

# SI APRE LA TECHUMAN ERA DI REVO



LA PROPOSTA DELLA COMPAGNIA GUIDATA DAL CEO ALBERTO MINALI NON È SOLO “UNA SERIE DI NUMERI E TARGET” MA UN VERO E PROPRIO “NUOVO MODELLO CULTURALE”. CON IL PIANO INDUSTRIALE AL 2028, L’USO ESTENSIVO DELLA TECNOLOGIA AFFIANCHERÀ LE PERSONE NEI PROCESSI DECISIONALI, CREANDO UN AMBIENTE IDEALE PER LA PIENA ADOZIONE DELL’AI GENERATIVA

di Fabrizio Aurilia

Il capitale umano è essenziale per un'impresa che punta tutto sulla crescita interna, che vuole remunerare bene il capitale (degli azionisti), ma senza rinunciare al rigore. Ma fino a dove può arrivare la tecnologia per supportare le persone senza sostituirsi a loro? Capirlo è il progetto di **Revo Insurance**, che ha lanciato la propria sfida all'innovazione nel suo piano industriale al 2028, chiamato *The TechHuman Era*.

Revo, che è anche la compagnia con la più bassa età media di dipendenti e collaboratori del mercato (38 anni vs 52 anni), ha il proprio core business nelle Pmi e chi investe in Revo deve sapere che avrà "un'esposizione a rischi tecnici assicurativi e molto poco finanziari, che avrà in portafoglio un asset decorrelato dai rischi della volatilità finanziaria", ha avvertito **Alberto Minali**, ceo della compagnia, durante la presentazione del piano.

Una strategia che ha come obiettivo al 2028 un utile netto normalizzato di oltre 50 milioni di euro, più di 550 milioni di premi lordi sottoscritti, per una crescita media annua superiore al 15% e un range di solvibilità (Solvency II ratio) compreso fra il 180% e il 200%.

## UN NUOVO MODELLO CULTURALE

In realtà, è emerso durante la presentazione, il top management di Revo si aspetta un dato ancora superiore, tra il 220% e il 230%, e quindi conta di avere un buffer del 30-40% che potrà essere usato per investimenti o per piccole e mirate operazioni di M&A, certamen-



Un momento della presentazione

te non per remunerare gli azionisti, come precisato da **Jacopo Tanaglia**, chief financial officer della compagnia: "l'eventuale buffer sulla solvibilità non sarà destinato all'aumento della remunerazione degli azionisti, anche perché l'utile per azione a fine piano avrà una crescita media annua superiore al 20%, il che lo rende un unicum nel mercato assicurativo". Il payout del dividendo è intorno al 30%.

"Proponiamo un nuovo modello culturale, non solo una serie di numeri e target", ha spiegato il ceo Minali. Un piano definito "concreto" che nasce "dal cuore dell'azienda" e con un "rischio esecutivo basso", frutto di una strategia che parte dal basso (*bottom-up*). In questi anni, Revo "non ha fatto competizione sul prezzo, ma ha scelto di farla sul servizio, investendo in intermediari e tec-

nologia", ha continuato Minali. "Non possiamo permetterci di fare compromessi al ribasso".

## UN GEMELLO DIGITALE A DISPOSIZIONE

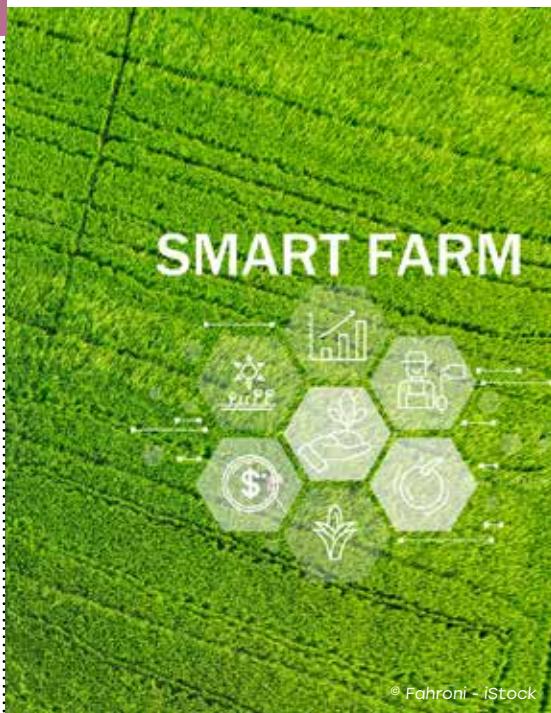
L'evoluzione del modello operativo è il cuore del piano. Sarà coinvolta tutta la catena del valore in un ambiente "digitale, modulare, predittivo e scalabile", ha spiegato il chief operating officer, **Fabio De Ferrari**. Molto si giocherà sulla progressiva estensione dei *digital twin* nell'architettura di OverX, la piattaforma proprietaria che costituisce l'ambiente tecnologico per la piena adozione dell'AI generativa.

Durante la presentazione, De Ferrari ha orchestrato una dimostrazione pratica di Vero, l'estensione AI-dri-

## (R)EVOLUZIONE STRUTTURALE DELL'UNDERWRITING

Il piano industriale di Revo è sostenuto da quattro pilastri: in primis, lo sviluppo di un modello distributivo integrato che possa favorire la creazione di una rete con oltre 750 intermediari attivi al 2028. Un dato che, assicurano da Revo, sarà ben più alto. Quindi la predisposizione di un modello operativo evoluto basato sul contributo delle nuove tecnologie e, più in particolare, sulle potenzialità dell'intelligenza artificiale.

Infine, innovazione di prodotto, con la creazione di soluzioni dall'alto contenuto digitale, e l'evoluzione verso un sistema di *algorithmic underwriting*, descritto da **Simone Lazzaro**, il chief underwriting officer, come "un cambiamento di paradigma, un'evoluzione strutturale del processo di sottoscrizione in chiave totalmente digitale". Si tratta di un "approccio algoritmico progressivo basato su dati, modelli predittivi e automazione avanzata" che, a differenza dei modelli tradizionali ancorati a processi manuali o solo parzialmente digitalizzati, "mette alla guida del processo sottoscrittivo l'underwriter – spiega Lazzaro – ma gli concede il tempo per un servizio d'eccellenza e una migliore relazione con gli intermediari".



© Fahroni - iStock



ven della piattaforma. Attraverso dei moduli chiamati *Luminate*, dedicato all'underwriting, *Operate* al back office e *Liquidate* ai sinistri, ogni ruolo (underwriter, liquidatore ecc.) è affiancato da un partner AI specializzato che interagisce in tempo reale (facendo ricerca dati, analisi documentale e gestione delle comunicazioni) e con attività specialistiche, permettendo così un incremento della produttività e una

maggior focalizzazione operativa. La dozione di Vero non riguarda ancora gli intermediari ma in un futuro non troppo lontano anche loro saranno affiancati da un partner AI.

## INVESTIMENTI IT PER 25 MILIONI DI EURO

Per quanto riguarda agenti e broker, il nuovo sistema prevede invece l'attiva-

zione di un modello chiamato *Pull & Push*, che prevede, secondo Revo, una drastica riduzione dei tempi di reclutamento degli intermediari e l'introduzione di un sistema di generazione di lead in tempo reale. L'obiettivo del sistema è di creare oltre 45 milioni di euro di valore. Mentre gli agenti saranno sempre più integrati con la piattaforma *Revo Underwriting*, i broker avranno a disposizione *Facility-in-a-Box*, cioè soluzioni plug-and-play progettate per essere configurate rapidamente con prodotti assicurativi modulari e con soluzioni parametriche, che saranno embedded in molti contratti delle specialty lines.

Infine, per sostenere lo sviluppo del piano, Revo prevede investimenti IT pari a circa 10 milioni di euro nel 2025 e ulteriori 25 milioni circa nel triennio 2026-2028.