chiave economica e sociale.

Quali saranno gli ambiti che vedranno maggiormente impegnata la Fondazione ANIA sul fronte della sperimentazione di nuove tecnologie?

La tecnologia, nel quadro appena descritto, assume un ruolo fondamentale. In tal senso, stiamo guardando con interesse all'innovazione tecnologica nel mondo assicurativo, alla cosiddetta insurtech: neologismo che definisce la simbiosi tra innovazione tecnologica e industria assicurativa. Nell'epoca digitale 4.0 non si parla più solo di essere su Internet o sui social, ma di un nuovo modello di business, dalla gestione dei dati alle relazioni con i Clienti. Negli ultimi anni in ambito insurtech le compagnie tradizionali hanno "abbracciato" questo mondo: hanno cominciato a guardare al mondo delle startup insurtech e a collaborare con esse, spesso a finanziarle con i propri fondi di venture capital o ad acquisirle. La sharing economy ha dato vita a start up innovative, che hanno portato alla creazione di prodotti sempre più commisurati alle esigenze dei clienti. La tecnologia blockchain ha consentito di supportare nuovi modelli assicurativi. La micro insurance ha creato mercato laddove prima non si vedevano possibilità di sviluppo. Le nuove autostrade tecnologiche si possono percorrere con vari "mezzi", alcuni ormai diventati di uso comune, altri ancora da esplorare.



Sicurezza stradale: regole e suggerimenti nel nuovo libro di Vincenzo Borgomeo

Abbiamo scelto questo brano, tratto dal nuovo libro "La forza delle idee" di Vincenzo Borgomeo, giornalista de La Repubblica, perché espone alcuni interrogativi che rappresentano uno stimolo a trovare nuove idee per vincere definitivamente la battaglia sulla sicurezza stradale. Noi di Viasat crediamo da sempre che la tecnologia possa essere una risposta. Lo dimostra, ad esempio, quanto fatto

con il dispositivo sosCall 2.2, nella sperimentazione promossa da Fondazione Ania che, sfruttando i Big Data, fornisce all'automobilista in tempo reale e in modo predittivo degli alert sonori e luminosi circa il livello di potenziale rischio della strada che sta percorrendo. Una sfida impegnativa che vedrà Viasat, ancora e sempre, in prima fila. Buona lettura.

La sicurezza stradale? Per la prima volta è a rischio: dopo anni virtuosi con incidenti, vittime e feriti in forte diminuzione, assistiamo oggi a una pericolosa inversione di tendenza. Tanto per capirci, di questo passo non solo non riusciremo a rispettare gli obiettivi imposti dalla UE, quelli legati al dimezzamento dei morti per il decennio 2011-2020, ma addirittura potremmo trovarci nella difficile situazione di dover rivedere tutta la strategia messa in campo in questa crociata sulla sicurezza stradale.

Servono nuove idee, nuove iniziative, un qualcosa di rivoluzionario, così come è stata rivoluzionaria più di dieci anni fa la famosa patente a punti che - incredibile ma vero - nella storia della mobilità italiana è stato il provvedimento che ha portato la maggiore riduzione di lenzuoli bianchi stesi sull'asfalto.

Un misura di sicurezza che ha fatto molto discutere ma che ha funzionato benissimo, anche se soprattutto all'inizio e poco alla fine, arrestando miseramente la sua corsa virtuosa. I numeri d'altra parte dicono che in questo decennio le vittime degli incidenti stradali si sono dimezzate e che agli italiani sono stati sottratti 85 milioni di punti. Ma a ben guardare la situazione è un po' diversa: nello stesso tempo sono state messe in piedi straordinarie misure di sicurezza (diffusione del Tutor, controllo più capillare su strada, auto più tecnologiche, arrivo degli etilometri e molto altro ancora). Senza contare la severità del nostro sistema sanzionatorio che negli ultimi anni ha visto aumentare in modo esponenziale le multe, in alcuni casi più che raddoppiate.

Poi sono arrivati i problemi, legati al fatto di poter pagare per non vedersi sottrarre i



punti e al meccanismo di recupero: fra corsi e premi, gli automobilisti in questi dieci anni hanno "comprato" o avuto in regalo più di 300 milioni di punti.

Chi ha ragione? La patente a punti ha funzionato o no? Di certo in un Paese come il nostro dove viene elevata una contravvenzione ogni 15 secondi la patente a punti ha portato in campo un'idea geniale: il meccanismo ha affiancato e non sostituito le sanzioni già previste per le varie infrazioni, compresa la sospensione del permesso di guida.

Quindi si è creato un fenomeno psicologico fortissimo che ha fatto - almeno all'inizio quando non era chiaro quanto fosse facile recuperare i punti - davvero cambiare abitudini agli italiani. L'effetto placebo della patente a punti è stato quindi fondamentale, e non è un caso che già a inizio 2003, ben prima che questo nuovo meccanismo sanzionatorio entrasse in vigore, si è registrata una forte riduzione di

incidenti, morti e feriti: i tanti annunci di giornali e Tv sull'arrivo della normativa hanno avuto effetto sul comportamento degli automobilisti. L'idea di perdere punti ("che nun se sa manco 'ndo stanno" come dice il comico Enrico Brignano in un suo celebre spettacolo proprio sul tema), la prospettiva di non poter più guidare e di rinunciare alla mobilità ha infatti terrorizzato il popolo del volante... Poi, però, la paura è passata, lasciando il compito al legislatore di trovare un nuovo sistema che potesse replicare l'eccezionale esperienza della patente a punti.

Fino a oggi nessuno è riuscito a trovare alternative valide ma qualcosa si muove: sarà la scatola nera il sacro Graal della sicurezza stradale? Sarà la nuova Legge sull'omicidio stradale? Sarà l'approccio alla sicurezza stradale dal "latto ambientale"? O sarà qualche idea che ancora non conosciamo ma che è già in gestazione?

Ecco, questo libro si ripropone proprio lo scopo di dare spazio alle nuove idee, partendo dalle 50 che in quest'ultimo periodo abbiamo visto nascere. Tutti e 50 i capitoli hanno un titolo con un punto interrogativo: un chiaro segno di come qui non si cerchi di dare giudizi o soluzioni ma si punti dritto a stimolare idee e suggerimenti.

Chissà che fra le "lampadine" che si spera il libro farà accendere ci sia proprio l'idea in grado di arginare la guerra da 9 morti e 700 feriti al giorno che si combatte sulle nostre strade. Chissà.

Vedremo. Ma se a questo punto vi state chiedendo cosa fare e se state cercando qualche idea, forse il primo obiettivo questo libro l'ha già raggiunto...

Vincenzo Borgomeo

Leader nell'assistenza globale

protezione di autoveicoli e soluzioni lifestyle



Da oltre 25 anni aiutiamo i nostri partner ad aumentare il proprio volume di affari. Rete propria di assistenza nei cinque continenti.

Your road. Our world



facebook.com
/MAPFRE.IT



twitter.com
/MapfreAsist



youtube.com
/MAPFREASISTENCIAvcr



linkedin.com/company
/mapfre.warranty

www.mapfre-warranty.it

Tranquillo, c'è Sherlock.



L'antifurto GPS
invisibile
per la tua bici



Scopri di più su www.sherlock.bike

 | [sherlock](http://www.sherlock.bike)