

APPALTI PUBBLICI, LA RISPOSTA DI REVO

INNOVAZIONE E PROFESSIONALITÀ AL CENTRO DELLA STRATEGIA ELABORATA DALLA COMPAGNIA PER SODDISFARE LE ESIGENZE DELLA CLIENTELA IN QUESTO PECULIARE AMBITO DI BUSINESS: MATTEO MAMBRIN ILLUSTRA IL CASO DI SCUOLA DI UNA SOLUZIONE SVILUPPATA PER RFI PER MOSTRARE TUTTE LE CAPACITÀ DELLA SOCIETÀ NEL SETTORE DELLE POLIZZE CAUZIONI ED ENGINEERING

di Giacomo Corvi



Anche l'andamento degli appalti pubblici può influenzare il mercato assicurativo. La dinamica è ben evidente in settori come quelli delle polizze cauzioni ed engineering, ambiti di attività che basano buona parte del loro business proprio sulle gare indette per la realizzazione di opere pubbliche: senza queste, è difficile sperare che possa crescere anche il mercato correlato delle garanzie fideiussorie o delle coperture per difetti, errori o vizi di produzione. In questo contesto, il progressivo esaurimento dell'esperienza del Pnrr e le incognite legate ai dazi annunciati dagli Stati Uniti non sono una buona notizia. Eppure **Matteo Mambrin**, head of underwriting di **Revo Insurance**, si dice comunque ottimista. "Sarà difficile replicare la crescita che abbiamo registrato negli ultimi anni", ammette il manager. "Tuttavia

– aggiunge subito dopo – sono convinto che il mercato offra ancora notevoli margini di sviluppo: punteremo sulle nostre capacità e competenze per rispondere in maniera ancora più puntuale alle esigenze dei nostri clienti e trovare, anche grazie al contributo dei nostri intermediari, nuove opportunità di business".

UN CORE BUSINESS FONDAMENTALE

Quello delle polizze cauzioni ed engineering costituisce un core business fondamentale per Revo Insurance: è proprio qui che si è concentrato circa il 38% degli oltre 308 milioni di euro di raccolta premi messi a bilancio dalla compagnia nel 2024. Nel settore delle cauzioni la società ha raccolto l'eredità

di **Elba Assicurazioni**, la compagnia rilevata dalla spac lanciata nel 2021 dall'amministratore delegato **Alberto Minali**, e ha ampliato il perimetro di business fino a poter vantare un catalogo di 22 prodotti e centrare così una crescita a doppia cifra negli ultimi tre anni. “Nel 2024 abbiamo emesso 100mila polizze, con una raccolta premi complessiva di 95 milioni di euro: per quest’anno – illustra Mambrin – puntiamo a superare il traguardo dei 100 milioni di euro”.

Solida pure la performance nell’ambito delle polizze engineering, dove la compagnia può contare su un’offerta di cinque soluzioni construction già integrate nella piattaforma *OverX*. L’ultimo esercizio si è chiuso con l’emissione di 12mila polizze e una raccolta di circa 22 milioni di euro: l’obiettivo è ora quello di arrivare a 27 milioni di euro nel 2025. “Daremo ancora più autonomia ai nostri intermediari, che sono professionisti preparati e competenti, grazie anche al contributo delle nostre tecnologie”, afferma il top manager.

IL SUPPORTO DELL’AI NELLA FASE DI SOTTOSCRIZIONE

Mambrin torna spesso sul tema delle nuove tecnologie e si sofferma in particolare sulle potenzialità offerte dalle soluzioni di intelligenza artificiale a supporto della fase di sottoscrizione, in grado di raccogliere ed elaborare autonomamente le informazioni per fornire indicazioni puntuali sul profilo di rischio e sull’assicurabilità del cliente. “Per noi è già una realtà quotidiana”, dice Mambrin. “Basta inserire la partita Iva del cliente – prosegue – per consentire per esempio al nostro software *Luminate* di fornire una prima valutazione della sua solidità economica e finanziaria”.

Tutto ciò permette di snellire i flussi di lavoro e di fornire risposte rapide e personalizzate al cliente. “Il 95% delle richieste che ci arrivano nell’ambito delle cauzioni viene elaborato in appena due giorni lavorativi, cosa che può fare la differenza nelle gare per aggiudicarsi un appalto pubblico”, illustra Mambrin. La società punta ora a sviluppare ulteriormente queste capacità per poter garantire, come detto, maggior autonomia agli intermediari e un innalzamento della qualità del servizio reso alla clientela.

IL CASO DI SCUOLA DI RFI

La tecnologia, tuttavia, da sola non basta. Serve innanzitutto una mano che la muova. E poi anche competenze e capacità

per elaborare soluzioni che siano in linea con le esigenze della clientela. Per dirla con Mambrin, serve “una flessibilità anche mentale”. Proprio quella su cui la compagnia, prosegue il top manager, ha fatto affidamento per “sviluppare una soluzione adeguata alle esigenze di Rfi”. La società che gestisce la rete ferroviaria nazionale, nel dettaglio, richiede per appalti complessi una copertura indennitaria biennale su tutti i rischi legati a vizi, difetti o difformità dei materiali o dell’opera. Nel caso in cui, a suo insindacabile giudizio, ravveda una di queste anomalie, Rfi può richiedere alla società appaltatrice la rettifica del lavoro: se quest’ultima si rifiuta, l’assicuratore è tenuto a coprire le spese per l’intervento correttivo che sarà realizzato da un’altra impresa.

“Di fatto ci siamo trovati di fronte alla richiesta di quella che possiamo definire una mini postuma, con un forte carattere indennitario che la rende del tutto simile a una fideiussione”, afferma Mambrin. “Abbiamo quindi utilizzato la nostra tecnologia per sviluppare una clausola che potesse essere integrata allo schema tipo di uno dei nostri prodotti construction, rendendo la soluzione perfettamente in linea con le esigenze di Rfi: per quello che sappiamo – prosegue il manager – è l’unica soluzione attualmente presente sul mercato che risponde in maniera puntuale alle richieste di Rfi”.

LA CAPACITÀ DI RISPOSTA AL CLIENTE

Per Mambrin quello di Rfi costituisce “un caso di scuola che testimonia tutte le nostre capacità di rispondere alle esigenze della clientela: ci vuole una certa elasticità mentale – dice – per vedere un rischio indennitario in quello che è formalmente un rischio tecnologico”.

È su queste capacità che Revo vuole puntare per soddisfare le nuove richieste dei clienti e, di conseguenza, centrare gli obiettivi di crescita che si è posta. “L’ultimo trend nel settore degli appalti pubblici prevede la definizione di accordi quadro di durata pluriennale, cosa che può generare una richiesta di flessibilità che non sempre tutte le compagnie assicuratrici potrebbero essere in grado di gestire”, afferma Mambrin. “Noi siamo in grado di farlo e a breve – conclude – metteremo a disposizione all’interno della nostra piattaforma una soluzione completamente automatica per la gestione delle richieste del cliente”.