

L'INNOVAZIONE DI PROCESSI E PRODOTTI

di GIACOMO CORVI

LE NUOVE TECNOLOGIE POSSONO CONTRIBUIRE A SNELLIRE I FLUSSI DI BUSINESS, MIGLIORARE L'EFFICIENZA OPERATIVA E DEFINIRE COPERTURE PIÙ IN LINEA CON LE ESIGENZE DEL CLIENTE. ALBERTO MINALI, AD DI REVO, HA ILLUSTRATO LA STRATEGIA DELLA COMPAGNIA SPECIALIZZATA IN SOLUZIONI PER PROFESSIONISTI E PMI

La tecnologia è utile soltanto se contribuisce a risolvere un problema. E di problemi, secondo **Alberto Minali**, amministratore delegato di **Revo**, il settore assicurativo ne ha principalmente uno: lo spreco di tempo e risorse. “Non possiamo più permetterci di rispondere lentamente a un mercato che sta diventando sempre più veloce”, ha osservato il top manager, intervistato dal direttore **Maria Rosa Alaggio**, sul palco del convegno organizzato da **Insurance Connect**. “Generalmente – ha proseguito – per la quotazione di un rischio cauzione ci vogliono due settimane: il risultato è che l'intermediario è costretto a stare nel frattempo in attesa e non sa bene cosa dire a un cliente che vuole risposte rapide e puntuali”.

In questo contesto, secondo Minali, la parola d'ordine è soltanto una: ridurre i tempi di quotazione del rischio. Revo ha deciso di farlo puntando forte sulla tecnologia. “Abbiamo creato una piattaforma, chiamata *OverX*, che si propone di sgravare l'intermediario da tutti gli oneri amministrativi, a scarso valore aggiunto: recupera le informazioni già disponibili pubblicamente, è in grado di lavorare su garanzie atomiche e di combinarle – ha spiegato – per definire la copertura più in linea con le esigenze del cliente che ci sono state segnalate dall'intermediario”.

TECNOLOGIE PER L'EFFICIENZA DI BUSINESS

In questo modo, ha proseguito Minali, “è possibile arrivare brevemente a una sorta di contratto precompilato e, cosa ancora più importante, consentire agli intermediari di focalizzarsi sull'attività di consulenza”. Il nuovo modello di business, tuttavia, non libera tempo e risorse soltanto per gli intermediari, ma anche per



Alberto Minali, amministratore delegato di Revo

LA FUSIONE E LO SBARCO SU STAR

Il lancio della spac, la raccolta di fondi, la quotazione in borsa, l'individuazione del target e l'acquisizione di **Elba Assicurazioni**. Adesso per Revo è arrivato il momento della fusione inversa. “È una fase molto interessante del nostro cammino: alla fine del processo, Revo verrà fusa all'interno della partecipata Elba Assicurazioni e assumerà il nome di **Revo Insurance**”, ha spiegato Alberto Minali, amministratore delegato di Revo. Il percorso della società non si fermerà però qui: nella terza settimana di novembre è infatti previsto il passaggio di Revo, attualmente quotata al listino *Euronext Growth Milan*, al segmento *Star* di **Borsa Italiana**. “È un mercato che ha una maggiore profondità e che potrebbe dunque risultare più interessante per i nostri investitori, facilitando le operazioni di scambio del nostro titolo”, ha detto Minali. “Dopo l'approdo sul listino – ha aggiunto – saremo la terza compagnia danni quotata in borsa in Italia, cosa che dovrebbe attirare l'attenzione degli investitori”.

gli underwriter. Ossia per coloro che, volendo usare le stesse parole di Minali, “lavorano sul rischio e dunque, in una compagnia assicurativa, generano business”. Anche in questo caso, la piattaforma OverX ricopre un ruolo fondamentale per l'innovazione di processo lanciata da Revo. “Secondo le nostre stime, gli underwriter delle compagnie tradizionali passano l'80% del tempo a raccogliere informazioni, lavorano sul rischio soltanto nel restante 20% del tempo e raggiungono un tasso di efficienza del 4%”, ha illustrato Minali. “Noi – ha aggiunto – vogliamo portare questo dato all'80% grazie al contributo della tecnologia: vogliamo essere bravi a quotare rapidamente i rischi che ci interessano, perché è qui che c'è mercato ed è qui che possiamo battere la concorrenza delle altre compagnie”.

NUOVI MODELLI DI PRODOTTO

L'innovazione di processo, nella visione di Revo, si traduce anche in un'innovazione di prodotto. “La nostra piattaforma, come detto, lavora su garanzie atomiche

e le combina per creare soluzioni assicurative adeguate ai bisogni del cliente”, ha ribadito Minali. “Lavorare sulle garanzie atomiche – ha aggiunto – consente quindi di definire nuovi tipi di copertura, industrializzando, se così si può dire, il processo di creazione di soluzioni *taylor made*”.

Il risultato di questo modello è ben visibile nel lancio di polizze parametriche. “Si tratta di soluzioni – ha spiegato Minali – che si propongono di semplificare il processo distributivo e soprattutto quello liquidativo: l'indennizzo non è legato alla perizia sul sinistro, ma a un evento che è certificato da un oracolo”. La società è entrata nel mercato con una polizza che indennizza gli stabilimenti balneari per la perdita di fatturato dovuta al maltempo. Altre due soluzioni, sempre legate alla perdita di incassi dettata dalle precipitazioni, sono state lanciate successivamente per rispondere alle esigenze degli organizzatori di eventi all'aperto e dei ristoratori. Altre novità, ha rivelato il top manager, arriveranno presto in ambito agricolo.

A STRETTO CONTATTO CON GLI INTERMEDIARI

Lo spunto per mettere a punto soluzioni di questo genere non nasce solo all'interno della compagnia: la polizza per gli stabilimenti balneari, per esempio, è stata realizzata su richiesta di un intermediario che aveva rilevato questa esigenza di mercato. Basterebbe questo per comprendere la vocazione al dialogo che Revo intende istituire con agenti e broker. “La nostra società non lavora nel mercato auto, vita e salute: abbiamo scelto di focalizzarci sull'ambito dei professionisti e delle piccole e medie imprese, ossia su un settore – ha sottolineato – in cui è fondamentale il contatto fra cliente e intermediario”.

Revo dispone attualmente di una rete di oltre cento agenti plurimandatari. Ha recentemente istituito **Revo Underwriting**, una mga che si propone di sfruttare il modello delle collaborazioni A con A. E lancerà a breve una campagna di reclutamento, per poi allargare la sua proposta anche ai broker. “Non chiediamo a nessuno di abbandonare la sua compagnia: il nostro obiettivo – ha concluso Minali – è collaborare con gli intermediari per soddisfare insieme la domanda di protezione che ci arriva dal mercato”.