

INSOORE, L'ACQUISTO DI NOVIRES È SOLO IL PRIMO PASSO

di MICHELE STARACE

L'OPERAZIONE, REALIZZATA ALLA FINE DELLO SCORSO ANNO, SEGNA L'INGRESSO DELL'INSURTECH NEL SEGMENTO NON AUTO. COME SPIEGATO DALL'EXECUTIVE CHAIRMAN, FEDERICO SANTINI, L'AMBIZIONE DELLA SOCIETÀ È QUELLA DI DIVENTARE IL PRINCIPALE INNOVATORE SUL MERCATO ITALIANO NELLA GESTIONE DEI SINISTRI MOTOR E PROPERTY, NONCHÉ UNO DEI PRINCIPALI AGGREGATORI DI OPERATORI DEL SETTORE

Alla fine dello scorso anno **Insoore** ha acquisito il 100% di **Novires**, azienda specializzata in gestione sinistri property e rami elementari. Si tratta di un importante passo strategico per l'espansione dell'offerta dei Insoore, che segna il suo ingresso in nuovi segmenti di mercato in un contesto di crescente domanda di soluzioni innovative nel settore assicurativo. In questa intervista, **Federico Santini**, executive chairman di Insoore, spiega le ragioni di questa acquisizione, ripercorrendo la storia dell'azienda, anticipando i progetti futuri. Fondata nel 2018 con l'obiettivo di digitalizzare e rendere più efficienti i processi di gestione dei sinistri, fino alla recente acquisizione, Insoore si è focalizzata sul settore motor, presentandosi come una delle insurtech più avanzate del nostro panorama grazie a una piattaforma tecnologica che permette alle compagnie di ottimizzare la raccolta documentale e l'ispezione dei danni. "I nostri sei anni di attività possono essere distinti in due fasi: fino al 2021 ci siamo concentrati sull'acquisizione dei clienti e sullo sviluppo della piattaforma, mentre dal 2022 abbiamo iniziato a diversificare l'offerta, estendendo la nostra tecnologia a tutti i soggetti che ruotano intorno al sinistro e sviluppando soluzioni di intelligenza artificiale per semplificare l'attività dei periti", esordisce Federico Santini. Oggi l'azienda si prepara a una

nuova fase, puntando a consolidare la propria posizione nel mercato e a crescere per linee esterne. "La nostra ambizione – aggiunge – è diventare il principale innovatore sul mercato italiano nella gestione dei sinistri motor e property, nonché uno dei principali aggregatori di operatori del settore".

POTENZIARE OFFERTA E NETWORK DI PERITI

In questo senso, la recente acquisizione segna un punto di svolta. Novires, infatti, è una realtà specializzata in servizi peritali professionali nel non auto e per le aziende operanti nei settori immobiliare e industriale, con una piattaforma tecnologica proprietaria che le consente una gestione avanzata dei sinistri. Questo acquisto permette quindi, nelle intenzioni di Insoore, di diversificare la propria offerta e di entrare in un nuovo mercato, quello delle perizie sui danni immobiliari, che sta vivendo una crescita significativa anche a causa del moltiplicarsi di eventi catastrofici. "Abbiamo scelto Novires per la sua solida esperienza e per la grande competenza dei suoi soci", spiega l'executive chairman. "Grazie a questa acquisizione, possiamo accelerare il nostro ingresso nel mercato property senza dover partire da zero". Secondo Santini, l'integrazione tra le due realtà avverrà

senza stravolgere l'organizzazione interna, nell'ottica di una prosecuzione della collaborazione che già esisteva in precedenza. L'obiettivo principale è potenziare l'offerta tecnologica di Novires per rispondere alla crescente domanda di perizie. In questo contesto, la strategia di Insoore prevede un'integrazione dei due network che si occupano delle rilevazioni fotografiche, e soprattutto il rafforzamento del network di periti, in un contesto di dubbie prospettive per questa figura professionale. "I numeri delle iscrizioni al ruolo dei periti sono in calo, con città come Roma, Bari, Bologna e Milano che vedono una grave carenza di professionisti", sottolinea Santini. La tecnologia, quindi, non solo diventa uno strumento per migliorare l'efficienza, ma anche una risorsa per supportare questi professionisti nel loro lavoro quotidiano, rispondendo così a una delle problematiche più urgenti del settore. La difficoltà di trovare periti qualificati è infatti un tema cruciale sia nel motor che nel property, ma in quest'ultimo la varietà dei danni richiede competenze ancora più diversificate. A tal fine, Santini conferma la volontà di procedere con programmi di formazione interni, precisando che la gestione della componente di specializzazione nel non motor continuerà a essere affidata a Novires.



Federico Santini, executive chairman di Insoore

IL FUTURO TRA INNOVAZIONE E PARTNERSHIP

Insoore ha sempre visto nella digitalizzazione la chiave per affrontare le sfide del settore. Secondo Santini, il comparto assicurativo tradizionale è ancora lontano dall'adozione di soluzioni tecnologiche avanzate nella gestione dei sinistri, mentre i clienti sono sempre più digitali. Questo si traduce in un'opportunità per l'insurtech. "Si tratta di dare degli strumenti che semplifichino il lavoro delle compagnie e ovviamente dei periti, fornendo il proprio contributo anche in ottica antifrode, soprattutto per quanto riguarda i sinistri più semplici, che vanno risolti velocemente anche nell'interesse degli assicurati".

L'innovazione rivestirà un ruolo centrale anche nel futuro di Insoore: l'azienda sta infatti puntando principalmente sulla semplificazione e standardizzazione dei processi di gestione dei sinistri. Dall'automazione di tutte le attività non a valore aggiunto (compilazione in primis), all'interazione digitale con tutti i soggetti coinvolti nella gestione, passando per lo sviluppo del software proprietario di riconoscimento automatico dei danni ai veicoli a partire dalla documentazione fotografica. "Il 2025 sarà sicuramente un anno chiave per la parte legata all'AI", aggiunge Santini.

E sempre guardando al futuro, Insoore sta vagliando nuove opportunità di crescita attraverso ulteriori acquisizioni e partnership strategiche. La volontà di espandere la propria portata nel settore motor e property e, nel contempo, esplorare nuove nicchie (come i danni alla persona) rappresenta un obiettivo a lungo termine per l'azienda. "L'acquisizione di Novires – conclude l'executive chairman – è solo il primo passo: abbiamo in programma altre operazioni strategiche per consolidare la nostra posizione. Dal punto di vista finanziario porremo infatti particolare attenzione a un corretto impiego delle risorse. L'ambizione dell'azienda è quella di raggiungere il break-even operativo entro la metà del 2025, un traguardo che ci permetterebbe di concentrarci con maggiore indipendenza sugli investimenti in AI e su nuove acquisizioni di valore".