

REVO, Minali: volumi crescono molto, STAR non cambia piano ma apre opportunità

L'intervista con l'amministratore delegato di REVO Insurance, che è passata da Euronext Growth Milan (EGM) a Euronext STAR Milan

[Assicurazioni](#), [Finanza](#) · 21 novembre 2022 - 14.58



(Teleborsa) - "Diciotto mesi fa questa azienda di fatto non esisteva. Abbiamo raccolto capitale, abbiamo fatto la business combination con Elba Assicurazioni e siamo già arrivati sul segmento STAR, che è il mercato più maturo di Borsa Italiana, quindi da questo punto di vista **abbiamo fatto una grande cavalcata e raggiunto un bel traguardo, anche se il translisting rappresenta anche una nuova partenza**". Lo ha detto a Teleborsa **Alberto Minali, amministratore delegato di [REVO Insurance](#)**, nel giorno del **[passaggio da Euronext Growth Milan \(EGM\) su Euronext STAR Milan](#)**. REVO Insurance è il nome che ha assunto la società dopo la fusione per incorporazione della controllante REVO in Elba Assicurazioni.

Revo è stata quotata nel 2021 su EGM come Special Purpose Acquisition Company (**SPAC**) - grazie all'iniziativa di Alberto Minali, Claudio Costamagna e altri manager del comparto assicurativo - con l'obiettivo di creare un **operatore assicurativo di rilievo nell'ambito delle specialty lines e dei rischi parametrici** dedicato principalmente al mondo delle PMI.

I vantaggi dello STAR e i punti di forza

"Il mercato STAR dà dei **vantaggi indubbi** - ha spiegato l'AD - Abbiamo aderito al codice di autodisciplina della Borsa, quindi la governance è sicuramente rafforzata. Abbiamo la possibilità di avere un mercato più interessante per i nostri investitori, con volumi in acquisto e in vendita più sostenuti, mentre l'ex AIM Italia era troppo sottile ed eccessivamente volatile per il titolo. Inoltre, è un **mercato che consente di attrarre altri investitori**, perché l'anno scorso in occasione del roadshow per l'IPO della SPAC tanti mi avevano detto che il progetto era interessante ma non avrebbero investito perché si trattava dell'AIM".

Alla comunità finanziaria, ha spiegato Minali, "piace la **distintività della società**, ovvero il fatto che siamo **operativi nei segmenti non standard e non retail del settore assicurativo**, che è frequentato da tantissimi altri operatori molto aggressivi e capaci". Inoltre, viene apprezzato che il piano di REVO appoggi su due gambe. Una è quella tradizionale delle specialty lines, mentre l'altra è quella più innovativa del business parametrico. "Quest'ultima, nella nostra idea, doveva essere solo rodata nel 2022 - ha detto - Invece, è partita molto meglio del previsto e adesso stiamo crescendo molto bene, alzando l'asticella all'interno del mercato italiano".

Lo scorso marzo il consiglio di amministrazione ha approvato il "**Piano Industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!**", che prevede il raggiungimento di un ROE operativo superiore al 18%, il mantenimento di una situazione patrimoniale di eccellenza in arco di piano e l'avvio di una politica di distribuzione di dividendi a partire dal 2024, a valere sull'utile 2023. Minali sottolinea che il passaggio al mercato principale di Borsa era già previsto, e quindi **gli obiettivi non cambieranno**, mentre la quotazione allo STAR apre nuove opportunità per il futuro.

"Il translisting era già negli obiettivi e lo abbiamo fatto il più presto possibile - ha spiegato - Avevamo sempre detto, quando abbiamo lanciato il piano industriale, che questo era il nostro piano indipendentemente dall'approdo allo STAR. Però, nel caso ci si dovesse presentare in futuro un'ottima opportunità e dovessimo raccogliere nuove risorse, lo STAR è una piattaforma molto agile, profonda e con investitori importanti". In altre parole, "**il piano non chiede ulteriore capitale**, ma nel caso dovessimo fare **crescita per linee esterne** - e in questo momento non è prevista - e attuare quindi aumenti di capitale significativi, lo STAR è il mercato giusto".

Il rafforzamento manageriale e la nuova precedente

Rispetto alla precedente campanella per l'avvio delle negoziazioni all'AIM Italia, Minali è stato oggi affiancato dalla presidente Antonia Boccadoro, che **ha preso** il posto Claudio Costamagna dopo che quest'ultimo **si è dimesso** (lo scorso marzo) per partecipare al tentativo di elezione del CdA di **Generali** avviata da Francesco Gaetano Caltagirone e altri soci del Leone. Ringraziando **Costamagna** "per la **sensibilità che ha dimostrato nei confronti di REVO**", Minali ha evidenziato che Boccadoro è la figura giusta per REVO.

"La presidente Boccadoro è una persona di grandi qualità umane e tecniche - ha spiegato - Ha passato molti anni presso l'organo di vigilanza e quindi **conosce molto la normativa, la governance e le complessità del mondo assicurativo**. Inoltre, è stata segretario generale dell'Aiba, l'Associazione italiana brokers di assicurazioni e riassicurazioni, e quindi conosce molto bene il mondo della distribuzione. Tra l'altro, il mondo dei broker e degli agenti specializzati ci interessa molto, quindi è la persona giusta per ricoprire quel ruolo perché ha una rotondità di esperienze e una **visione che si complementa molto bene anche con me e il mio ruolo**".

Boccadoro non è stata l'unica nuova professionista a entrare in REVO negli scorsi mesi, che ha rinforzato sia le prime linee che l'organizzazione complessiva. "L'80-85% del reclutamento è stato completato - ha sottolineato l'AD - Abbiamo tutte le squadre pronte e si vede, visto che quest'anno **dovremmo riuscire a chiudere con 125 milioni di euro di premi**, rispetto ai 74 milioni di euro del 2021. Questa crescita è legata al fatto che stiamo proponendo un servizio di underwriting e siamo un grande centro assuntivo di competenze tecniche".

La piattaforma OVERX e i prossimi obiettivi

Minali usa l'espressione "**knowledge-driven company**", in quanto REVO ha le competenze distintive del mercato delle PMI, un team forte e supportato dalla **piattaforma OVERX**, che la società ha costruito negli scorsi mesi e considera il suo fiore all'occhiello. Si tratta di una piattaforma tecnologica - proprietaria, flessibile, cloud-based, open - che è vista come un fattore critico di successo nell'attuale contesto competitivo assicurativo, caratterizzato da rigidità e complessità infrastrutturali. OVERX si configura anche come strumento gestionale per i piccoli intermediari e interfaccia semplificata per i grandi brokers, con l'obiettivo di agire su tre elementi chiave: prodotti, canali distributivi e processi.

"Immaginiamo che un broker ci mandi la richiesta di quotare l'RC per un architetto - ha spiegato l'AD - la macchina estrae le informazioni che servono da database pubblici e privati, assembla le garanzie con prodotti che abbiamo disaggregato come atomi e auto-compila il contratto. Noi rispondiamo al broker in pochissime ore con una proposta di quotazione e contrattuale per quel rischio". In sostanza, **si toglie l'underwriter dal lavoro ripetitivo di raccolta delle informazioni**, ma gli si lascia la valutazione qualitativa e quantitativa del rischio.

Minali, con un passato importante in Cattolica Assicurazioni e Generali, è positivo per il futuro e pensa che REVO si ritaglierà un ruolo sempre più importante nel settore. **"I volumi di business stanno crescendo molto e stiamo quotando il 90% del business che ci arriva entro 24 ore** e il resto entro le 48 ore. Quindi abbiamo una capacità di valutazione del rischio molto spinta, soprattutto in ambito cauzioni ma anche nelle altre specialty lines. Nel mondo delle soluzioni parametriche abbiamo già lanciato nove prodotti, collegati sia al mondo dell'agricoltura che dei servizi alla ristorazione e agli eventi, e contiamo di continuare a lanciare prodotti perché prevediamo che c'è molta domanda".

"Per il futuro - ha concluso - il posizionamento di REVO nel campo delle specialty lines è già scritto, mentre quello nel campo delle soluzioni parametriche lo scriviamo direttamente noi, perché **stiamo praticamente costruendo un nuovo mercato**: ci chiedono delle soluzioni parametriche, le produciamo all'interno, le prezziamo all'interno e poi le proponiamo".