

# LA PROTEZIONE IN VALIGIA

di GIACOMO CORVI

L'ultima soluzione assicurativa in ambito viaggi di Revo Insurance può includere anche una garanzia che fornisce una copertura automatica in caso di ritardo del volo aereo: Federica Maesani e Roberta Spadoni illustrano i dettagli della novità, evidenziando le potenzialità per il cliente e gli obiettivi della compagnia

L'evoluzione delle abitudini della clientela pone l'esigenza di nuove soluzioni assicurative. Lo si è visto bene nell'ambito dei viaggi dopo la pandemia, quando al piacere di poter tornare a spostarsi più o meno liberamente si è associata pure un'attenzione al rischio che, come osserva **Federica Maesani**, head of casualty di **Revo Insurance**, "non si è limitata alla sola protezione della salute, ma si è estesa anche allo smarrimento del bagaglio, al ritardo del volo e, più in generale, a tutti gli imprevisti che possono capitare in un viaggio di piacere".

Proprio per venire incontro a queste esigenze, la compagnia ha strutturato un'offerta completa a tutela di tutti gli attori del comparto, dalle agenzie viaggio ai clienti finali. Si va dalla responsabilità civile dell'agenzia con *Revo Specialty LiabilityX Travel Agencies*, che tutela dalle richieste di risarcimento danni da parte dei clienti in caso di insolvenza o fallimento, all'ultima nata, *Revo Travel Care*, una nuova proposta assicurativa destinata alle agenzie di viaggio

intenzionate a offrire al cliente finale tutte le garanzie di cui può avere bisogno durante il suo soggiorno: dall'assistenza e dalle spese mediche fino alla responsabilità civile verso terzi e alle coperture per lo smarrimento del bagaglio, passando per le garanzie per il ritardo del volo o per il rifacimento dei documenti e arrivando, nella versione più completa del prodotto, anche a indennizzi in caso di annullamento o interruzione del viaggio. Arricchiscono l'offerta un'app dedicata, *Revo Travel Buddy*, che consente di consultare le soluzioni sottoscritte, di ricevere assistenza in qualsiasi momento attraverso la centrale operativa e di avere aggiornamenti in tempo reale sui voli e sulla destinazione, e l'accesso al portale *Doc 24*, che permette la fruizione di servizi come teleconsulto medico, ricerca di farmaci e prestazioni sanitarie in un network di centri convenzionati. "Abbiamo cercato di strutturare un prodotto il più completo possibile per soddisfare tutte le eventuali esigenze del cliente in viaggio", afferma Maesani.

## UN'OFFERTA IN EVOLUZIONE

L'offerta di Revo si compone dunque di numerose garanzie ed è in questo scenario che trova spazio anche *Revo ParametricXFlight Delay*, una polizza parametrica che si attiva in caso di un ritardo di almeno tre ore per le tratte di andata e ritorno. "Questa è senza dubbio la componente più innovativa e tecnologicamente avanzata della nostra soluzione", dice Maesani. Revo Insurance, com'è noto, lavora da tempo nel settore delle polizze parametriche. "Siamo partiti con una soluzione destinata ai ristoranti con tavoli all'aperto che garantisce un indennizzo automatico per la perdita del fatturato dovuta alla pioggia", ricorda **Roberta Spadoni**, head of insurance parametric solutions di Revo Insurance. "Abbiamo quindi proseguito con una soluzione sviluppata e distribuita insieme a **Spiagge.it** che, secondo la stessa logica, offre un indennizzo ai clienti degli stabilimenti balneari in caso di pioggia, per poi arrivare lo scorso ottobre a una soluzione elaborata insie-



me a I4T che copre i ritardi o le cancellazioni dei voli aerei: adesso – aggiunge Spadoni – pensiamo di aver raggiunto la competenza e l’esperienza necessaria per lanciare la soluzione anche all’interno di un pacchetto completo di assicurazione viaggi”.

### **UN INGRESSO GRADUALE NEL MERCATO**

Revo Insurance ritiene il travel un comparto con ampi margini di crescita. “Come di consueto, ci siamo posti target abbastanza ambiziosi a cui guardiamo con ottimismo”, commenta Maesani. “Il nostro primo obiettivo – prosegue – è quello di entrare gradualmente, un passo per volta, in un settore molto specialistico, che richiede un’attenta pianificazione, così come un accurato studio dei dati storici e delle evoluzioni tecnologiche che accompagnano il mercato: nulla deve essere tralasciato per ideare un prodotto completo, sia in ambito parametrico sia specialty”.

È anche in quest’ottica che va letta la partnership stretta con la già citata I4T per la distribuzione del prodotto. “Ci siamo affidati a un partner presente nel settore da molto tempo”, commenta Ma-

esani. “Ed è grazie a partnership come questa che non escludo che in futuro – aggiunge – Revo possa accumulare una certa riconoscibilità in questo settore e valutare nuove collaborazioni, così come l’ingresso in nuovi ambiti come quello del business travel”.

### **UN INDENNIZZO AUTOMATICO PER IL CLIENTE**

Aspettative dettate anche dai risultati che la compagnia ha già raggiunto nell’ambito delle polizze parametriche. “Nel 2023 abbiamo distribuito circa 18mila polizze destinate agli stabilimenti balneari e quest’anno puntiamo a superare questo target: in neanche un mese ne abbiamo collocate più di mille – commenta Spadoni – quindi siamo fiduciosi di poter centrare l’obiettivo”. Altre 2.500 polizze sono state sottoscritte contro il ritardo o l’annullamento del volo, “con una grande soddisfazione – aggiunge – del nostro intermediario e, soprattutto, dei clienti”.

Spadoni si sofferma a lungo sui vantaggi che un cliente può trarre dalla sottoscrizione di una polizza parametrica. “Sono soluzioni estremamente semplici, bastano poche informazioni per poter poi

procedere alla firma del contratto, e soprattutto garantiscono un indennizzo certo e immediato, senza la necessità di coinvolgere il perito per la verifica del danno”, illustra Spadoni. “La componente parametrica – prosegue – è un tratto estremamente distintivo della nostra offerta travel, proprio perché va nella direzione di offrire una protezione a 360° del cliente finale”.

### **UN BUSINESS DA NON IMPROVVISARE**

Alla semplicità per il cliente fa da contraltare una certa complessità per la compagnia tradizionale che decide di sviluppare un’offerta in ambito parametrico. “Revo Insurance nasce già con un focus ben definito su questa attività: sin dalla nostra costituzione abbiamo un team dedicato che, grazie alla rete distributiva, si occupa unicamente dell’ascolto del cliente, oltre che della ricerca dell’oracolo e del pricing: è un processo che richiede competenze, dati e un supporto tecnologico adeguato”, illustra Spadoni.

La manager evidenzia che grazie a questi fattori è possibile contribuire alla definizione di una correlazione forte tra evento e danno, basata su evidenze scientifiche, sulla quale poter poi definire l’entità del premio assicurativo. “Assistiamo a un sostanziale ribaltamento del tradizionale modello di business delle assicurazioni: nelle polizze parametriche la stima del danno viene fatta prima ancora l’evento capiti grazie al ricorso a una mole ingente di dati e a soluzioni tecnologiche in grado di processarli e di fornire un’indicazione utile ai nostri intermediari. Non credo – conclude – che sia un business che si possa semplicemente improvvisare”.