



Servizi assicurativi. L'autotrasporto ha trovato la strada giusta.  
**Con il Consorzio Assoitalia Group le tariffe non corrono.**  
Il gruppo di Parma diffonde la sua filosofia del contenimento dei costi in tutta Italia.

Parma. Il Consorzio Assoitalia Group è un Consorzio di autotrasportatori che conta 1.500 aziende di autotrasporto associate con circa 15.000 autotreni di proprietà. Presenta un nuovo modo di concepire i servizi assicurativi per le piccole e medie imprese che operano nel settore dell'autotrasporto. Il Consorzio, che opera sull'intero territorio nazionale e ha collaboratori in tutte le province, ha intenzione di fornire una risposta precisa alle politiche di abbattimento dei costi strutturali che stanno interessando tutti i propri clienti, attuali e potenziali. Infatti attraverso un'ampia gamma di soluzioni, disegnate sulle esigenze specifiche degli autotrasportatori e in grado di assistere il singolo vettore o la singola azienda nella totalità degli eventi e delle responsabilità da esse derivati, il Consorzio arriva ad offrire un risparmio fino al 50% rispetto alle tariffe tradizionali. Abbiamo incontrato il direttivo del Consorzio Assoitalia Group: il Presidente Dino Perrone, il Direttore Generale Giorgio Mezzadri ed il Responsabile Commerciale Francesco Zimbaro.

**Quando è nato il Consorzio Assoitalia Group?**

Nel novembre del 2005 ed il numero di aderenti segue una crescita esponenziale mese dopo mese. L'ufficio commerciale sta contattando le aziende di autotrasporto di tutta Italia per proporre i servizi e le coperture assicurative studiate dal Consorzio specificatamente per il mondo del trasporto pesante.

**Che tipi di prodotti offrite ai vostri associati?**

Sono prodotti molto specialistici dedicati a risolvere la gestione amministrativa delle aziende del settore. I servizi sul territorio quali l'assistenza e la manutenzione sono in fase di organizzazione per i quali stiamo stringendo

convenzioni e contratti di partnership con diverse società terze. I servizi che abbiamo ottimizzato e che da qualche anno stanno dando soddisfazione ed orgoglio a tutto lo staff sono quelli che vanno ad alleggerire i costi fissi e la testa dei nostri associati. Mi riferisco in particolare alle coperture assicurative che incidono in maniera preponderante sul bilancio delle aziende di trasporti ed alla gestione dei sinistri che invece occupano la testa ed il tempo degli incaricati di quella gestione nelle aziende non convenzionate. Per le coperture assicurative non pensiamo solo a quelle obbligatorie, ma anche e soprattutto a quelle facoltative ma indispensabili per un veicolo che è uno strumento di lavoro così importante. Proprio per questo il consorzio si appoggia oltre che alla propria struttura a quella dei partner tecnici ed assicurativi che ha selezionato per capacità, serietà, distribuzione sul territorio ed organizzazione generale in grado di garantire un servizio e tariffe ridotte, ai massimi livelli del mercato. Elemento chiave è inoltre l'informatica che porta l'aggiornamento dei dati in tempo reale e la visualizzazione delle pratiche sul Web. Anche la consulenza non può aspettare e con gli stessi strumenti informatici con cui vengono gestiti tutti i servizi, viene data la consulenza assicurativa, legale ed il servizio sinistri.

**Cosa vi contraddistingue dagli altri consorzi di autotrasportatori?**

Questo non posso dirlo perché non conosco le caratteristiche degli altri, ma normalmente un'associazione o anche una società o un'agenzia, si struttura per i volumi che ha ed il lavoro è sempre in affanno. Noi ci siamo strutturati per assumere carichi elevati e picchi improvvisi anche di 4000 o 5000 veicoli, senza avere ritardi nell'invio del materiale e dei supporti cartacei.



Francesco Zimbaro

### **Come è strutturato il consorzio sul territorio?**

Abbiamo referenti in ogni regione italiana. Praticamente una rete capillare di agenti, promotori, consulenti in ogni principale città italiana che può raggiungere la sede del consorzio o del potenziale aderente al consorzio nel giro di poche ore. Il rapporto che si istaura è sempre con la direzione di Parma, ma il referente su piazza è sempre disponibile per esaminare ogni esigenza dell'associato sul territorio.

### **Ma in pratica per quali garanzie avete stipulato delle convenzioni per i vostri associati?**

Abbiamo fatto alcune importanti convenzioni per coperture specifiche o coperture totali dell'azienda di autotrasporto. Inoltre per l'RC auto, in questo ambito sono previsti massimali adeguati e l'attenta analisi tecnica di ogni singolo contratto, adattandolo con la normativa necessaria affinché ogni rischio trovi la sua puntuale assistenza. **ARD.** Qui si attuano condizioni derogatorie tali da superare la vetustà e la regola proporzionale, affinché il singolo evento, nel limite del capitale assicurato ed in rapporto al suo valore commerciale, sia in linea, al verificarsi del sinistro, con il costo effettivo di ripristino. **Assistenza.** Soluzioni basate sulla prestazione e/o sul rimborso dei costi sostenuti in tutti quei casi dove non viene attivata la centrale operativa. Nei casi più gravi, la prestazione garantisce il recupero ed il trasferimento del veicolo dal luogo dell'incidente al domicilio dell'assicurato. **RC Vettoriale.** Soluzioni innovative in grado di appianare il danno diretto ed il danno indiretto, compreso quello patrimoniale. La garanzia così articolata potrà essere prestata con l'elevazione dei limiti di responsabilità fissati dal DL. 21 novembre 2006 n°286, rendendo così operativa la garanzia, fino alla concorrenza del valore effettivo della merce trasportata sino al momento del sinistro; **Infortunati.** È una garanzia cosiddetta "mission", a copertura dell'attività professionale. Accompagna il singolo operatore in tutte le sue attività, dall'inizio del viaggio sino al ritorno in azienda. ? Il Consorzio inoltre è in grado di prestare ulteriori garanzie in ambito di: ritiro patente (riguardante tutti gli articoli del Codice della Strada); tutela legale dell'azienda; responsabilità civile terzi/dipendenti; estensione gestione sinistri; estensione in ambito A.R.D. eventi naturali e sociopolitici; kasko; cristalli; incendio e furto fabbricati aziendali. Tutte le coperture assicurative sono prestate da grandi gruppi assicurativi e le condizioni offerte sono

assolutamente competitive sul piano economico e contrattuale. Il pagamento del premio è a cadenza semestrale senza maggiorazioni di costo. L'ufficio commerciale del Consorzio Assoitalia Group è a disposizione per la realizzazione di preventivi gratuiti. Chi richiede un preventivo riceverà anche una dettagliata esposizione contenuta in una personalizzata "Carta Servizi". Tutte le coperture assicurative sono prestate da grandi gruppi assicurativi e le condizioni offerte sono assolutamente competitive sul piano economico e contrattuale. Il pagamento del premio è a cadenza semestrale senza maggiorazioni di costo. L'ufficio commerciale del Consorzio Assoitalia Group è a disposizione per la realizzazione di preventivi gratuiti. Chi richiede un preventivo riceverà anche una dettagliata esposizione contenuta in una personalizzata "Carta Servizi".

### **Come è nata la collaborazione con il gruppo Stima?**

Da molti anni conosciamo il "perito" Marino che nel 1977 era liquidatore della Bayerische Assicurazioni e delegato nazionale di una Associazione di Periti. Tramite un suo collega nostro conoscete abbiamo cominciato a collaborare e di conseguenza seguito la sua carriera. Attualmente è uno degli amministratori del Gruppo Stima e ci segue personalmente con vari incontri e visite reciproche. Del Gruppo Stima abbiamo rapporti anche con Roberto Milletti, responsabile dei sinistri passivi e con l'avvocato Fabio Giuntini che cura i sinistri attivi. Ovviamente ci sono poi rapporti con gli operativi per gli incarichi ed il lavoro corrente. Stima ha messo a punto la Carta Servizi sia per i veicoli industriali che per le vetture, dove sono indicati e spiegati dettagliatamente tutti i servizi prestati.

**Se qualcuno volesse contattarvi come deve fare?** Può venirci a trovare: Consorzio Assoitalia Group Via Sicuri 42/a - 43100 Parma, Telefonare al 0521/922447, fare un fax al 0521/251773 o scrivere a [consorzio@assoitaliapr.it](mailto:consorzio@assoitaliapr.it) .



Giorgio Mezzadri

# L' AUTO CHE VERRA'

## Aprile 08

Renault Twingo Sport (RS)

Opel Nuova Zafira

Ford Kuga

Citroen Nemo



## Maggio 08

Nuova Lancia Delta

Mercedes CLC

Opel Agila

Citroen C5

Autentica piccola sportiva dal look incisivo, Twingo Renault Sport è stata progettata per offrire un comportamento ludico associato ad autentiche prestazioni sportive. Il telaio, performante e preciso, ed un propulsore elastico e potente da 133 cv, favoriscono il piacere e le sensazioni di guida nell'utilizzo quotidiano. Il pubblico potrà scoprire più da vicino Twingo Renault Sport durante il prossimo Salone di Ginevra.

### **IDENTITÀ SPORTIVA AFFERMATA**

Renault propone un'auto sportiva abbordabile che completa la gamma Renault Sport affiancando Clio e Mégane Renault Sport. Con proporzioni compatte, un design incisivo e distintivo, Twingo Renault Sport si colloca nella scia della show car Twingo Concept, presentata all'ultimo Salone di Parigi.

Le linee originali di Twingo sono sottolineate da incurvature che si ispirano alla competizione e rafforzano la personalità sportiva del modello, con parafranghi anteriori e posteriori allargati, minigonne profilate e spoiler aerodinamico.

## Giugno 08

Renault Koleos

Bmw X6

Audi TT-S

Ford Focus RS

Opel Insignia



## Luglio 08

Fiat 500 Abarth

### **PIACERE DI GUIDA E SENSAZIONI SPORTIVE**

Twingo Renault Sport rappresenta la risposta degli esperti di Renault Sport Technologies ad una duplice sfida: offrire autentiche prestazioni sportive garantendo, parallelamente, la facilità nell'utilizzo quotidiano e nel controllo dell'auto.

Reattivo e preciso, il telaio assicura un comportamento rigoroso, equilibrato e sportivo. La caratterizzazione aggressiva degli organi meccanici di Twingo Renault Sport è rivelata dalla sonorità specificamente studiata del nuovo propulsore benzina da 1.598 cm<sup>3</sup> che beneficia di una potenza di 133 cv.

# PROVE DI DEALER DAY

Verona: Il 21 e 22 maggio 2008 ci sarà la prossima edizione del Dealer Day, il salone riservato ai grandi commercianti di auto. Il 28 febbraio u.s. gli espositori e gli organizzatori si sono incontrati per coordinare una presenza all'altezza di quella che ormai è il noto stile Dealer Day. Visitatori interessati, espositori impegnati in appuntamenti di lavoro, meeting, congressi e formazione che rendono questi due giorni un concentrato di promozione aziendale. La sede scelta per l'incontro è stata alquanto insolita. Piacevole, interessante, comoda, adeguata ma insolita. Non ci era mai capitato di partecipare a dei lavori in un museo. E che museo... Il Museo Nicolis di Villafranca di Verona nasce nel 2000 per volontà dell'imprenditore veronese Luciano Nicolis (a capo della holding industriale Lamacart che opera nel settore della carta) ed è il frutto della sua passione di collezionista e del desiderio di trasmettere alle generazioni future un ricchissimo patrimonio culturale e di raccontare, attraverso gli esemplari esposti, la storia dei mezzi di trasporto degli ultimi due secoli. La collezione, costituita in prevalenza da pezzi unici, occupa oltre 6000 mq e si sviluppa su quattro piani di uno spettacolare edificio dalle forme avveniristiche. Realizzato con criteri ergonomici che lo rendono accessibile anche ai portatori di handicap, il Museo ospita un ampio Centro Congressi dotato delle più avanzate tecnologie con aree per reception e terrazza panoramica e di un Bookshop fra i più forniti in Italia sul mondo dell'automobilismo. Di recente, il Museo ha inaugurato "Lo Spazio delle Idee" nuova sezione "aperta" alle sperimentazioni di giovani autori, Mostre Tematiche, spettacoli ed eventi culturali e istituzionali.



## **Le collezioni**

L'auto storica è il fulcro del Museo che presenta centinaia di vetture delle più famose case italiane e internazionali. La collezione comprende però anche moto, biciclette, macchine per scrivere e fotografiche, strumenti musicali, opere inedite dell'ingegno umano. Le vetture sono tutte perfettamente funzionanti, restaurate e riportate all'antico splendore: dall'Isotta Fraschini alla Lancia Astura Mille Miglia, sino ai miti più recenti come le Ferrari e le Rolls Royce. La sezione del Museo dedicata alle moto e alle biciclette presenta esemplari che ne ripercorrono le origini: dalle prime due ruote con serbatoio sottosella, alle biciclette dei campioni che hanno fatto la storia del ciclismo. Completano la raccolta preziose macchine fotografiche e per scrivere, strumenti musicali, piccoli velivoli, motori e innumerevoli accessori prevalentemente legati al mondo della meccanica.



## **Le attività**

All'attività Museale e congressuale, il Museo affianca visite guidate, percorsi didattici per studenti, itinerari turistici, mostre ed eventi tesi a promuovere le collezioni e la storia della tecnica. Collabora con numerose istituzioni del territorio, con musei, collezionisti privati, editori ed esperti del settore automobilistico. La biblioteca e un archivio di preziosi documenti, brevetti ed immagini, soddisfano ampiamente le esigenze di studiosi e appassionati. Sicuramente il Dealer Day sarà l'occasione per rivisitarlo con gli amici e con la calma che merita

Invia le tue domande a  
[autostima@gruppostima.it](mailto:autostima@gruppostima.it)  
e specifica se vuoi che il  
tuo nome sia pubblicato

## **CAMPAGNA ABBONAMENTI**

DIARIO DI BORDO (10 numeri) + l'inserto Auto e Stima (10 numeri) + una Carta Servizi CARTA 10 (1) viene distribuito in abbonamento al prezzo di €, 35 + 10 + 29 = 74 euro sconto 53 % = 39 euro. Inoltare richiesta a [autostima@gruppostima.it](mailto:autostima@gruppostima.it) o fax 06/23326305 con copia bonifico di euro 39 sul

conto corrente bancario IBAN:  
IT26 E056 9603 2100 0000 5020 X64.