

# REVO, UNA POLIZZA PER LE MICROIMPRESE

LA COMPAGNIA PARTE DALL'OBBLIGO ASSICURATIVO SULLE CATASTROFI NATURALI PER LANCIARE UN NUOVO PRODOTTO MULTIRISCHIO DEDICATO ALLE AZIENDE CHE HANNO FINO A NOVE DIPENDENTI E CON UN FATTURATO FINO A DUE MILIONI DI EURO: COME ILLUSTR A CHIARA PIETROSANTO, LA SOCIETÀ PUNTA COSÌ A RINNOVARE L'OFFERTA PER UN SEGMENTO DI MERCATO CHE RISULTA DA SEMPRE POCO ASSICURATO

di Giacomo Corvi



**R**evo Insurance confida nelle potenzialità di business che potrà sprigionare l'obbligo per le aziende italiane di stipulare una polizza contro le catastrofi naturali. La compagnia punta soprattutto sulle microimprese, ambito di mercato che, com'è noto, non ha mai brillato troppo per la sua inclinazione alla gestione del rischio. E così, alla vigilia della definitiva entrata in vigore dell'obbligo assicurativo, la società ha presentato *Revo per la Microimpresa*, una nuova soluzione che, partendo proprio dalla copertura sulle catastrofi naturali, si propone di offrire alla clientela un pacchetto di garanzie in linea con le esigenze delle aziende che contano fino a nove dipendenti e un fatturato fino ai due milioni di euro all'anno.

Revo Insurance crede molto in questa soluzione. "Si tratta della nostra prima polizza multirischio", esordisce Chiara

Pietrosanto, head of marketing & product development della compagnia. "È un'evoluzione naturale della nostra offerta per dare anche alle microimprese strumenti più semplici e accessibili: il nuovo obbligo assicurativo – prosegue – rappresenta un'occasione per accelerarne la diffusione."

## TRE PIANI DI COPERTURA

Il prodotto si articola in tre piani a coperture crescenti, con garanzie predefinite per offrire semplicità e, allo stesso tempo, rispondere con flessibilità alle diverse esigenze di protezione della clientela. Si parte con il piano *Start*, pacchetto di garanzie che comprende coperture su catastrofi naturali (chiaramente in linea con il dettato del nuovo obbligo di legge) e incendio. Si prosegue con il piano *Boost*, che aggiunge a

quanto già previsto dal prodotto anche una polizza di responsabilità civile e un servizio di assistenza in caso di emergenza. E si finisce con il piano *Over*, che completa l'offerta al cliente con l'integrazione di una copertura di tutela legale e di una garanzia contro furti e rapine.

“È un prodotto molto semplice, che siamo convinti possa soddisfare le esigenze di protezione delle microimprese”, dice Pietrosanto. Tre i punti di forza che, secondo la manager, rendono distintiva la soluzione: l'estensione della copertura sulle catastrofi naturali anche ai danni a merci e arredamento, l'assicurazione incendio a primo rischio assoluto, e l'offerta di un servizio di assistenza, oltre che tradizionale, anche parametrica in caso di sisma o alluvione. “Sappiamo quanto simili eventi possano avere un impatto significativo sulla continuità di business delle imprese e così, facendo leva sulla nostra esperienza in questo ambito, abbiamo inserito nella soluzione anche un servizio parametrico di assistenza che, in caso di sisma o alluvione, garantisce al cliente un indennizzo immediato per riprendere le attività”, illustra Pietrosanto.

## UN PREVENTIVO IN POCHI CLIC

Il lancio del prodotto è stato accompagnato dalla predisposizione di un modulo dedicato che, all'interno della piattaforma digitale *OverX*, consente all'intermediario di ricevere una quotazione automatica e immediata della polizza nei suoi diversi pacchetti. “Basta inserire la partita Iva o anche la ragione sociale dell'azienda per ricevere un preventivo”, illustra Pietrosanto. “Grazie a un applicativo di riconoscimento delle immagini basato su intelligenza artificiale – prosegue – è possibile ricevere una quotazione anche solo caricando la fotografia di uno scontrino”.

Il contributo tecnologico è ben evidente nel funzionamento della piattaforma. “Siamo in grado di accedere a diverse banche dati esterne alla nostra compagnia, di raccogliere informazioni e, sulla base di quanto accumulato e analizzato, fornire una quotazione che mette ben in evidenza le garanzie connesse e il relativo pricing, su cui è possibile lavorare per presentare il preventivo più corretto e in linea con le esigenze del cliente”, spiega la manager. “È in questo modo – continua – che la tecnologia può e deve diventare un alleato di agenti e broker: riduce le tempistiche operative, automatizza le mansioni ripetitive, incrementa l'efficienza e consente in definitiva agli intermediari di concentrarsi sull'analisi del rischio e sulla relazione con il cliente”.

## INIZIATIVE PER GLI INTERMEDIARI

Sono molte le iniziative che Revo Insurance ha predisposto per sostenere gli intermediari nella distribuzione della sua nuova soluzione. “Abbiamo innanzitutto attivato un helpdesk dedicato proprio agli approfondimenti tecnici e commerciali relativi al prodotto”, illustra Pietrosanto. In seconda battuta, prosegue, “abbiamo lanciato nella seconda metà di novembre un roadshow in quattro tappe che ci ha dato la possibilità di presentare la soluzione a una platea complessiva di oltre 250 intermediari”. Infine, un piano di comunicazione che, a partire da dicembre, si è tradotto in una campagna pubblicitaria sulle principali testate generaliste e di settore, una campagna di cartellonistica in quattro grandi città italiane (Milano, Verona, Roma e Napoli) e una presenza più diffusa sui social media.

Le iniziative di Revo Insurance, assicura Pietrosanto, proseguiranno anche nel 2026. “Il modello del roadshow sarà replicato anche il prossimo anno e, a dicembre, abbiamo effettuato una serie di incontri da remoto anche con le reti secondarie”, afferma la manager. “Abbiamo inoltre predisposto un sistema per la raccolta di lead che – aggiunge – condivideremo con i nostri intermediari per incrementare le opportunità di business”.

## UNA NUOVA LINEA DI PRODOTTI

Come detto, sono molte le aspettative che la compagnia ripone in questa soluzione. “La polizza inaugura una nuova linea di prodotti, battezzata *Revo per l'Impresa*, che amplierà l'offerta della nostra società nel settore delle polizze multirischio dedicate alle aziende”, spiega Pietrosanto. “Stiamo già lavorando – rivela – allo sviluppo di una polizza di questo genere per le imprese che possono contare su un fatturato inferiore ai dieci milioni di euro”.

Il lancio della nuova linea di prodotti rientra pienamente nella strategia messa nero su bianco nell'ultimo piano industriale dalla compagnia, basata anche sull'ampliamento dell'offerta assicurativa per rispondere meglio alle esigenze della clientela. E, di conseguenza, anche per cogliere le nuove opportunità di business. “Stando ai target del nostro piano industriale, le nuove soluzioni, tra cui *Revo per l'Impresa*, dovrebbero arrivare a coprire il 10% di un obiettivo di raccolta complessiva fissato a 550 milioni di euro nel 2028”, conclude Pietrosanto.