

Tempo di regali

Tra pochi giorni sarà Natale ed è ormai consuetudine scambiare dei regali per consolidare legami di parentela ed amicizia.

Il gruppo operativo del **Coordinamento Camperisti** anche se apparentemente non ha simili forti vincoli con tutti voi sente ugualmente un'affinità che ci unisce: il turismo itinerante in autocaravan.

Sa, inoltre, che i camperisti hanno delle aspettative e se alla fine del 1997 ha regalato loro, dopo anni di "costante impegno", la soppressione del superbollo, oggi comunica d'aver raggiunto l'intesa a livello nazionale per assicurare l'autocaravan con una polizza "completa ed economica".

Non c'è trionfalismo ma la consapevolezza d'aver fatto un buon lavoro e di mantener fede a quanto già annunciato sul numero 60 d'**inCAMPER**.

Grazie alla professionalità di associati e simpaticizzanti, si è rotto il fronte delle Assicurazioni ed ottenuto una polizza completa di tutte le garanzie e servizi ad un prezzo altamente competitivo rispetto alle tariffe presenti sul mercato.

Il **Coordinamento Camperisti**, quindi, ha provveduto anche per il Natale 1998 a farvi un sostanzioso regalo, per questo chiedo ad ognuno di voi di comportarsi nello stesso modo verso l'Associazione: far conoscere, cioè, l'opportunità assicurativa a camperisti amici non iscritti.

Si tratta semplicemente di fotocopiare le pagine interne ed illustrare loro i vantaggi economici che potranno ottenere iscrivendosi all'**Associazione Nazionale Coordinamento Camperisti**.

In attesa di ricevere i "vostri regali" invio a tutti voi un sincero augurio di buone feste e felice anno nuovo.

Andrea Bernardini

Attenzione! A differenza di altre "conquiste" ottenute a favore di tutta la categoria, questo regalo - pacchetto "prodotto" per il camperista - è riservato esclusivamente a quanti si iscriveranno al **Coordinamento Camperisti** per l'anno 1999 entro il mese di gennaio.

Il nostro successo il vostro risparmio

di Pier Luigi Ciolli

Come hanno ben illustrato in queste pagine Claudio Renzulli e Andrea Bernardini, abbiamo/avete conseguito un incredibile successo ma, ritengo sia mio dovere informarvi che siamo stati sfacciati, chiedendo alla Vittoria Assicurazioni una **polizza unica motori per la famiglia** per veicoli, rimorchi e barche a motore.

Il nostro obiettivo era attivare degli sconti immediati e/o il rilascio di bonus per chi avesse aperto più di una polizza con la stessa Agenzia.

Una polizza per consentire alla Compagnia di superare le valutazioni elaborate su base statistica territoriale e per categoria: statistiche che hanno grossi limiti in quanto frazionano e distribuiscono il deleterio comportamento del singolo sugli appartenenti ad una categoria/territorio.

Una simile polizza avrebbe aiutato a prosperare le Agenzie (*persone fisiche tanto utili quando c'è da scontrarsi e/o da consigliarsi*), superando le polizze telefoniche (*telefoniste che vanno bene quando tutto fila liscio ma, quando succede qualcosa, ecco apparire difficoltà e/o clausole che non avevamo letto quando avevamo firmato, badando più al prezzo che non a tutto il resto*).

Detta polizza consente alle Agenzie locali di riconquistare quel ruolo importante che è stato riscattato dalle innovazioni, di evitare perdite di tempo e di denaro inerenti la gestione di polizze accese e disdette, nonché di valutare in modo adeguato l'as-

sicurato per fornire alla Sede Centrale ulteriori indici di valutazione, integrando e superando le rilevazioni statistiche per territorio e categorie.

Abbiamo altresì chiesto alla Vittoria Assicurazioni una **polizza a tutto tondo**, cioè poter gratificare con uno sconto e/o un bonus chi avesse acceso ulteriori polizze presso l'Agenzia. La proposta è diretta a creare un rapporto di fiducia tra cliente e assicurazione, consentendo al cliente di ottenere una serie di sconti progressivi e/o il rilascio di bonus da scontare l'anno successivo: in parole povere si tratta di premiare chi si affida in modo sempre più completo all'Assicurazione, comprendendo che si tratta di un investimento e non di una spesa.

La Vittoria Assicurazioni ha recepito una parte del messaggio e, come inizio, ha riservato ai nostri soci 1999 una cospicua serie di sconti e spiegazioni che, come vedrete, occupa oltre 10 pagine.

È una lettura non certo esaltante ma sicuramente produttiva, pertanto, attendiamo suggerimenti, critiche e plausi.

Il tema è nuovo, l'argomento è ostico, il cambiamento sicuro e, per chi non vuole subire i cambiamenti ma determinarli e/o programmarli, le seguenti pagine sono lo strumento utile.

Per chi non ha tempo di elaborare i dati, consiglio di recarsi a far visita all'agente di zona della Vittoria Assicurazioni, utilizzando l'elenco che troverà nelle seguenti pagine.