

UNA POLIZZA PARAMETRICA SALVA-BOLLETTA

di GIACOMO CORVI

LA NUOVA SOLUZIONE DI REVO INSURANCE SI PROPONE DI TUTELARE FAMIGLIE E PICCOLE ATTIVITÀ COMMERCIALI DALL'AUMENTO DEI CONSUMI DI LUCE E GAS DETTATI DAI PICCHI DI TEMPERATURA E, DI CONSEGUENZA, DALL'UTILIZZO ECCESSIVO DI TERMOSIFONI E CLIMATIZZATORI



© Provirius Khumpangtip - iStock

Gli effetti del cambiamento climatico si fanno sentire anche in bolletta. Termosifoni e climatizzatori lavorano ormai senza sosta per tentare di far fronte a fenomeni atmosferici divenuti rapidamente sempre più frequenti ed estremi come gelate fuori stagione e ondate di caldo anomalo. Le temperature in case e negozi si fanno senza dubbio più gradevoli, ma a che prezzo? Al prezzo di un sensibile aumento dei consumi di gas ed elettricità. E dunque anche di un conto sempre più salato che arriva ogni due mesi in bolletta.

Proprio per tentare di rispondere a un'esigenza sempre più sentita da famiglie e piccole attività commerciali, **Revo Insurance** ha recentemente lanciato la soluzione *Protezione Consumi*, una nuova polizza parametrica che si propone di tutelare i clienti dagli aumenti dei costi in bolletta dettati da variazioni anomale delle temperature e, di conseguenza, dall'uso eccessivo di termosifoni e climatizzatori. "Si tratta di un prodotto unico nel suo genere: al momento non esiste niente di simile sul mercato", commenta **Roberta Spadoni**,



Roberta Spadoni, head of parametric insurance solutions di Revo Insurance

head of parametric insurance solutions di **Revo Insurance**, illustrando i dettagli di una soluzione che amplia il ventaglio di garanzie per privati, professionisti e Pmi.

COME NASCE LA POLIZZA

L'idea per una simile soluzione nasce da un'analisi di fattibilità effettuata con una start up tedesca. "La società era interessata ad associare alla vendita del suo prodotto una polizza che offrisse garanzie in caso di ondate di freddo estremo" racconta la manager. Lo studio della soluzione ha consentito di rilevare l'esistenza di una correlazione lineare fra la variazione della temperatura e l'aumento dei consumi. "Abbiamo dunque preso contatto con una società italiana e abbiamo riscontrato che quanto emerso in Germania, in un settore particolarmente tecnico come quello delle pompe di calore, trovava conferma anche nel nostro mercato", continua Spadoni.

È così che si è arrivati alla nuova soluzione di Revo Insurance. Nel dettaglio, una società terza certificata, attiva nel monitoraggio meteo-climatico, assume il ruolo di oracolo e indica i giorni da bollino rosso. L'entità dell'indennizzo è determinata da un calcolo effettuato in funzione di diversi elementi: il consumo di riferimento, il costo dell'energia e la percentuale massima di danno. E infine la liquidazione automatica del rimborso arriva una volta verificata la media dei consumi

e l'eventuale eccedenza del periodo di riferimento, con un accredito in bolletta che avviene in maniera immediata grazie al ricorso alla tecnologia blockchain.

UN'OFFERTA IN CONTINUA CRESCITA

La soluzione di Revo Insurance amplia un catalogo di offerta che conta già soluzioni parametriche in ambiti di business come turismo, hospitality, agricoltura e catastrofi naturali. "Nel 2024, abbiamo finora emesso più di 44mila polizze, in deciso aumento rispetto allo scorso anno, e contiamo, secondo le nostre stime, di poter crescere ancora", afferma la manager. "Per il 2025 – aggiunge – miriamo a raddoppiare questi numeri".

Per farlo la compagnia punta innanzitutto sul consolidamento dell'offerta e sul lancio di nuove soluzioni. Per esempio, è in arrivo una polizza parametrica sui ritardi dei treni e sono allo studio soluzioni sulla produttività dei pannelli fotovoltaici e sul mercato dei crediti di carbonio.

UN MODELLO DA ESPORTARE

Buone aspettative sono infine riposte sulla capacità di esportare il modello anche all'estero. Il primo tentativo è andato a segno. "In Francia abbiamo riscontrato grande interesse: in regime di libera prestazione di servizi, abbiamo infatti emesso numerosi contratti della polizza parametrica sviluppata con **Spiaage.it** per tutelare gli stabilimenti balneari dalla perdita di fatturato dovuta alle giornate di pioggia", illustra Spadoni.

Il proposito è ora quello di replicare la formula anche in Spagna, mercato in cui la compagnia, com'è noto, ha aperto una branch lo scorso settembre. "È uno degli obiettivi che ci siamo posti per il prossimo anno, visto che le polizze parametriche sono facilmente scalabili e il mercato spagnolo ha già dimostrato una certa sensibilità verso questo genere di soluzioni", afferma la manager. L'obiettivo è quello di adattare le polizze già sviluppate in Italia al nuovo contesto di mercato, ma anche quello di elaborare nuove soluzioni. "Per esempio, stiamo già lavorando all'adeguamento della già citata polizza sulla produttività degli impianti fotovoltaici in base alla capacità di irraggiamento solare", conclude Spadoni. 