

L'outsourcing per un nuovo modello di business

Viviana Cattaneo, ceo di Saturn Over, realtà d'eccellenza nell'outsourcing per i settori assicurativi e bancari, fa il punto su mercato, opportunità e benefici derivanti dall'esternalizzare interi processi aziendali

Il mutamento strutturale del mercato assicurativo e bancario, caratterizzato da crescenti aggregazioni e normative sempre più stringenti a livello europeo e nazionale, insieme alla necessità di formare costantemente le risorse interne, sta spingendo molte aziende ad affidare a realtà specializzate numerosi processi aziendali, prima gestiti internamente. Questo scenario evidenzia come un numero crescente di imprese italiane stia adottando un nuovo modello di business per adattarsi a un contesto in continua evoluzione. In passato, l'outsourcing era utilizzato per attività ripetitive e standardizzabili di basso valore

Viviana Cattaneo, ceo di Saturn Over
www.saturnover.it



strategico. Oggi, invece, è una concreta opportunità per ampliare il team senza aumentare i costi di struttura e svolgere al meglio alcune specifiche attività. Le aziende sono sempre più propense a esternalizzare interi processi che richiedono competenze ad alto valore aggiunto, soprattutto in un mercato del lavoro in cui le figure con competenze tecniche risultano scarse e i costi per la formazione sono sempre più elevati.

D'altro canto, alle aziende di outsourcing specializzato viene richiesto un crescente impegno in termini di flessibilità, resilienza e formazione continua, per assicurare processi fluidi ed efficienti nelle attività svolte per conto dei clienti.

Tutte attività che Saturn Over, realtà consolidata nell'outsourcing di attività specifiche per i settori bancario, finanziario e assicurativo, gestisce dal 1999.

Saturn Over, nata grazie all'intuizione del fondatore Giordano Garavaglia Schiera e oggi sotto la guida della ceo Viviana Cattaneo, si distingue per fornire professionalità di alto profilo, soluzioni tecniche e organizzative flessibili



Saturn Over e TBAAdvisor, la forza di un team vincente

EFFICIENZA, COMPETENZA, RESILIENZA E FLESSIBILITÀ

Sono gli elementi cardine di un paradigma che consentono a Saturn Over di essere uno dei principali top player del settore, nonché supporter dei successi dei propri clienti, con i quali condivide obiettivi e sfide

e strutture tecnologiche all'avanguardia.

Quali aspetti hanno determinato il vostro grande successo sul mercato?

«La nostra filosofia è costruire relazioni di fiducia con i clienti, diventando partner strategici per le aziende con cui collaboriamo. Offriamo soluzioni innovative, in linea con le esigenze e gli scenari di mercato, consentendo a realtà come banche e assicurazioni di concentrarsi sullo sviluppo del loro business, migliorando l'efficienza dei processi interni. Portiamo innovazione e crescita, grazie alle nostre risorse interne, il vero patrimonio aziendale. Il nostro team, composto in prevalenza da donne, condivide gli obiettivi aziendali, raggiunti grazie a una gestione flessibile e attenta all'equilibrio tra vita professionale e privata. I collaboratori, costantemente formati e aggiornati, partecipano ai progetti con una visione d'insieme, affiancando i clienti con efficacia e alimentando la fiducia. Questo è reso possibile dalla valorizzazione delle skills individuali e dalla flessibilità della struttura organizzativa, pronta a rispondere alle sempre più mutevoli dinamiche del mercato».

Che cosa vi differenzia maggiormente dai vostri competitor?

«La consapevolezza che non esistono risposte predefinite e standardizzate: ogni soluzione deve essere calibrata sulle esigenze specifiche di ciascun cliente. E poi, la passione che mettiamo in ogni progetto, facendolo nostro,

mossi dal desiderio di aiutare i clienti a raggiungere i loro obiettivi, crescendo al loro fianco. L'attenzione che dedichiamo loro riflette i valori che coltiviamo nel team: come puntiamo alla crescita di ogni collaboratore valorizzandone le capacità, così supportiamo i clienti nelle sfide che il mercato riserva loro ogni giorno. Efficienza, competenza, resilienza e flessibilità sono i pilastri che fanno di Saturn Over un top player del settore».

Come si gestisce la complessità del settore in uno scenario mutevole?

«Lo scenario di mercato attuale, in costante

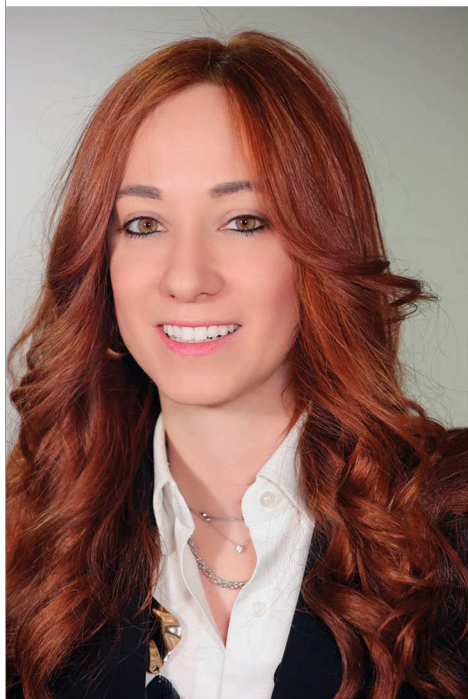
evoluzione, richiede alle aziende competenze sempre più trasversali e specifiche. Per questo è fondamentale creare partnership e sinergie con altre realtà. Così come offriamo ai nostri clienti risorse adeguate alle loro esigenze, anche noi ci affidiamo a esperti di comprovata esperienza e con competenze specialistiche. TBAAdvisor è il nostro partner di riferimento nell'ambito della consulenza manageriale e societaria, grazie ad un team di professionisti con competenze interdisciplinari in grado di supportarci nelle sfide di ogni giorno».

• **Francesca Motta**

Migliorarsi sempre

Saturn Over ha intrapreso un percorso ambizioso e strategico verso la sostenibilità, secondo gli obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite (SDGs). «Il primo passo di questo cammino è stato l'Assessment ESG, che ci ha permesso di valutare il nostro punto di partenza e di ottenere un rating superiore alla media italiana. Questo risultato ci sprona a proseguire con maggiore determinazione verso nuovi traguardi. Il nostro impegno verso la sostenibilità va oltre il mantenimento degli standard attuali: si concentra sull'implementazione di un sistema di gestione della sostenibilità aziendale che supporti il raggiungimento degli obiettivi strategici, coinvolgendo attivamente tutti gli stakeholder di riferimento.

Saturn Over e TBAAdvisor condividono anche l'impegno sociale, sostenendo la Fondazione Aldo Garavaglia Dottor Sorriso, che regala momenti di gioia ai bambini ricoverati negli ospedali italiani».



TBA

Tax-Legal &
Business Advisory



SATURN
OVER

Foto-credit - Alessandro Ravezzani