

Anno VII ■ ottobre-novembre 2012

www.missionline.it

# MISSION *Fleet*

La rivista dell'auto aziendale

## Inchiesta

Black box  
luci e ombre

## Professione Fleet Manager

Dussmann:  
al servizio del "pubblico"

## Dati di mercato

Il cruscotto delle flotte

INCENTIVI 2013-2015  
**DEDICATI  
ALLE FLOTTE  
VERDI**

ELECTRA



# BLACK BOX

## LUCI E OMBRE

Assicurazioni, noleggiatori e produttori a confronto per mettere in luce le principali difficoltà e gli ostacoli che ancora persistono all'utilizzo di uno strumento che potrebbe portare innumerevoli vantaggi nella gestione delle flotte.



di *Serena Piazzi*



Abbiamo già affrontato, anche in tempi recenti, la questione "black box", illustrando i principali benefici che l'installazione della scatola nera potrebbe portare, con particolare riferimento alle flotte.

Sta di fatto però che, nonostante i vantaggi concreti in termini di maggiore monitoraggio, risparmio e sicurezza, continua a esserci una sorta di resistenza all'utilizzo di questo strumento.



**GIUSEPPE BENINCASA,**  
ANIASA

### I PRINCIPALI OSTACOLI

I lavoratori mal tollerano un dispositivo in grado di monitorare il loro comportamento alla guida e lo vivono come una sorta di occhio del grande fratello sempre pronto a giudicare.

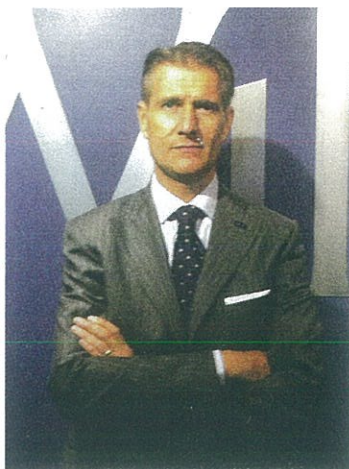
Per Magneti Marelli, l'ostacolo principale alla scatola telematica

è ancora costituito dalla preoccupazione di ledere la privacy dei propri dipendenti. Un falso problema, come ha sottolineato **Alba Dobi**, responsabile EMEA Telematics Sales Magneti Marelli After Market, dal momento che è già stato assodato che **ogni dispositivo deve garantire la possibilità di essere disattivato, in modo che fuori dall'orario prestabilito il dipendente non debba temere alcun controllo** da parte del datore di lavoro.

«In effetti spesso l'idea del controllo a distanza dei dipendenti crea ansia, soprattutto nelle grandi aziende – ci ha spiegato **Giovanni Benincasa**, direttore generale di Aniasa, Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio –. Credo comunque che il principale impedimento a una diffusione massiccia delle black box sia la normativa non ancora chiara, che rende tutto più complicato». Ma le resistenze non arrivano soltanto dal fronte lavoratori. Anche le compagnie d'assicurazione che, secondo l'articolo 32 della legge definitiva n. 27/2012 del 24 marzo scorso,

sono obbligate a garantire tariffe "significativamente scontate" a chi acconsente a installare la black box, sono recalcitranti. In primis perché i costi di installazione, disinstallazione, sostituzione, funzionamento sono a carico loro, che devono garantire anche la portabilità della soluzione tecnologica. **Proprio i costi, insieme alla portabilità del dispositivo, sono i temi caldi che stanno infiammando il settore.** «Le compagnie non possono stringere rapporti esclusivi con i provider di tecnologia perché altrimenti sarebbe necessario sostituire la black box ogniqualvolta si decidesse di cambiare compagnia, un sistema non certo efficiente – ci ha spiegato **Massimiliano Banfi**, Sales Director Willis Italia –. Per quanto concerne i costi, le compagnie di assicurazione si stanno muovendo principalmente in due direzioni: da un lato cercano di minimizzare la spesa appoggiandosi a chi propone prodotti caratterizzati da un basso livello tecnologico, dall'altro cercano invece fornitori di prodotti premium, caratterizzati da una tecnologia





MASSIMILIANO BANFI, WILLIS ITALIA

evoluta e in grado di offrire servizi aggiuntivi, ad esempio in termini di assistenza». Interessante la posizione della pioniera Unipol, che già nel 2003 aveva lanciato la scatola nera **Unibox** in fase sperimentale, per poi utilizzarla nel 2005 su scala nazionale. Ad oggi ne sono state installate circa 650.000, pari a circa il 15% dei clienti r.c. auto della compagnia. In coerenza con il disposto della legge, Unipol ritiene che esulino dall'ambito di applicazione della legge e, dunque, possano venire legittimamente posti a carico del cliente, i costi relativi ai servizi ulteriori a quelli abbinati alla mera assicurazione obbligatoria, ma in grado di rendere più completa e interessante l'offerta.

### UN TAVOLO TECNICO

L'Ania, Associazione Nazionale Imprese Assicuratrici, si è espressa molto chiaramente in proposito. Nell'ultima audizione del direttore generale **Paolo Garonna** si legge infatti: «la diffusione di contratti r.c. auto che prevedano l'adozione di strumenti che registrano l'attività del veicolo è considerata molto positivamente dal settore assicurativo. Fino a oggi i costi

associati a tali servizi venivano distribuiti tra compagnie di assicurazione e assicurati. La legge è invece intervenuta imponendo che tutti i costi relativi all'uso delle scatole nere siano a carico delle compagnie. Questo modello economico rischia di ridurre ai minimi termini se non di annullare la possibilità di sconti significativi sulle tariffe r.c. auto. Riteniamo che la norma in esame avrebbe dovuto prevedere che i costi a carico delle imprese fossero limitati a quelli di installazione, disinstallazione e sostituzione, escludendo i costi di funzionamento e di portabilità». L'Ania ritiene essenziale che il Ministero dello Sviluppo Economico istituisca un tavolo tecnico con tutte le autorità investite del potere regolamentare, a cui partecipino i rappresentanti dei settori interessati. **Proprio il tavolo tecnico è la sede in cui affrontare i profili operativi di maggiore complessità giuridica e tecnologica posti dalle nuove disposizioni**, con particolare riferimento agli standard dei dispositivi e ai requisiti di portabilità e interoperabilità degli stessi. In effetti a Roma sono in corso degli incontri ad hoc tra tutte le parti coinvolte nella questione black box per discutere dei principali problemi legati a questo strumento, dalla privacy alla portabilità. **L'intenzione è quella di pervenire alla stesura di un protocollo unico con un set di dati standardizzati** che consentirebbero, qualora si decidesse di cambiare compagnia assicurativa, di riprogrammare la scatola nera già installata, senza necessariamente dover provvedere alla sua sostituzione.

### I VANTAGGI PER LE FLOTTE

Eppure, al di là dei costi e delle questioni legate alla privacy, i vantaggi che si ricavano dall'installazione della scatola nera sui veicoli delle flotte sono innumerevoli.

«In primis la scatola telematica consente di **limitare al minimo le frodi**, purtroppo molto frequenti – ci ha detto Alba Dobi (Magneti Marelli) –. Inoltre, dal momento che le flotte aziendali sono in autoassicurazione per il furto, fare uso di questi dispositivi è utile per le aziende perchè **i veicoli rubati possono essere recuperati più facilmente** evitando di incorrere in una perdita secca».

D'accordo anche Benincasa. «Aniasa è da sempre convinta della bontà del progetto, dal momento che la black box è un importante disincentivo alle frodi, con cui i noleggiatori si trovano spesso a dover fare i conti, e costituisce un **elemento di trasparenza nei confronti della clientela**. Inoltre, un altro lato positivo è il fatto che i risultati possano essere







MARCO  
FEDERZONI,  
TOMTOM

controllati direttamente da chi ha in gestione il mezzo», ha dichiarato.

## L'OFFERTA

Attualmente in commercio esistono varie tipologie di black box, in grado di fornire un servizio che spesso va ben oltre il semplice monitoraggio del veicolo sulla mappa.

È il caso ad esempio del prodotto offerto da TomTom, che si compone in realtà di più strumenti, come ci ha spiegato **Marco Federzoni**, Sales Director Italy di TomTom Business Solutions.

«La nostra offerta per le flotte si compone di più elementi: alla classica black box si aggiungono infatti i navigatori professionali, tramite i quali non solo è possibile inviare messaggi direttamente al conducente, ma anche usufruire di servizi ulteriori, come ad esempio quello di monitoraggio del traffico in tempo reale, molto utile in ottica di ottimizzazione del percorso – ha dichiarato il manager –. Non solo. Con TomTom WEBFLEET consentiamo di gestire il parco veicoli aziendale, 24 ore su 24, da qualsiasi pc, in modo da avere la propria flotta sempre sotto controllo. Abbiamo pensato anche al risparmio sui consumi, garantito grazie a

ecoPLUS, un dispositivo intelligente che si collega al motore di un veicolo e invia ai responsabili informazioni in tempo reale sull'efficienza dei consumi, i giri motore e l'uso del cambio. **Alcune case history dimostrano che l'utilizzo di tutti questi dispositivi consente di recuperare l'investimento iniziale in meno di tre mesi**, senza contare i notevoli vantaggi anche in termini di sicurezza».

Quale la risposta del mercato a questo tipo di offerta? «Vogliamo essere percepiti come consulenti in grado di offrire soluzioni che portino a un reale risparmio nella gestione delle flotte – ha continuato Federzoni –. L'interesse da parte del settore è vivo, soprattutto per quanto concerne i servizi aggiuntivi alla black box, anche se abbiamo notato un po' di resistenza iniziale da parte dei fleet manager. **Attualmente abbiamo riscontrato una maggiore propensione all'acquisto da parte delle aziende che dispongono di flotte di dimensioni più limitate**. Per quanto riguarda il mondo assicurativo, ci stiamo muovendo ora per entrarvi ma in ogni caso ritengo che sia molto più utile spiegare alle aziende i benefici concreti che potrebbero trarre dall'installazione di dispositivi

di questo tipo sul proprio parco auto, piuttosto che proporre soltanto sconti sulle polizze».

## IL RUOLO DEI PRODUTTORI DI AUTO

Magneti Marelli, che opera sul mercato delle black box da diversi anni, si sta già accordando con alcune case

automobilistiche per **far sì che le scatole telematiche vengano installate direttamente dai produttori**. «Entro il 2015 entrerà in vigore la normativa Emergency Call che dovrebbe obbligare i produttori a installare le soluzioni telematiche che permettono il monitoraggio del veicolo – ci ha anticipato Alba Dobi –. Peugeot e Citroën stanno già posizionando i nostri dispositivi sulle loro auto e stiamo prendendo accordi anche con Fiat, per la fornitura di scatole telematiche che verranno installate direttamente dai concessionari».

Sarebbe proprio questa la soluzione auspicata anche da Aniasa. «**Il costruttore dovrebbe montare la black box autonomamente e poi dovrebbe essere il cliente a decidere di attivarla**, usufruendo così di sconti sulle polizze, oppure di disattivarla assicurando di conseguenza il veicolo alle tariffe standard», ha chiosato il segretario generale Giovanni Benincasa. Se, come abbiamo visto, persistono ancora delle difficoltà all'installazione della scatola nera sulle flotte auto, va però precisato che **per quanto riguarda i furgoni la black box è già una realtà**. E i risultati, ci ha detto chi la sta già usando, sono ottimi.

«La scatola nera è già stata montata su quasi tutta la flotta furgoni e si è rivelata un disincentivo molto efficace per i falsi sinistri. Non resta che provvedere anche alle auto. Aniasa è ovviamente favorevole, come a tutti i provvedimenti in grado di avere ricadute benefiche in termini di trasparenza e sicurezza», ha concluso Benincasa.

