



ALBERTO MINALI

ALBERTO MINALI

REVO, LA RIVOLUZIONE NEL CAMPO ASSICURATIVO SI FA LARGO TRA LE PMI E I PROFESSIONISTI: +69,5% LA CRESCITA DEI PREMI

Intervista all'Amministratore Delegato

Le carte vincenti? Investimenti importanti in tecnologia e un approccio fortemente data-oriented consentono di quotare un rischio assicurativo nel mondo specialty in appena due giorni ma non solo: forte innovazione di prodotto che rende REVO l'unica compagnia assicurativa italiana ad offrire polizze parametriche, coperture specifiche che si attivano automaticamente e in modo immediato al verificarsi di un evento, indipendentemente dal danno prodotto. Intervista all'AD, Alberto Minali.

REVO è l'abbreviazione di "revolution". Voi vi siete presentati come "l'assicurazione che vuole cambiare le regole del gioco". In che modo volete cambiarle queste regole?

Cambiamo le regole del gioco perché ci posizioniamo come un player del mercato assicurativo che vuole affiancare le piccole e medie imprese con un servizio differente. Vogliamo diventare il punto di riferimento per PMI e professionisti ed è per questo che puntiamo a due diversi livelli di innovazione: non solo di prodotto ma anche di processo. Per migliorare i processi abbiamo investito molto in tecnologia, soprattutto nell'ambito *data analysis*. Ad esempio, siamo in grado di quotare un rischio assicurativo nel mondo *specialty* in soli due giorni, una tempistica decisamente più rapida rispetto alla media di 10 giorni alla quale si era abituati finora. La rapidità di risposta a clienti e intermediari è quindi uno dei nostri tratti distintivi. C'è poi l'innovazione di prodotto: siamo l'unica azienda italiana ad offrire nel mercato assicurativo nazionale le polizze parametriche. Si tratta di specifiche soluzioni assicurative che spostano l'attenzione dal concetto di danno al concetto di evento. In breve, il nostro cliente non ha bisogno di dover denunciare un sinistro derivante da un danno subito perché, al verificarsi dell'evento, la copertura scatta in automatico. Per fare un esempio concreto, abbiamo recentemente lanciato una polizza che copre gli apicoltori dal rischio di perdita di produzione di miele per drastici cali di temperatura durante il periodo dell'impollinazione, una situazione sempre più frequente a causa dei cambiamenti climatici. È una soluzione che abbiamo studiato insieme ad Aspromiele, uno dei principali consorzi di apicoltori del Piemonte. Nel caso si verifichi l'evento sopra citato, la polizza copre immediatamente il sinistro e avvia la liquidazione con un

bonifico automatico sul conto dell'apicoltore che ha stipulato la polizza. Il contraente non deve fare assolutamente nulla, sarà una figura terza e indipendente, definita oracolo, che certificherà l'evento stesso. Si tratta pertanto di polizze molto veloci, trasparenti e soprattutto efficienti: nome, cognome ed IBAN, ecco quello che serve per la stipula.

Il bilancio 2022 è andato molto bene: crescita dei premi +69,5%, dai 77,5 milioni di euro del 2021 ai 131,4 milioni del 2022, Solvency 2 Ratio di Gruppo a 269,3%. State già raccogliendo i frutti? Da quando siete operativi?

Siamo operativi di fatto da novembre 2021, a seguito della fusione inversa con Elba. È il nostro primo anno di attività e la macchina operativa funziona molto bene: siamo molto soddisfatti. Abbiamo raggiunto i 131 milioni di euro di premi rispetto ai 77 milioni di partenza ma soprattutto abbiamo aumentato il numero delle linee di business, fornito numerose soluzioni assicurative a distributori, agenti e broker che rappresentano per noi gli interlocutori primari della nostra attività. La crescita dei premi e l'ottimo risultato operativo registrato sono la prova tangibile che il modello di business di REVO funziona bene e che abbiamo delle ottime prospettive: abbiamo l'obiettivo di raggiungere i 180 milioni di euro di premi a fine 2023 e soprattutto quello di proseguire al fianco delle piccole e medie imprese italiane con un approccio innovativo e performante. Le PMI rappresentano l'ossatura del sistema economico nazionale. Siamo un popolo non solo di santi, navigatori e di eroi come diceva qualcuno, ma anche un popolo di artigiani, di piccole medie imprese, di partite iva. Abbiamo delle caratteristiche uniche di biodiversità che REVO vuole tutelare con le proprie soluzioni.

Guardiamo a un orizzonte un po' più lontano: quali sono le caratteristiche fondanti del piano industriale 2022-2025?

Quando abbiamo elaborato il piano industriale con gli altri promotori dell'iniziativa, l'obiettivo era diventare un riferimento per le piccole e medie imprese e per perseguire tale target, abbiamo stimato di dover arrivare a una quota di mercato tra il 15% e il 18%, attestandoci a circa 300 milioni di euro di premi entro il

2025. Ciò significa quadruplicare il volume dei premi e triplicare il risultato operativo. Investire oggi in REVO dovrebbe significare trovare al 2025, raggiunti gli obiettivi di piano, un'azienda con un valore raddoppiato.

Una domanda che forse è prematura, dato che siete operativi da poco più di un anno: se il modello REVO funziona, forse allargarsi oltre i confini nazionali è un orizzonte che bisogna iniziare ad immaginare.

È vero: stiamo cominciando ad immaginare uno sviluppo anche fuori dai confini nazionali, magari nel prossimo piano industriale. Vi sono due condizioni necessarie per crescere all'estero: una già si è verificata ed è OverX, la piattaforma tecnologica proprietaria con cui gestiamo il business. L'altra, che al momento manca, è il capitale umano, dato che attualmente non abbiamo collaboratori fuori dal territorio nazionale. Ritengo che al momento giusto, e con le persone giuste, l'esportazione del modello REVO sia una prospettiva molto concreta.

Ha parlato di OverX: ce la può dettagliare un po'?

OverX è una piattaforma che REVO ha costruito internamente, quindi proprietaria, basata sul cloud: è un grande *hub* di soluzioni assicurative che possono essere costruite per l'intermediario. Immaginiamo un intermediario che abbia la necessità di comporre una polizza che copra una PMI dal rischio incendio, dal rischio cyber e dal rischio r.c. professionale; in OverX queste tre garanzie possono essere selezionate dall'intermediario e combinate in un unico prodotto costruito su misura, in modo estremamente immediato. Una volta selezionate le garanzie, la piattaforma estrae da database privati e pubblici tutte le informazioni che servono all'underwriter per sottoscrivere il rischio e ridurre sensibilmente i tempi che normalmente occorrono per tale operazione. Con le informazioni raccolte siamo in grado di pre-assemblare un prodotto e a seguito dell'attenta valutazione dell'underwriter, OverX predispono il contratto assicurativo. OverX è un *unicum* nel mercato: si tratta di un'innovazione di processo che consente al cliente finale, tramite l'intermediario, di ottenere una quotazione dei suoi rischi in appena 48 ore. Abbiamo 500 richieste di quotazioni al giorno, di cui il 90% viene evaso entro le 24 ore successive e il 100% entro le 48 ore. In questo modo l'intermediario può presentare al cliente la nostra soluzione. Il servizio è estremamente rapido e *user friendly*: questo spiega perché abbiamo tassi di crescita molto elevati.

Abbiamo assistito ad un aumento dei tassi d'interesse, non eccezionale però molto rapido. Questo cambia qualcosa nel vostro modello di business?

No. Siamo un'azienda particolare da questo punto di vista, abbiamo un portafogli investimenti molto semplice perché per noi il business non passa dall'investimento finanziario, bensì dall'underwriting tecnico del rischio. La finanza è utile ma non deve avere una funzione di stampella del business assicurativo. Ha un ruolo ancillare. Inoltre, un altro fattore importante è la nostra *duration*, di appena due anni, quindi il livello dei tassi di interesse, che è aumentato molto negli ultimi mesi, non ha avuto un impatto ma, anzi, ci ha permesso di cogliere le opportunità offerte dal mercato finanziario grazie a rendimenti più elevati rispetto al recente passato. Direi che da un punto di vista di resilienza finanziaria siamo veramente ben strutturati.

