
I PROGRAMMI DI REVO

di GIACOMO CORVI

L'AMMINISTRATORE DELEGATO ALBERTO MINALI ILLUSTRANO PROGETTI E OBIETTIVI DELLA SPAC CHE HA ACQUISITO ELBA ASSICURAZIONI: INNOVAZIONE TECNOLOGICA PER MIGLIORARE IL LAVORO DEGLI INTERMEDIARI E UN CATALOGO COMPLETO NELL'AMBITO DEI RISCHI SPECIALISTICI. L'OBIETTIVO È DIVENTARE UN PARTNER AFFIDABILE PER AGENTI E BROKER

Lo scorso maggio è iniziato il cammino di **Revo**. E da allora di strada ne è stata fatta parecchia. La spac, in meno di un anno, ha raccolto risorse per 220 milioni di euro, ha proceduto alla quotazione sul listino *Aim Italia* di **Borsa Italiana**, ha individuato la società target e a fine novembre, dopo aver ricevuto il disco verde dell'**Ivass**, ha completato la business combination con **Elba Assicurazioni**.

Tutti elementi che spingono l'amministratore delegato **Alberto Minali** a parlare di "un bilancio molto positivo" per il veicolo finanziario lanciato insieme a **Claudio Costamagna** per creare una compagnia assicurativa focalizzata su polizze specialistiche e parametriche. Minali tiene innanzitutto a precisare che in questi mesi è stata definita la macchina operativa ed è stata allo stesso tempo garantita la continuità di business di **Elba Assicurazioni**. "Abbiamo reclutato una trentina di risorse e altre ancora, soprattutto nell'area assuntiva, saranno inserite nella struttura nei prossimi mesi", esordisce Minali. "Stiamo puntando molto sui giovani – prosegue – perché abbiamo l'ambizione di imporci anche come una sorta di scuola di formazione nel settore dell'underwriting". Nel frattempo, come già anticipato, l'attività di **Elba Assicurazioni** è andata avanti: a dicembre la compagnia ha messo a segno una raccolta premi in crescita dell'11% su base annua.

TECNOLOGIA PER GLI INTERMEDIARI

La macchina operativa di **Revo** è dunque pronta. Adesso bisogna soltanto farla partire. E per farlo, secondo Minali, sarà fondamentale il contributo degli intermediari. "Credo che per una società come la nostra, che punta tutto sulla gestione dei rischi specialistici, i primi clienti siano proprio agenti e broker", osserva. Per questo, aggiunge, è importante innanzitutto "rilevare e tentare di soddisfare le loro necessità: poche perdite di tempo, grande efficienza operativa e servizi veloci nella quotazione del rischio e nella gestione di eventuali sinistri".

In questo ambito, per Minali, la tecnologia può offrire un contributo molto importante. "Ci siamo dotati di un sistema di intelligenza artificiale in grado di leggere le e-mail che arrivano da agenti e broker, di rilevare le richieste di quotazione del rischio e di raccogliere



Alberto Minali, ad di Revo

autonomamente le informazioni necessarie alla definizione della tariffa: prendendo l'esempio di una polizza cauzione per un'impresa edile – spiega Minali – il sistema riesce a raccogliere informazioni su bilancio, capitolato ed eventuali protesti, mettendo tutti questi dati all'interno di un set informativo a disposizione dell'underwriter". In questo modo, aggiunge, è possibile "alleggerire il carico di lavoro sull'area assuntiva e fornire all'intermediario un servizio più rapido ed efficiente".

UN CATALOGO PRODOTTI COMPLETO

Sempre per venire incontro alle esigenze degli intermediari, la società ha messo poi in piedi una macchina operativa che, come spiega Minali, "si basa sul concetto di garanzia, e non su quello più diffuso di prodotto". Così facendo, aggiunge, sarà possibile "assemblare la soluzione sulla base delle reali esigenze del cliente e dell'intermediario, inserendo o eliminando, ove necessario, eventuali garanzie ed esclusioni".

Il manager si sofferma quindi sul catalogo prodotti che la società metterà a disposizione di agenti e broker. "Intorno alla metà dell'anno presenteremo la nostra piattaforma, che abbiamo chiamato *Over X*, e partiremo poi con il rilascio delle soluzioni", spiega Minali. In

concomitanza con il lancio della piattaforma, dovrebbero essere presentati prodotti nell'ambito di Rc generale, Rc professionale e D&O. Nell'ultimo trimestre dell'anno sarà la volta di incendio e furto, leasing, guasto macchine e cyber. E poi all'inizio del 2023 saranno lanciate le soluzioni marine, cargo, aviation e yacht. Entro la fine del prossimo anno, infine, tutti le soluzioni di Elba Assicurazioni saranno inserite nella nuova piattaforma. "Puntiamo a creare nel giro di un anno un catalogo completo per i nostri intermediari, mettendo inoltre a disposizione della rete una piattaforma che può offrire anche strumenti di formazione sui diversi prodotti", afferma Minali.

UNA MGA PER GLI AGENTI

Elba Assicurazioni dispone al momento di una rete di 105 agenti plurimandatari, a cui si associa poi un network di dodici collaborazioni con broker. "È però necessario – sottolinea Minali – migliorare la relazione commerciale e, a tal proposito, la nostra direzione sta già sottoscrivendo una serie di lettere di collaborazione con una pluralità di società per ampliare la nostra rete".

L'obiettivo di un ulteriore allargamento della rete distributiva riguarda anche gli agenti. La società non

punterà tuttavia sul tradizionale reclutamento massivo di professionisti. “Nei prossimi due mesi – rivela Minali – presenteremo *Revo Specialty*, un Mga che ci consentirà di gestire al meglio il rapporto con gli agenti: crediamo che un sistema di questo genere, basato sulla creazione di collaborazioni A con A, possa semplificare il nostro lavoro e garantire il giusto livello di collaborazione agli intermediari che lavoreranno con noi”.

GLI OBIETTIVI FINANZIARI

La strategia delineata da Minali è funzionale al raggiungimento di obiettivi finanziari che il manager definisce molto ambiziosi. “In primavera – commenta – presenteremo il nostro piano industriale e illustreremo al mercato i target che ci siamo posti per il prossimo futuro”. Nel dettaglio, la società punta a raggiungere entro il 2025 una raccolta premi di 250 milioni di euro e un utile netto inserito in una forbice compresa fra 35 e 40 milioni di euro. “Se consideriamo una raccolta di risorse pari a 220 milioni di euro, puntiamo praticamente a raddoppiare il valore dell’azienda all’interno dell’orizzonte del piano industriale”, dice Minali.

Grande attenzione sarà tuttavia data anche alla sostenibilità del business. “Ci siamo posti l’obiettivo di mantenere l’indice di solvibilità al di sopra della soglia del 200% e di conseguenza – afferma – la distribuzione degli utili sarà funzionale alla capacità di generare utili, ma anche della disponibilità di un capitale che ci consenta di mantenere un adeguato profilo di rischio”.

UN PARTNER PER IL MERCATO

Nonostante tutta la strada fatta finora, il cammino di Revo è ancora alle sue battute iniziali. Il traguardo, al di là dei target finanziari, è tuttavia chiaro: imporsi come un punto di riferimento per il mercato italiano nell’ambito dei rischi specialistici e diventare in questo settore un partner credibile e affidabile per agenti e broker. “Non offriremo soluzioni per l’auto, la casa o la salute, ossia per i tradizionali prodotti assicurativi di

IL SETTORE DELLE POLIZZE PARAMETRICHE

Il modello di business di Revo si basa su due grandi pilastri: rischi specialistici e polizze parametriche. In quest’ultimo ambito, come spiega l’amministratore delegato della società, Alberto Minali, il cammino prosegue e sta già dando risultati incoraggianti. “Abbiamo costituito l’unico team italiano specializzato sulle polizze parametriche, con sei persone totalmente dedicate all’analisi del rischio e alla definizione di soluzioni che possano dare risposte concrete alla domanda di mercato”, commenta il manager. “A maggio – prosegue – contiamo di presentare un primo prodotto assicurativo legato alla pioggia e alla perdita di business in cui possono incorrere, proprio a causa di questo evento atmosferico, gli stabilimenti balneari”. In fase di definizione, rivela il manager, ci sono poi “soluzioni dedicate al settore dell’agroalimentare e alla gestione delle catastrofi naturali”.

massa, quindi la nostra offerta non andrà in competizione con quella di altre compagnie con cui collaborano gli intermediari”, osserva Minali. Spazio di crescita ce n’è parecchio. “In Italia la spesa media assicurativa per le piccole e medie imprese è di 390 euro: in Germania è il doppio, in Francia il triplo, nei Paesi Bassi, dove non ci sono praticamente industrie, addirittura il quadruplo”, osserva il manager.

In quest’ottica, Revo può essere un partner anche per altre compagnie. “Credo – conclude Minali – che possiamo diventare un valido supporto per quelle società che non hanno tempo e risorse per sviluppare soluzioni nell’ambito dei rischi specialistici”.