

# POLIZZE ALTERNATIVE REVO BRUCIA LE TAPPE E ALLARGA LA RETE

Alberto Minali spiega la strategia dietro la corsa della compagnia a Piazza Affari. E conferma la «cedola rinforzata» sul 2024

di **ANDREA RINALDI**

**I**l titolo corre. Gli obiettivi del piano industriale sono stati centrati in anticipo, a conferma che la traiettoria è giusta. Tanto da valutare il ritocco della cedola. E nuovi prodotti sono in arrivo, anche per la Spagna, dove dal 15 novembre è stata autorizzata a esercitare. Revo Insurance — gruppo assicurativo quotato a Piazza Affari — conferma la guidance del 2024 e si spinge oltre, come conferma il suo ceo Alberto Minali. Il piano strategico presentato nel 2022 prevedeva 300 milioni di premi a fronte di 30 milioni di utili netti nel 2025: «Trecento milioni li contabilizzeremo già entro fine 2024 con 20 milioni di utile che per l'anno prossimo dovrebbe crescere a oltre 30: il 2025, dunque, sarà un anno di cesura, perché l'idea è presentare un nuovo piano 2026-28. Alla base, l'ipotesi di raddoppiare il volume dei premi per trascinare la redditività con il supporto dell'intelligenza artificiale».

## Rischi e contratti

Il traguardo è ambizioso e Minali non svela troppi dettagli se non la pietra angolare su cui poggia la futura strategia di Revo, che parte dal progetto «Luminate»: «Per raddoppiare la leva operativa dobbiamo spingere sui processi produttivi e affidare alle macchine compiti ripetitivi e di raccolta delle informazioni: la valutazione del rischio deve rimanere in capo alle persone. L'AI attualmente viene già applicata all'underwriting, dove la spinta all'efficientamento punta a ridurre i tempi di lavorazione della polizza. Da 70 minuti siamo passati a 50 e possiamo arrivare a 30». Non si tratta di sostituire l'uomo con i robot, bensì di

mettere l'intelligenza artificiale al suo servizio. Un processo che continuerà nel tempo e che abbraccerà anche la parte sinistri e back office mentre il secondo progetto «Alphaquery Finance» già aiuta il Cfo e le funzioni di controllo nel reperimento dei dati.

Il sestante per Revo Insurance resta comunque il rafforzamento della distribuzione: «Lavoriamo con broker, con agenti specializzati e stiamo considerando la possibilità di allargare il perimetro alle banche e agli agenti generali. Un altro focus è il parametrico che ha portato a buoni risultati nei nove mesi». A oggi nel parametrico — in cui il risarcimento del danno viene stabilito al momento della stipula e ha un valore predefinito — Revo ha sottoscritto oltre 40mila contratti legati a eventi atmosferici negli ambiti hospitality e agricoltura, e sta perfezionando assicurazioni sul ritardo e la cancellazione di voli e treni mentre sono già attive quelle «bolletta sicura» che coprono le variazioni di prezzo a fronte del pagamento di un piccolo premio. «Stiamo cercando di penetrare questo mercato e poi potremo esportarlo in Spagna, dove inizialmente ci concentreremo sulle cauzioni, di cui siamo leader in Italia, sulle financial lines e sulle polizze di Rc professionale».

La raccolta premi di Revo da gennaio a settembre è stata pari a 216,9 milioni (+45,5%), con ricavi da contratti assicurativi pari a 161,3 milioni (da 107 milioni di un anno prima). Una crescita sostenu-

ta e sostenibile, come precisa lo stesso CEO. «Il nostro tasso dei sinistri è basso, al 32,7%, in miglioramento rispetto al 36% dell'anno precedente. Dovremo continuare a presidiare la redditività tecnica della sottoscrizione che, unitamente alla riduzione attesa del tasso costi, consentirà al gruppo di raggiungere un livello di combined ratio in area 80% nel medio termine».

L'altro fenomeno che spiega i numeri della terza trimestrale è la diversificazione delle fonti distributive, tra agenzie e broker, un 50 e 50 che ha portato a una minore concentrazione. «Inoltre siamo stati attenti alla gestione del capitale: a settembre siamo al 196% quando prevedevamo di posizionarci tra il 180% e il 200%, per cui abbiamo risorse per espanderci e aprire nuove linee di business». L'esecuzione del piano, dunque, che anticipa di un anno i target, ha messo le ali al titolo: da inizio anno ha guadagnato oltre il 33% arrivando a toccare gli 11 euro. «Negli ultimi giorni abbiamo rilevato fino a 100 mila scambi quotidiani, segno di un interesse del mercato per Revo, e che il gap tra quello che siamo e quello che dicono gli analisti comincia a essere colmato, pur essendoci ancora molto margine». Ecco perché è possibile alzare il dividendo 2024 per Minali, «a fronte di un utile che deve confermarsi crescente».