

QUESTIONARIO DI  
RACCOLTA DATI  
PER  
GRUPPO ACQUISTO POLIZZE  
**VEICOLI PLUG-IN**



## LA COLLABORAZIONE TRA INSIEME E CLASS ONLUS

La collaborazione tra Class Onlus e Insieme risale al 2014; all'epoca il numero dei veicoli Plug In circolanti in Italia era scarso, inferiore alle 8.000 unità. Quello che ci univa era la **passione e la certezza che il futuro avrebbe giocoforza riservato un grande spazio alla mobilità elettrica**, se si voleva che il sistema di trasporto privato si razionalizzasse dopo decenni di caos, divenendo più sostenibile.

Allora gli utilizzatori di veicoli Plug In erano pionieri, disposti a spendere cifre elevate per guidare veicoli spesso limitati da autonomie scarse e sfavoriti da una penosa carenza di infrastrutture di ricarica. **Class era in cerca di un operatore che si qualificasse e recepisce le richieste del “popolo elettrico” cui le compagnie di assicurazione parevano essere sorde**: non solo a livello di proposta assicurativa ma ancora di più per la mancanza assoluta di competenze riguardo a questo nuovo tipo di mobilità, tanto nelle reti di agenzie quanto in quelle di distribuzione.

Insieme puntava invece – sviluppando una forte competenza sulla mobilità elettrica e creando prodotti e tariffe dedicate – a diventare operatore di riferimento in un mercato allora piccolissimo (poche migliaia di “pezzi” l'anno), ma destinato a diventare rilevante nell'arco di un decennio.

**Il sodalizio strategico** tra Insieme e Class ha portato negli anni a sviluppare importanti competenze incrociate; competenze rafforzate negli anni, che hanno favorito soluzioni innovative e **hanno di fatto cambiato l'approccio delle Compagnie Assicuratrici alle Assicurazioni dei veicoli Elettrici e Plug In.**



## PROTOCOLLO POLIZZE VERDI

Giunti all'ottavo anno di collaborazione, abbiamo sentito l'esigenza di fermarci ad analizzare il lavoro svolto fino qui. Essendo Insieme e Class strutture partecipate di Utenti, abbiamo pensato che **la migliore soluzione per raccogliere informazioni fosse rivolgerci ai nostri Associati: sono loro, infatti, la fonte dei successi raggiunti negli anni passati, grazie all'adesione alle nostre proposte e ai costanti riscontri forniti nel tempo.**

Da qui l'individuazione del questionario come strumento ideale.

Inoltre, ogni progetto deve essere monitorato in tempo reale e mantenuto efficiente, e quello delle "Polizze Verdi" non fa eccezione. **Il mercato delle auto elettriche è in grande fermento:** innovazione, nuovi modelli, tecnologia sempre più capillare, nuove normative, contributi, mercato che sta diventando di massa, cambiamento dei profili degli utenti "medi". Tutto ciò richiede un approccio flessibile ed uno sforzo adattivo importante che dobbiamo e vogliamo chiedere alle Compagnie Assicuratrici. Prima di aprire il tavolo con i "fornitori dei servizi", però, dobbiamo avere le idee molto chiare e il più precise possibile su cosa "chiedere" e contrattare. Di nuovo, il questionario per i nostri Associati è stato ritenuto lo strumento più idoneo.

Dai risultati del questionario rivolto ai possessori di veicoli Plug-In emergeranno le **linee guida del "Protocollo delle Polizze Verdi"** che andremo a proporre alle maggiori Compagnie Assicuratrici italiane e che dovrà fungere da **base per lo sviluppo di un ecosistema di "Polizze Verdi" al servizio del "popolo dell'Elettrico" per il futuro quinquennio.**



## I RISULTATI DEL QUESTIONARIO

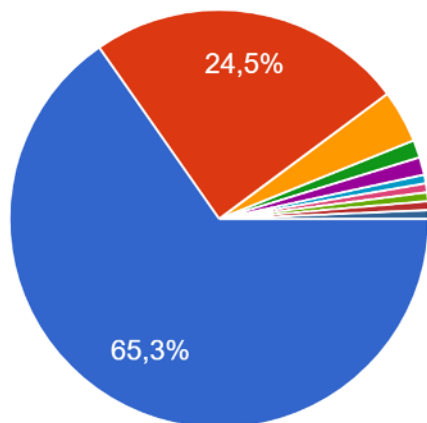
Si illustrano di seguito i risultati del questionario somministrato ai soci di Insieme Benefit e Class Onlus. La base di partenza è di 152 risposte complete, raccolte grazie a un modulo digitale con compilazione guidata.

La partecipazione al questionario è stata totalmente volontaria e priva di incentivi alla compilazione.

Il periodo di raccolta dati ha coperto i mesi di novembre e dicembre 2020, per un'estensione territoriale pari all'Italia nel suo complesso.



## Sei utente di un veicolo plug-in?

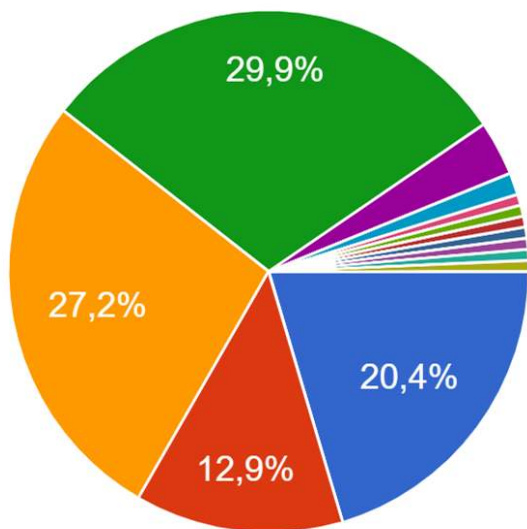


- Sì, di un veicolo full electric
- Sì, di un veicolo ibrido
- No, ma a breve lo sarò
- No, ma sto valutando di passare al plu...
- No
- Due veicoli full electric
- Ho un veicolo EV
- 4 veicoli elettrici puri in famiglia

---

Il questionario si rivolgeva a utenti, massimamente soci di Class Onlus e di Insieme possessori di veicoli elettrici e Opinion Leader o tecnici connessi al mondo delle auto Plug In, oltre il 90% dei partecipanti possiede veicoli “ricaricabili”, per oltre 2/3 essi sono “full electric” ma vi è anche una certa rappresentanza (24,5%) di mezzi termici con pacco batterie ricaricabili, ricordiamo che i veicoli Ibridi si dividono in 3 grandi categorie (tutte dotate di motore termico): il Mild Hybrid dove il motore elettrico è solo di “supporto” al motore termico, il Full Hybrid, tecnologia nella quale i motori termico ed elettrico operano indipendentemente e il Full Hybrid con Plug in che sono veicoli (oggi ancora poco rappresentati) che presentano pacchi batterie più capienti che possono essere ricaricate autonomamente e possono estendere la autonomia full electric fino a 100 km.

## Da quanto tempo guidi un veicolo plug-in?

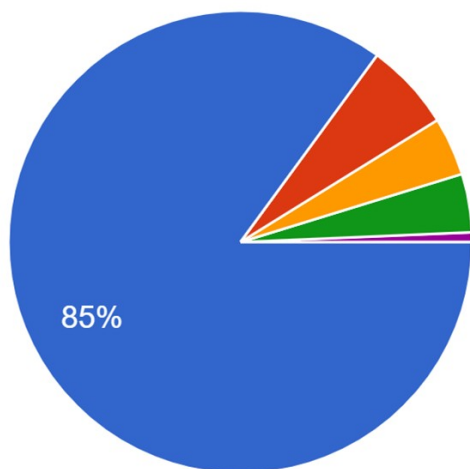


- 1-3 mesi
- 4-12 mesi
- 13-36 mesi
- oltre 36 mesi (veterano)
- Non guido plug-in
- Tra un mese ritiro un full elettric
- Da 12 anni
- IBRIDO DAL 2013

---

Da quanto emerge si tratta di una utenza evoluta e relativamente “giovane” fatta di un 30% di Veterani (early adopter) che hanno iniziato a utilizzare il Plug In quando ancora i sistemi rete di ricarica erano pionieristici e sono rimasti fedeli al nuovo tipo di mobilità. Questo fatto testimonia che muoversi in Elettrico non è un vezzo ma è percepito realmente come un “modo di muoversi” diverso. Per questo è interessante notare che solitamente chi sostituisce un veicolo EV tende a rimanere sul Plug In.

## In che forma disponi del veicolo plug-in che guidi?

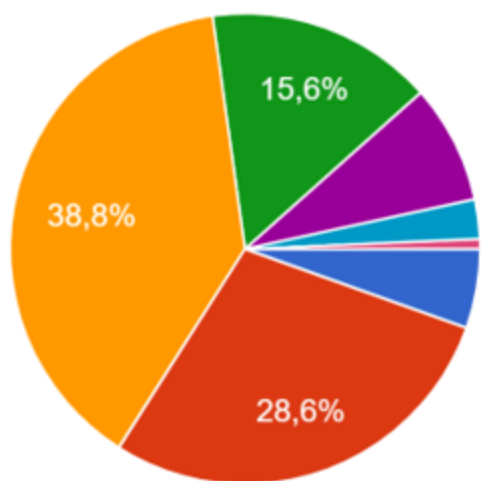


- Proprietà
- Leasing
- Noleggio
- Non possiedo / Non possiedo ancora
- Lunghe rate ma di proprietà

---

Il questionario era espressamente rivolto a utenti (escluse flotte e grandi aziende), ne emerge che la formula più gettonata è quella del possesso del veicolo, ancora abbastanza marginali le forme di Noleggio a Lungo e Leasing. Si nota una penetrazione delle formule Noleggio e Leasing inferiore alle categorie “termico”, forse perché solo da poco i maggiori noleggiatori hanno iniziato a considerare seriamente le Plug In come valida alternativa al termico inserendo parametri congrui di “valore residuo” che fino a qualche anno fa incidavano negativamente sul costo delle rate.

## Quanti chilometri all'anno fai col tuo mezzo plug-in?

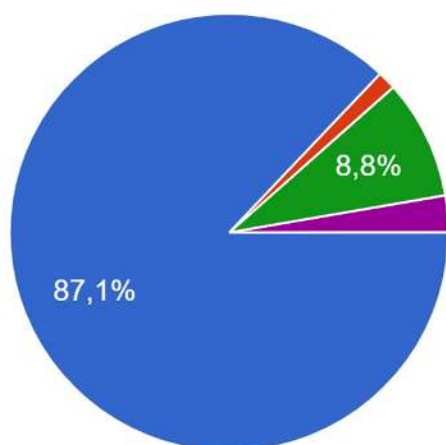


- 0-5.000
- 5.000-10.000
- 10.000-20.000
- 20.000-30.000
- oltre 30.000
- Non guido plug-in
- 20000+25000

---

Se fino a due anni addietro la media Km dichiarata dagli utenti Plug In era tendenzialmente molto bassa con oltre il 50% che dichiarava “fino a 10.000”, oggi, complici le maggiori fruibilità dei mezzi, maggiori autonomie e reti di ricarica più presenti la prevalenza (oltre il 60%) dichiara percorrenze dai 10.000 a oltre 30.000 annui. Fino a qualche anno fa solo i possessori di Tesla si avventuravano oltre i 30.000 km annui mentre oggi anche possessori di altre marche iniziano a dichiarare tali percorrenze. Per le alte percorrenze si nota una netta correlazione con la disponibilità di ricariche Fast.

## Che utilizzo fai del tuo mezzo plug-in?

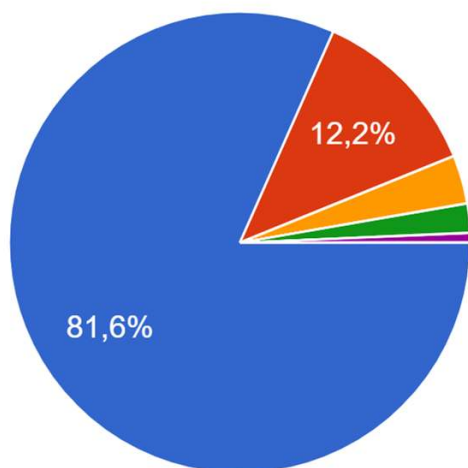


- Casa / Lavoro / Tempo Libero / Famiglia
- Solo uso lavoro intensivo (no taxi o NCC)
- Solo taxi / NCC
- Solo tempo libero / Famiglia
- Non utilizzo

---

Come prevedibile ancora oggi l'uso dei veicoli Plug In in mano a privati o piccole aziende non contempla alti numeri per utilizzi intensivi come Taxi/Ncc/Autocarri trasporto cose, ma prevale il veicolo "Uso Proprio".

## La tua vettura plug-in è intestata a?

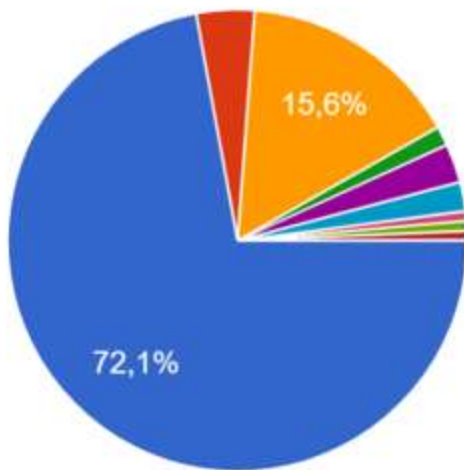


- Privato
- Azienda
- Noleggio / comodato
- Non possiedo
- comodato

---

Le aziende paiono ancora piuttosto “timide” nello sposare il nuovo tipo di mobilità, forse per il fatto che i dipendenti non gradiscono cambiare la modalità di “carica del carburante” differente da quella cui solitamente sono abituati, mentre quando il mezzo è di proprietà il singolo utente è più interessato e disponibile ad “apprendere” nuove strategie di ricarica e gestione delle autonomie.

## Hai preso il tuo veicolo nuovo o usato?

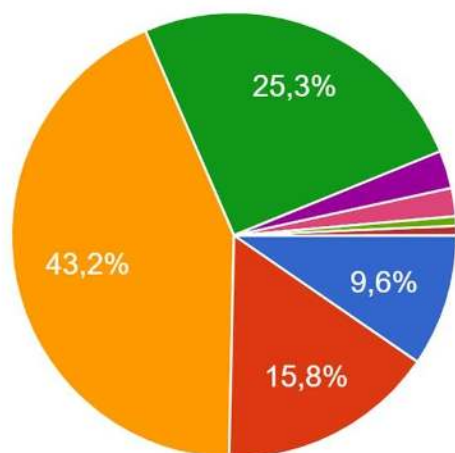


- Nuovo / importazione nuovo
- Km zero
- Usato / importazione usato
- Usato ex flotta
- A noleggio / in comodato
- Non ho plug-in
- 1 nuovo 1 km0
- comodato
- Uno nuovo/ uno usato

---

Probabilmente complice la relativa gioventù del mercato Plug In circa l'80% delle decisioni d'acquisto si riferisce a veicoli nuovi o Km Zero, questo segna una differenza con il mercato delle "termiche" nel quale Nuovo/Km Zero rappresentano circa il 65%. Probabilmente ciò riflette anche una certa scarsità dei veicoli usati ma soprattutto a contare sono gli incentivi sul nuovo che rendono appetibile l'acquisto. In virtù della minore usura cui sono sottoposte le parti meccaniche dei mezzi elettrici è prevedibile che in futuro si svilupperà un fiorente mercato di compravendita in quanto (batterie a parte) i mezzi tenderanno ad avere vite medie superiori a quelle delle vetture termiche.

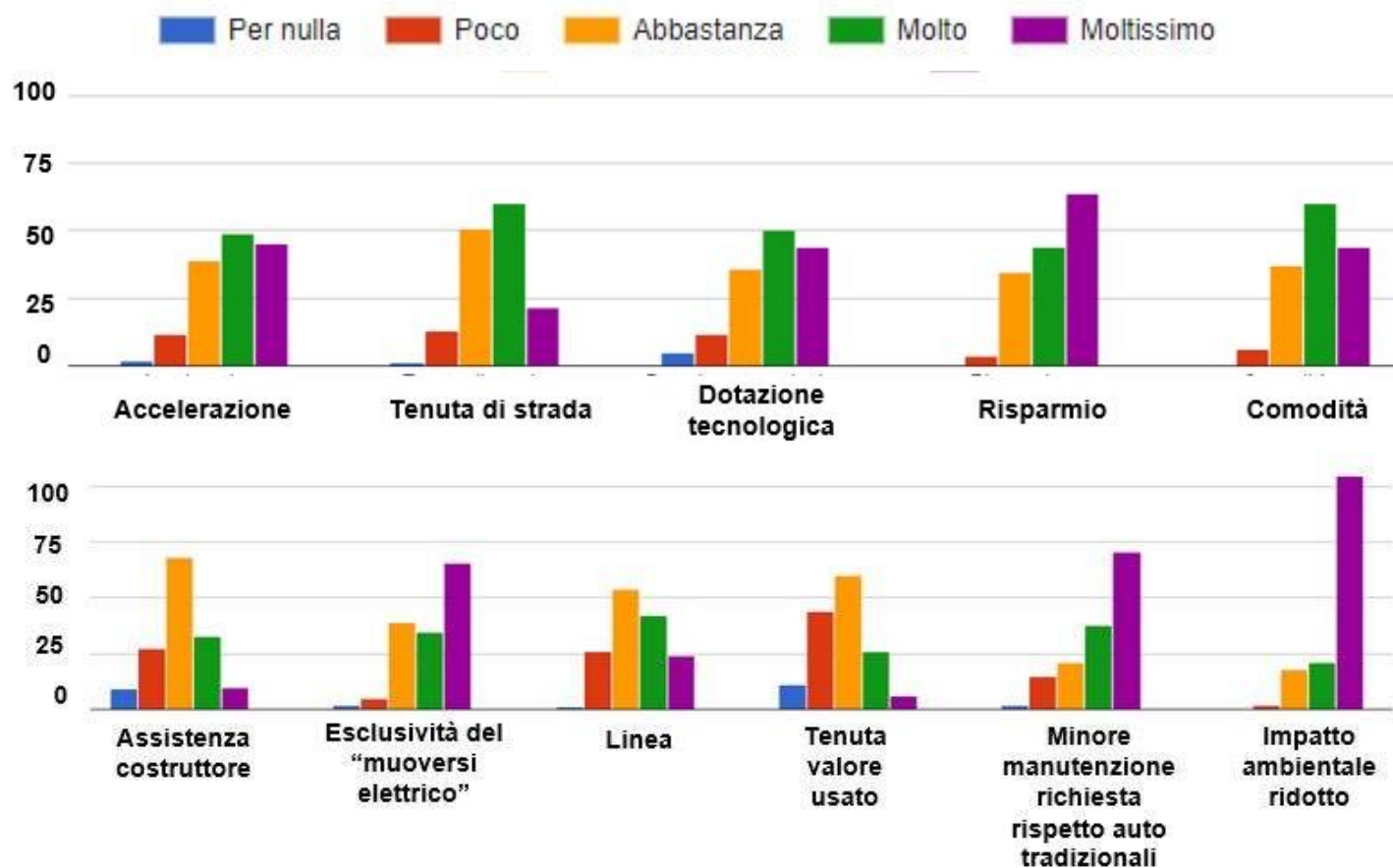
## Quale è (era) il valore di listino del mezzo plug-in che guidi (non considerare incentivi e sconti)?



- 0-15.000
- 15.000-25.000
- 25.000-40.000
- 40.000-65.000
- 65.000-120.000
- oltre 120.000
- Non ho plug-in
- Da 25.000 a 90.000 euro
- non è più in listino

La maggioranza assoluta dei mezzi Plug In in circolazione e acquisto ha valore medio superiore ai 25.000 contro un valore medio di listino dei veicoli termici che si attesta sui 17.000; questo ha un impatto sui premi medi delle garanzie CVT (Incendio, Furto ecc) che risultano più sostanziose per le EV.

## Quali caratteristiche apprezzati maggiormente del tuo mezzo plug-in?



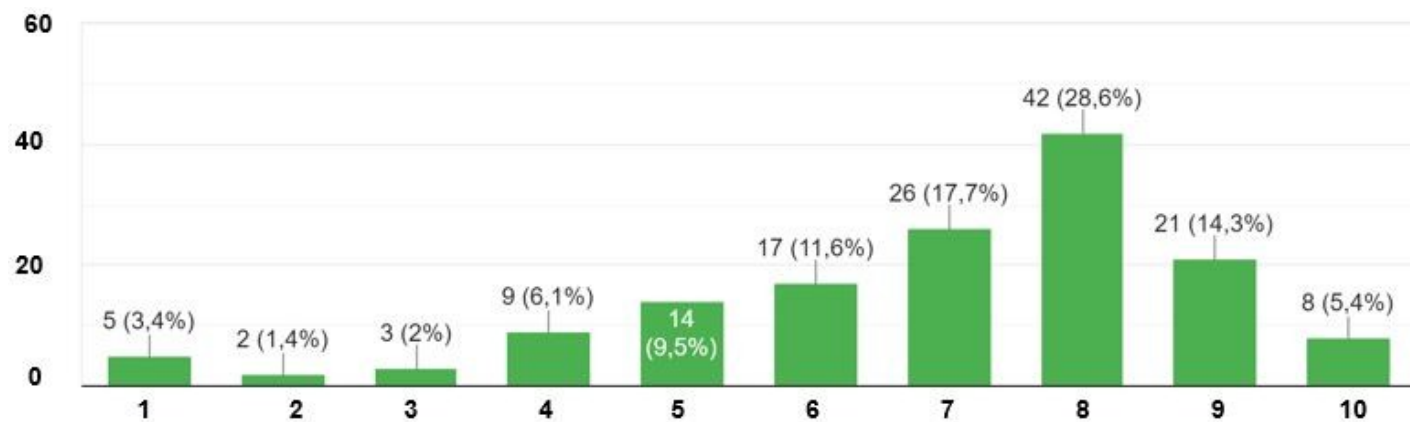
Tra le caratteristiche maggiormente apprezzate dagli utenti di veicoli Plug-in vi sono voci relative alle prestazioni (Accelerazione, Tenuta di strada), anche riguardo al valore percepito (Comodità, Esclusività) le valutazioni sono piuttosto alte, le dotazioni tecnologiche risultano piuttosto apprezzate, la voce più gettonata in assoluto risulta essere il "risparmio" che è giudicato "eccellente" da oltre il 65% dei proprietari contro valori di "eccellenza" dei proprietari dei veicoli termici che stanno sotto il 35%. Le note non esaltanti vengono dai giudizi sull'"Assistenza del costruttore" dove prevalgono voti neutri e la "Tenuta del valore dell'usato" che vede una certa percentuale di utenti preoccupati della futura tenuta del valore del loro mezzo. Peraltro a fare da contrappasso alla scarsa efficacia percepita dell'assistenza dei costruttori vi è una affermazione di assoluta affidabilità dei mezzi che nella fascia "buono" "eccellente" è più del doppio di quanto si verifica per gli utenti di veicoli termici. Per quanto riguarda la voce "ridotto impatto sull'ambiente" praticamente tutti gli utenti segnalano questa caratteristica dei mezzi come centrale nella scelta di acquisto.

## Quali caratteristiche apprezzi maggiormente del tuo mezzo plug-in?

- Silenziosità, recupero in frenata e comodità nell'utilizzo
  - Possibilità di uso elettrico
  - Basso impatto ambientale
  - Sicurezza stradale
  - Costi di gestione ridotti
  - Aggiornamento tecnologico
  - Spostamento agevolato in città e con possibilità di parcheggio ovunque senza costi
- 

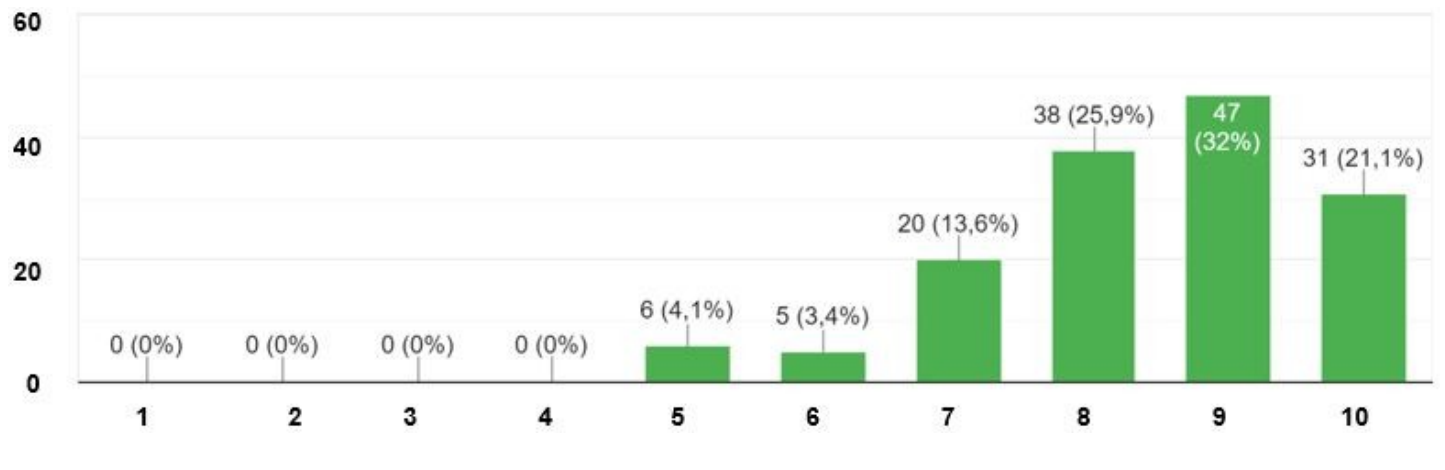
A testo libero gli utenti segnalano tra le caratteristiche più apprezzate anche le seguenti voci:  
-Silenziosità, recupero in frenata e comodità nell'utilizzo (caratteristiche specifiche delle auto Plug-In e Ibride) -Possibilità di uso elettrico (per i proprietari delle Hybrid Plug In) -  
Aggiornamento tecnologico (interessante voce che riguarda il fatto che molti veicoli Plug In di nuova generazione anche per via della meccanica di semplice gestione sono aggiornabili e gestibili via software ed esiste la possibilità di variare sensibilmente le caratteristiche di uso agendo in via esclusivamente digitale e non meccanica) -Spostamento agevolato in città e con possibilità di parcheggio ovunque senza costi (considerando le agevolazioni concesse in molte zone e aree a veicoli non inquinanti)

## Come reputi il servizio assistenza del costruttore?



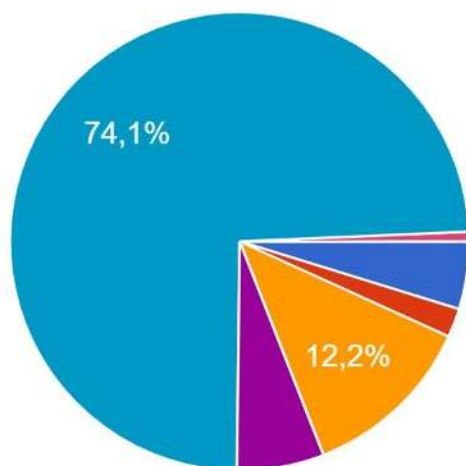
Interessante il fatto che sebbene la “assistenza del costruttore” nel voto comparato con le altre qualità delle auto Plug In sia quella che dà il responso meno esaltante quando si chiede agli Utenti di esprimere un voto solamente sull’ “assistenza”, essi assegnano punteggi piuttosto alti; la spiegazione è probabilmente nel fatto che le altre voci (comodità, risparmio, ecc) della domanda comparativa godono di considerazione ancora più elevata ma comunque l’assistenza delle case madri è giudicata positivamente ma non ancora di eccellenza, complici alcune risposte delle officine dei concessionari ufficiali non ritenute all’altezza e tali da fare affermare ad alcuni utenti “spesso sono io che devo spiegare all’officina cosa ha il mezzo”.

## Come reputi l'affidabilità del tuo mezzo?



Sorprendentemente per un tipo di mezzi tutto sommato piuttosto innovativi e recenti la percezione di affidabilità è altissima; e questo anche considerando alcuni che hanno considerato nel tema “affidabilità” anche la possibilità di rimanere a piedi per mancanza di carica, cosa che invero non ha attinenza con l’affidabilità in quanto terminare la carica non presuppone alcun guasto ma solo una problematica di programmazione dei tragitti o qualche inconveniente nei punti di ricarica.

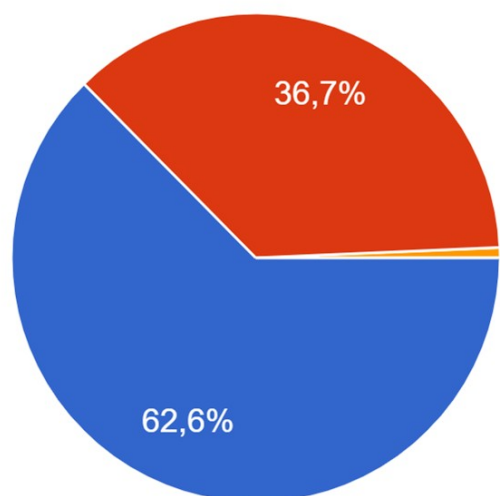
## Hai mai utilizzato servizi di assistenza stradale?



- Sì, ero senza energia
- Sì, per sinistro
- Sì, per guasto
- Sì, per furto
- Sì, per foratura / perdita chiave
- No
- Per sostituzione batteria da 16V

Sempre in merito all'affidabilità dei mezzi a questa domanda circa 1 / 4 degli utenti conferma di avere utilizzato i servizi di assistenza almeno una volta, percentuale superiore a quanto avviene per le auto termiche. Questo alto tasso di utilizzo (che implica una incidenza di circa 25% di utilizzo) si giustifica anche con la alta consapevolezza degli utenti Plug In che risultano sicuramente molto evoluti e con esigenze piuttosto spiccate quando si tratta di usufruire di servizi. Interessante la quantità di "guasti" dichiarati a fronte dell'idea (vedi risposte precedenti) degli stessi Utenti che i loro mezzi siano assolutamente affidabili; anche questo è spiegabile con il fatto che solitamente i guasti riferiti sono di entità minima o nulla (auto non parte) che si risolvono con interventi minimali e non intaccano la percezione dell'Utente (benchè però attivino la garanzia assistenza).

## Per la RCAuto preferisci:

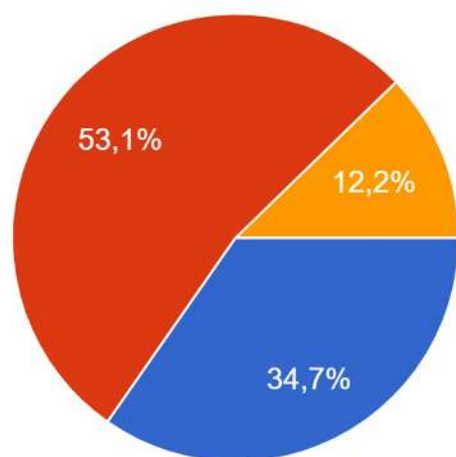


- Massimali di legge, sono sufficienti
- Massimali potenziati e più alti (almeno 10/10/10 Milioni di Euro)
- con kasko almeno parziale

---

La maggioranza dichiara di ritenere sufficienti i massimali di legge anche se un consistente 36% chiede massimali più alti in forma “massimale unico”.

## Saresti disposto a pagare una franchigia in caso di sinistro pur di diminuire il premio RCA?

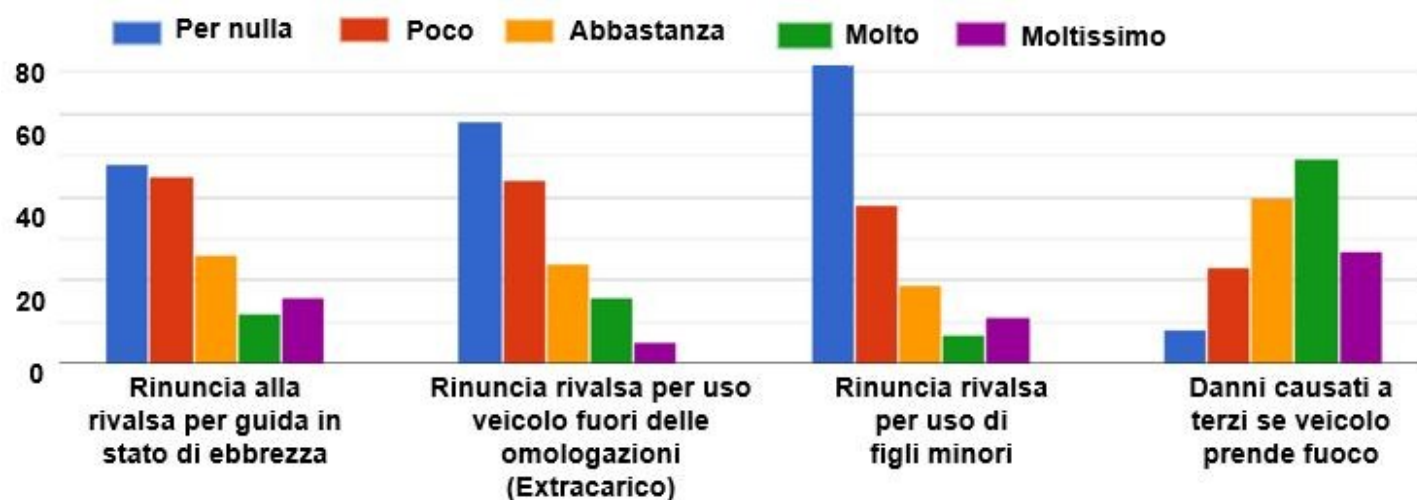


- No
- Fino a 150 euro
- Fino a 500 euro

---

Qui cominciano ad emergere dati molto interessanti, oltre i 2/3 degli utenti si dichiara disponibile a inserire una franchigia sui sinistri Rcauto benchè di piccola entità; questo prefigura la possibilità di innovare tariffe o modi di operare degli assicuratori proponendo tariffe miste o modelli alla “friendInsurance” con franchige condivise.

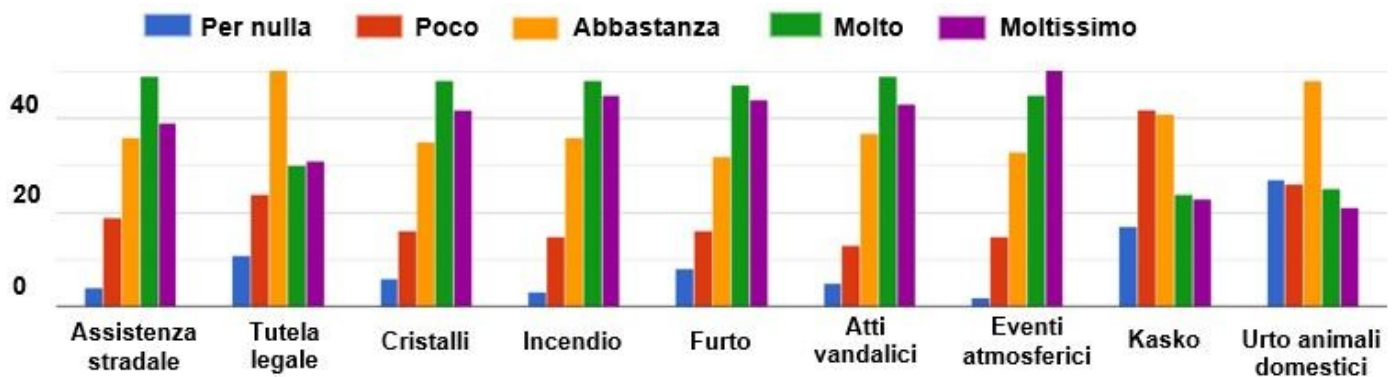
## Garanzie RCA che ritieni fondamentali



Le estensioni di garanzia direttamente connesse all'RCA e le deroghe usualmente considerate un must per le polizze di Agenzia (come Rinuncia alla rivalsa per ebbrezza, uso fuori del consentito, figli minori) seppure molto importanti risultano avere scarso appeal commerciale il che spiega per quale motivo molti utenti selezionino coperture senza queste estensioni rinunciando alle tutele pur di avere uno sconto in polizza, in realtà ben sappiamo che queste tutele risultano poi, in caso di sinistro, molto importanti per non incorrere in fastidiose o dannose rivalse nei confronti degli utenti.

Diverso discorso per la garanzia Ricorso terzi da Incendio che copre i danni da incendio a cose e veicoli occorsi quando al di fuori della circolazione dal veicolo si propaga un incendio; avendo a che fare con un sistema che "lavora" anche quando il mezzo è in parcheggio (ricarica) gli utenti di auto elettriche e plug in in genere sono molto attenti e consapevoli di questa (per fortuna rarissima) possibilità di accadimento, una proposta per i veicoli plug-in strutturata Ad Hoc farebbe propendere per proposte con tale garanzia rafforzata e massimali ulteriori rispetto a quelli usualmente concessi per il ricorso terzi incendio.

## Garanzie accessorie che ritieni fondamentali



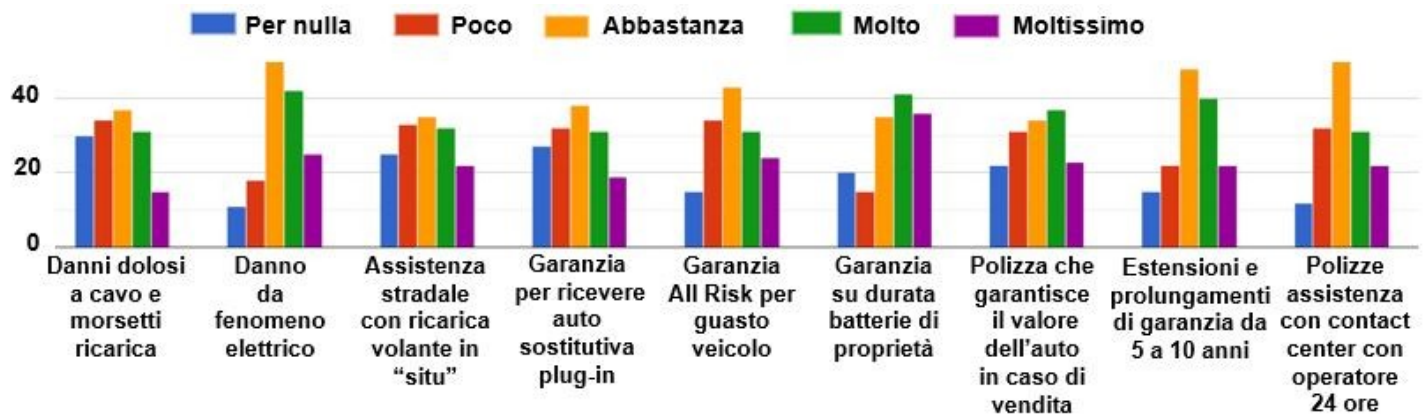
Riguardo invece alle garanzie accessorie comunemente chiamate CVT (Corpi Veicoli Terrestri) si nota una differente percezione tra le garanzie a testimonianza che gli utenti sono di tipo evoluto e riescono bene a discernere tra le varie coperture, rimangono dei Must le coperture Incendio, Furto, Atto Vandalico ed Evento Atmosferico, ovviamente la Kasko interessa meno soprattutto per motivi di costi, i cristalli sono molto gettonati e sempre richiesti in prima fase di preventivo, ma spesso non opzionati per motivi di costo/opportunità visti gli aggravii di premio della garanzia negli ultimi anni. Fanalino di coda nel gradimento e nella percezione sono la Tutela Legale (nonostante l'introduzione del reato di "omicidio stradale") mentre l'Urto animali (domestici e selvatici) è richiesto soprattutto nelle fasce alpine ed appenniniche e pressochè ignorato nelle pianure.

## Ulteriori garanzie accessorie ritenute fondamentali:

- Bonus protetto
  - Infortunio conducente
  - Atti vandalici in aree di parcheggio non custodite
- 

Altre opportunità di tutela che vengono suggerite direttamente dagli utenti come importanti sono il “Bonus Protetto” che elimina gli aumenti di premio in caso di sinistro.

## Quali garanzie saresti interessato ad acquistare se fossero disponibili nella tua RCA?



Arriviamo ora alla parte più propositiva del questionario, in base all'esperienza pluriennale ed alle richieste emerse nel corso del tempo abbiamo condensato alcune ipotesi di lavoro che potrebbero rappresentare un'innovazione nel campo delle assicurazioni "verdi" ed aprire la strada a polizze veramente strutturate alla radice per i veicoli non inquinanti.

Si tratta di voci di garanzia piuttosto evolute che sarebbero da innestare in polizza RCA o a fianco con contratti specifici (che potrebbero armonizzarsi anche con le coperture per la Abitazione dell'utente che solitamente ha a casa WallBox, pannelli e talvolta e sempre più batterie di accumulo).

- **Danni dolosi a cavo e morsetti ricarica**, è una garanzia che non impatta in modo importante sul rapporto Sinistri/Premi ma che se inserita definisce in modo chiaro e preciso la conoscenza da parte dell'assicuratore del veicolo che si va ad assicurare e delle fasi di ricarica e stallo cui esso è sottoposto; nella fase della ricarica il veicolo EV è leggermente più vulnerabile che un'auto termica in parcheggio.
- **Assistenza stradale con ricarica volante in "situ"**, l'esperienza pluriennale di Class Onlus che già ha veicoli che effettuano questo servizio può essere messa a disposizione delle Compagnie e servizi assistenza per implementazione di tali servizi.

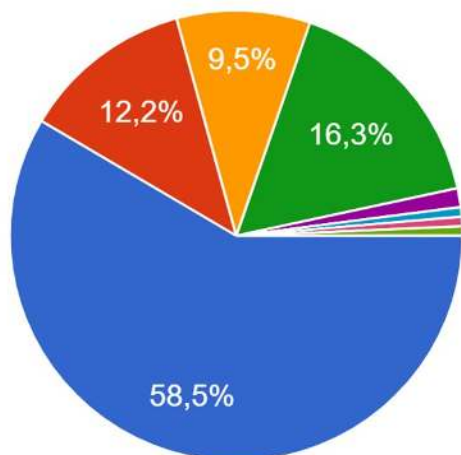
## Quali garanzie saresti interessato ad acquistare se fossero disponibili nella tua RCA?

- **Garanzia per ricevere auto sostitutiva plug-in in caso di panne, incidente o furto**, si tratta di una “delicatezza” riconosciuta all’ Utente evoluto di Plug In nella quale la struttura di Assistenza riconosce l’impegno dell’Utente verso l’ambiente e la distintività della sua scelta mettendo a disposizione auto sostitutive elettriche.
- **Danno da fenomeno elettrico esteso anche all’impianto di casa durante la ricarica**, questa garanzia rappresenta il “ponte” ideale tra le coperture Auto e quelle della Abitazione; infatti estende le coperture all’ impianto elettrico dell’abitazione quando la vettura è in ricarica e diventa parte integrante del sistema “abitazione”. E’ possibile prevedere anche estensioni incendio per i beni immobili di proprietà dell’Utente per sinistri connessi a queste casistiche.
- **Garanzia All Risk per guasto veicolo**, si tratta di una copertura sconsigliata per i veicoli termici in quanto l’uso ne diminuisce la affidabilità per via delle molte parti meccaniche soggette ad usura, al contrario nelle EV (soprattutto) è possibile prevedere garanzie per le parti meccaniche che di fatto coprano il caso di guasto anche per lunghi periodi (o vita intera del veicolo) anche in virtù del fatto che il monitoraggio dello stato del veicolo da remoto è molto più semplice che nel caso di un veicolo termico ed è più agevole intervenire anche a distanza.
- **Garanzia su durata batterie di proprietà**, si tratterebbe qui di dare estensioni delle garanzie che vengono date dalle case costruttrici tenendo conto che già oggi i tempi di copertura temporale garantiti dalle case madri sono piuttosto lunghi.
- **Polizza che garantisce il valore dell’auto in caso di vendita**, questa copertura che va a garantire il valore di vendita a termine di un periodo potrebbe essere attivata per flotte ed aziende determinando una volta per tutte la caduta di alcune preimmagini che i grandi player hanno nei confronti della tenuta commerciale dell’ Ev e delle Plug In. La garanzia appare interessante anche per le case madri stesse che potrebbero proporre la garanzia in convenzione.

## Quali garanzie saresti interessato ad acquistare se fossero disponibili nella tua RCA?

- **Estensioni e prolungamenti di garanzia da 5 a 10 anni**, analogamente con la garanzia “valore di riacquisto” anche in questo caso proporre estensioni di garanzia in collaborazione con le reti vendita o alle grandi flotte potrebbe risultare interessante anche per la compagnia in virtù del basso tasso di guasto catastrofico e della pressochè totale mancanza di parti soggette a usura dei veicoli EV (per i Plug In termici la questione è differente in quanto la complessità del termico permane).
- **Polizze assistenza con contact center con operatore 24 ore**, questa voce è interessante in quanto emerge un desiderio di servizi ad alto valore aggiunto e di alta gamma da parte degli utenti Plug In, essi risultano disponibili a pagare di più pur di avere un contact center umano sempre disponibile che “riconosca” l’utente in tempo reale e lo chiami per nome e accompagni nelle scelte relative all’assistenza alla mobilità.

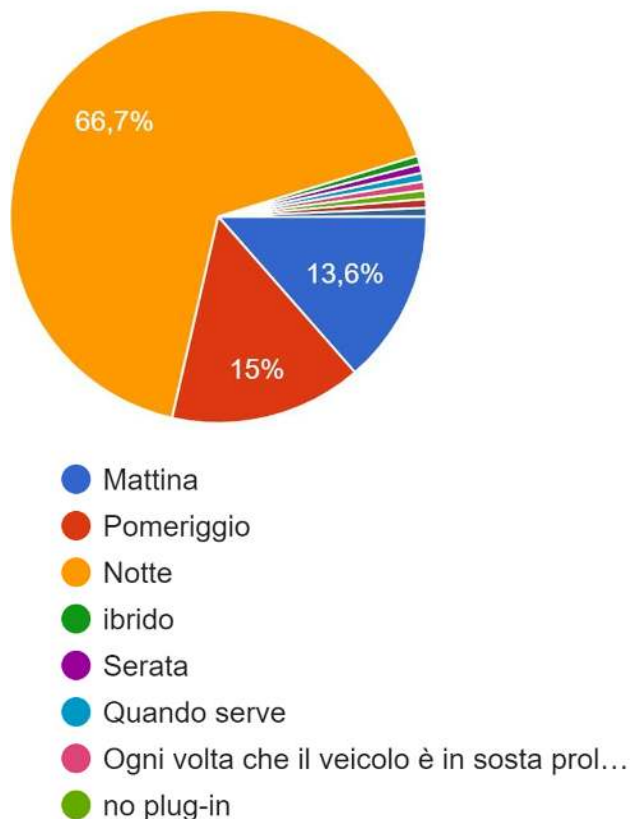
## Dove ricarichi o ricaricheresti solitamente il tuo veicolo plug-in?



- A casa
- Sul luogo di lavoro
- Al supermercato
- Presso stazione di ricarica pubblica
- In autostrada
- Oltre che a casa
- non ho plug-in
- Non ricarico

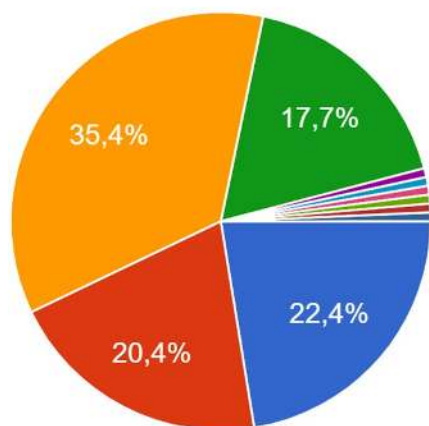
L'ultimo gruppo di domande è riferito alle tipologie e abitudini di ricarica degli Utenti, da quanto si evince dalle risposte la grande maggioranza di essi esaurisce la necessità di approvvigionamento energetico in tutto o in gran parte con la rete di casa (oltre 70 %), Un ulteriore 15% integra al bisogno con l'infrastruttura pubblica e solo il 13% si affida interamente alla rete pubblica (è appena il caso di rilevare che per ovvi motivi nel caso del termico il 100% dei rifornimenti avviene presso operatori siti sulla rete stradale). Un dato piuttosto interessante emerge nell'analisi "fine" del dove sono effettuate le ricariche esterne, vediamo infatti che un certo numero di aziende ha predisposto la possibilità di ricarica per i propri dipendenti mentre una parte importante effettua la ricarica mentre è a fare la spesa, ancora scarso il numero di utenti che effettua ricariche presso stazioni dedicate ove lo stallo è funzionale esclusivamente alla ricarica e sovente l'utente costretto ad attendere.

## In quali orari prevalentemente effettui o effettueresti la ricarica del tuo veicolo Plug-In?



A questa domanda praticamente tutti gli utenti che ne hanno la possibilità dichiarano che la ricarica è effettuata a casa negli orari notturni, e questo per due motivi sostanziali, il primo è ovviamente il fatto che di notte i mezzi non sono di solito utilizzati ma soprattutto perché gli utenti tendono a preferire contratti energetici che prevedono costi dell'energia nella fascia notturna molto bassi o, come in almeno un caso, nulli. Altra nota interessante che emerge è la tendenza se possibile a ricaricare anche se le batterie sono parzialmente cariche e comunque ancora sufficienti a esaudire tutta la richiesta della giornata, ovviamente ciò non vale per il termico dove l'utente che arriva presso il luogo di lavoro non usa rabboccare la benzina utilizzata. Questo uso è anche invalso in alcuni utenti che tendono ad utilizzare le piazzole di ricarica come "parcheggio", tendenza avversata anche da molti altri utenti oltre che dai gestori delle colonnine che iniziano ad applicare costi per stallo a veicoli connessi che hanno terminato la carica.

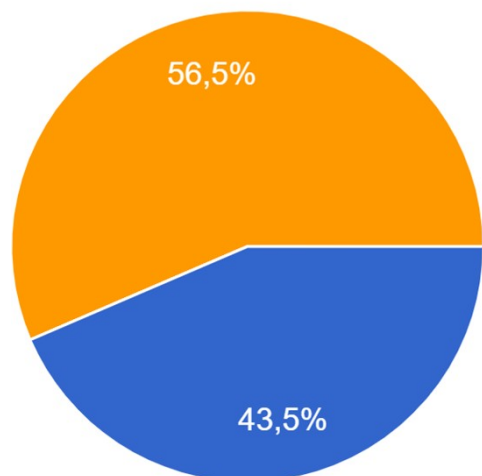
## Quale formula preferisci o preferiresti per l'acquisto della ricarica del tuo veicolo?



- Tariffa flat
- Tariffa notturna agevolata
- Tariffa gratuita su ricarica pubblica
- Pagamento immediato con sistemi co...
- Tariffario esente da iva e impostecdi q...
- Nessuna
- a consumo con paypal
- no plug-in

Qui il popolo degli utenti risulta piuttosto diviso con eguali percentuali che si dividono tra la preferenza delle tariffe Flat, Notturna Agevolata per quello che riguarda la abitazione mentre per chi ricarica all' esterno esistono utenti che preferiscono ricaricare con operatori commerciali a pagamento diretto e altri che cercano colonnine (ancora presenti) di servizio di attività commerciali che permettono la ricarica gratuita (come per esempio quelle dei centri commerciali).

## A casa hai una wallbox?



- Sì, individuale
- Sì, condivisa
- No

---

Da quanto emerge una percentuale importante di utenti ha la wallbox a casa, questo permette un uso meglio armonizzato delle risorse di rete disponibili, tuttavia una parte sostanziosa di persone non è ancora dotata di questa tecnologia (56%) anche se dobbiamo tenere conto che in questa percentuale risiedono anche utenti che hanno dichiarato che non la hanno perché non possono ricaricare a casa.

Quella che ci prefiggiamo è un'opera ambiziosa che tuttavia siamo fiduciosi di potere portare a termine grazie al vostro impegno e supporto ormai pluriennale.

In questi anni abbiamo tentato di porci in modo propositivo per la creazione di un **“sistema nuovo della mobilità”**, un qualcosa che prima non esisteva. Insieme a voi crediamo di avere compiuto qualche piccolo passo nella giusta direzione.

Grazie soprattutto a chi non ci ha mai fatto mancare il proprio supporto anche nei momenti più incerti e di fronte all'obiezione che abbiamo sempre ascoltato, soprattutto nel primo periodo della nostra azione, e cioè che “le auto elettriche sono come tutte le altre auto per cui non richiedono polizze particolari”, cosa che oggi sappiamo essere profondamente sbagliata (e anche pericolosa); e anche oggi - che tutti paiono essersi accorti della Mobilità Sostenibile e se ne dichiarano paladini - **vogliamo mantenere la nostra specificità continuando a metterla a disposizione degli Utenti** andando a discernere sul mercato tra:

- attori che realmente hanno a cuore lo sviluppo di questo tipo di mobilità e hanno interesse a sviluppare soluzioni realmente utili ed efficienti;
- quelli che vedendola esclusivamente come una azione commerciale vogliono affrontare il processo di creazione di “soluzioni per auto EV” esclusivamente in chiave marketing, non innovando realmente i prodotti o modificandoli in base alle reali esigenze della nuova utenza Verde.

