

Antifurti e assicurazioni "digital": è alleanza Tim-Viasat sull'automotive 4.0

La rete degli oltre 200 store 4G retail distribuirà i sistemi avanzati di localizzazione satellitare per auto e moto. Si parte da SlimBox. Valerio Gridelli: "Grazie a questa collaborazione torniamo ad affacciarci sul mercato retail".

Localizzare in tempo reale la propria auto o la propria moto, anche in caso di furto, e poter usufruire di una serie di vantaggi sulle polizze assicurative. E' possibile grazie a SlimBox, la soluzione per la localizzazione satellitare di Viasat che, grazie a una partnership con Tim, sarà distribuita nella rete di oltre 200 punti vendita di 4G retail, società del gruppo della telco presente nei principali centri commerciali e nelle grandi città italiane.

Slimbox è in grado di fornire ai clienti assistenza per il ritrovamento dei mezzi in caso di furto grazie a sistemi Gps e ricevere via App informazioni statistiche sul proprio stile di guida. Inoltre, i proprietari dei veicoli hanno la possibilità di avvalersi grazie alle tecnologie IoT di alcuni sconti relativi alla polizza auto e a un'assistenza h24 dalla Centrale Operativa Viasat in caso di incidente, guasto o pericolo.

Prossimamente la stessa rete di rivenditori distribuirà anche Viasat Lock, localizzatore satellitare autoalimentato per difendere le biciclette in caso di furto o smarrimento, che può essere installato liberamente nel manubrio senza alterarne il design ed è collegato a un'app e alla Centrale Operativa Viasat.

"Siamo molto soddisfatti dell'accordo con Viasat, player leader del settore – afferma Michele Corcione, amministratore delegato di 4G Retail – che ci consente di offrire, attraverso la nostra solida e capillare rete di vendita 4G Retail, servizi avanzati in grado di semplificare la quotidianità dei nostri clienti, anche grazie a soluzioni innovative coniugate alla qualità della rete mobile ultrabroadband di Tim che ha già raggiunto il 98% del Paese".

"Per Viasat questa partnership è un ritorno al futuro – spiega Valerio Gridelli, amministratore delegato di Viasat – Abbiamo iniziato con il mondo consumer e negli ultimi quindici anni ci siamo dedicati al mondo b2b. Oggi, grazie a questa collaborazione, torniamo ad affacciarci sul canale retail. Quando si lavora con impegno ed entusiasmo, confrontandosi con nuove sfide, si riescono a portare a casa risultati importanti come questo accordo con una realtà come 4G Retail, che ha una rete di vendita unica nel nostro Paese".

Antonello Salerno