

La tecnologia cambia volto alle assicurazioni

L'IA ridurrà i tempi per la creazione di nuovi prodotti e consentirà di aumentare la produttività

Marco Frojo

Quando un nuovo ingegnere si iscrive all'albo professionale nasce l'esigenza di una polizza assicurativa e la prima compagnia che si presenta con un'offerta su misura ha ottime probabilità di riuscire a venderla. Per battere la concorrenza sul tempo la tecnologia può essere di grandissimo aiuto: da un alto l'accesso alle banche dati segnala automaticamente ogni nuovo iscritto, mentre dall'altro il machine learning è in grado di formulare il contratto con le coperture e i massimali adeguate per età, specializzazione e luogo di lavoro. Ad adottare questo innovativo approccio basato sulla tecnologia è Revo che, grazie ad esso, è passata dai 70 milioni di raccolta premi del 2021 agli oltre 216 dei primi 9 mesi di quest'anno, valore in crescita del 45% rispetto allo stesso periodo del 2023 (nello stesso periodo di tempo l'utile è balzato del 58%).

«Siamo partiti tre anni fa come una compagnia monoramo (Revo nasce dalla fusione con Elba Assicurazioni, ndr) e oggi siamo diventati un punto di riferimento per tutte le esigenze assicurative di Pmi e professionisti. Siamo cresciuti sia come raccolta premi che di offerta di prodotto grazie

all'utilizzo della tecnologia che, nella nostra compagnia, trova impiego in ogni fase del processo assicurativo», spiega Fabio De Ferrari, chief operating officer di Revo Insurance.

Viene utilizzata per la realizzazione dei prodotti, la gestione dei sinistri e la distribuzione. Il fulcro è Overx, una piattaforma proprietaria in cloud che consente di automatizzare i processi per realizzare in tempi molto brevi polizze su misura. Fa uso dell'intelligenza artificiale e del machine learning per interpretare i testi delle e-mail e automatizzare la raccolta dati e lo scambio di informazioni con i front end dei partner. «Abbiamo messo a punto - prosegue De Ferrari - sofisticati strumenti per quotare il rischio. Siamo in grado di emettere una polizza di responsabilità civile verso terzi in soli quattro minuti. L'intelligenza artificiale ha trovato impiego anche in Luminare, il partner virtuale sviluppato per supportare gli underwriter di specifici task, in un'ottica di aumento della produttività. Basti pensare che con questo strumento, il tempo di gestione di una trattativa tailor-made si è ridotto a 33 minuti, rispetto ai 70 iniziali».

«In passato le compagnie impiegavano 12 mesi per creare un nuovo prodotto. In Revo - dice il direttore operativo - possiamo farlo senza neanche dover scrivere una

riga di codice. L'ambizione è di arrivare a creare, grazie all'intelligenza artificiale, un digital twin dell'azienda e garantire a ciascuna funzione un partner virtuale che lo affianchi».

L'altro fronte su cui Revo ha puntato con decisione è stato quello dell'innovazione di prodotto. È stata la prima compagnia ad introdurre in Italia le polizze parametriche, il cui indennizzo scatta automaticamente al verificarsi di determinati eventi. Le protezioni weather-related, per esempio, si attivano quando i millimetri di pioggia caduti in un determinato arco temporale superano la soglia prevista dal contratto.

«L'industria assicurativa sta attraversando un momento di grande discontinuità ed essere piccoli e agili è un vantaggio. La tecnologia, che è alla base del profondo cambiamento in atto, è alla portata di tutti e gli investimenti necessari sono piuttosto contenuti. La vera differenza la fanno le persone: ciò che è fondamentale è avere una visione e lavorare con un team che sappia come realizzarla», conclude De Ferrari.

216

È di 216 milioni la raccolta di Revo in nove mesi