

DECISIONI RAPIDE E SENZA RISCHIO

» La compagnia di assicurazioni e riassicurazioni lancia un nuovo modello organizzativo basato sull'uso massiccio dell'informatica, una forza vendita propria e specializzazione su Basilea2.



UN'ASSICURAZIONE CHE NASCE intorno ai computer. Per Corrado Faletti, direttore generale di Arfin, è quasi un ritorno al passato perché a fine anni Novanta fu artefice della prima ondata di banche online. Poi, fino a pochi mesi fa, s'è dedicato a cambiare il sistema informativo di Banca Marche spostando le applicazioni dal mainframe centrale ai server in periferia usando a piene mani sistemi aperti e accessi multicanale.

Per Francesco Jacini, amministratore delegato della società, è invece un passo coerente con la strategia di Arfin. La compagnia di assicurazioni e riassicurazioni è nata a inizio 2005 come agenzia dedicata alla nicchia delle polizze fideiussorie: «Un ambito a metà tra l'attività bancaria e quella assicurativa» chiarisce Jacini. Su quella prima attività è stato costruito un business plan evolutivo per il quale sono stati raccolti capitali da diversi investitori di prestigio. **Romain Zaleski** controlla il 28% della società, **GvFin** (Giorgio Viganò) ha il 18%, **Todini Costruzioni Finanziaria** e **Gruppo Arner** il 10% ciascuno, le famiglie **Resca** e **Zonin** l'8%, il resto è dei manager.

Da fideiussione a credito.

«La specializzazione iniziale nelle fideiussioni, seppur piccola, tratta importi rilevanti perché si occupa di appalti pubblici, oneri di urbanizza-



AL COMANDO. Corrado Faletti e Francesco Jacini, rispettivamente direttore generale e amministratore delegato di Arfin.

zione, diritti doganali» spiega Jacini. «Dopo i primi due anni abbiamo aperto la compagnia al credito commerciale, con particolare attenzione alle esportazioni, e quest'anno apriamo al ramo danni».

Arfin sta infatti stipulando accordi con banche per vendere tramite i loro sportelli i propri prodotti che coprono i rischi tecnologici (guasti a macchine e danni indiretti, leasing di beni strumentali e immobiliari, danni a opere e a terzi nei cantieri, danni derivanti da gravi difetti dell'immobile ovvero la «Postuma Decennale») ma anche linee destinate all'impresa (multirischi commercio, artigiani e pmi, alberghi, professioni) o alla persona (multirischi famiglia, capofamiglia, globale fabbricati).

Per fare ciò ha avviato la ricerca di agenti diretti. «È un fatto che ci differenzia del tutto dal mercato e, insomma, innoviamo anche in questo: i nostri agenti li formiamo e assumiamo direttamente perché vogliamo che essi siano focalizzati solo sui risultati e gli obiettivi della Arfin, non su altro. Soprattutto, però, puntiamo al-

l'eccellenza del management proveniente da ambiti anche non assicurativi».

Algoritmo Basilea 2. «Dal punto di vista informatico il mondo assicurativo è molto più indietro rispetto a quello creditizio» spiega Faletti, che è esperto di banca e allo stesso tempo competente in organizzazione e gestione dei sistemi informativi «perché è ancorato alla consuetudine delle polizze stampate e controfirmate».

In Arfin, invece, Faletti e Roberto De Duro, responsabile sistemi informativi, hanno disegnato tutto da zero: «In due mesi abbiamo riscritto in linguaggio Java il sistema informativo con le soluzioni più nuove basate sul web e in architettura *Microsoft .Net*. Abbiamo costruito una server farm compreso backup automatico e accesso alle applicazioni multicanale. Su questa piattaforma abbiamo sviluppato una soluzione di Business performance management e stiamo integrando i sistemi contabili dei clienti».

Proprio grazie alla duttilità

della soluzione informatica, infatti, Arfin conta di allargare l'offerta. «Il nostro obiettivo è arrivare a fare polizze al cliente sulla base di come si modifica il suo business» dice Jacini.

Qui s'innesta un nuovo servizio legato a *Basilea 2*. Grazie all'esperienza e agli algoritmi sviluppati per analizzare l'affidabilità creditizia dei clienti dei propri clienti, Arfin ha visibilità su un gran numero d'impres e sul loro grado di rischiosità. «Ecco, dunque, che ci poniamo naturalmente come terza parte tra il nostro cliente, i suoi clienti e la banca di cui si serve. Aggiungiamo le competenze sui trend di mercato e forniamo a tutti e tre in modo trasparente le informazioni» spiega Jacini. «Questo spiega perché alcuni clienti ci aprono i dati contabili così che possiamo suggerire con chi coprirsi di più con un'assicurazione e con chi meno». Altro vantaggio è la rapidità: «In quattro giorni diamo una risposta».

Al momento sono 50 gli addetti di Arfin, ma nell'arco dell'anno saranno assunti 200 agenti «pescando anche da altri settori. Alla formazione pensiamo noi, sfruttando computer e podcasting».

Quest'anno Jacini conta di toccare 70 milioni di premi emessi, oltre 100 nel 2009 e 140 milioni nel 2010 con 400 addetti.

di F.D.M.