

PRIMO PIANO

Guerra, S&P stima le perdite

Dopo le previsioni di Fitch, pubblicate nei giorni scorsi, anche S&P Global Ratings ha esaminato una serie di potenziali scenari di perdita per i riassicuratori derivanti dall'aggressione della Russia all'Ucraina. Secondo la società di rating, lo scenario peggiore comporterebbe perdite potenziali per oltre 35 miliardi di dollari nei settori aviation, specialty e cyber.

Si è parlato molto delle possibili perdite senza precedenti per il settore aereo nel caso in cui la Russia fosse in grado di portare avanti i suoi piani per nazionalizzare circa 500 aeromobili occidentali noleggiati alle compagnie aeree di Mosca, e che allo scoppio della guerra sono rimasti bloccati negli aeroporti della Russia. Non è chiaro esattamente come la copertura assicurativa e riassicurativa interagirà con queste perdite qualora i noleggiatori degli aeromobili non fossero in grado di recuperare i loro veicoli e cercassero di recuperarne i costi. Secondo S&P potrebbero volerci "molti anni" per capire in modo definitivo come andrebbero ripartite le perdite.

Gli analisti della società di rating hanno esaminato tre possibili esiti della crisi e le loro implicazioni per assicuratori e riassicuratori.

Per leggere la news completa, clicca qui.

Beniamino Musto

COMPAGNIE

Revo, ecco il piano industriale

La società fissa i target per il prossimo futuro: Roe operativo superiore al 18% e premi lordi contabilizzati per 300 milioni di euro entro il 2025, mentre la distribuzione di dividendi potrebbe iniziare già nel 2024. Per farlo, come illustrato ieri con un evento online, si punta su nuove tecnologie, polizze parametriche e rischi specialistici

Il lancio a maggio, poi la raccolta di capitali, la quotazione al listino *Aim Italia* di **Borsa Italiana** e l'acquisizione di **Elba Assicurazioni** per poco più di 163 milioni di euro. Adesso, dopo un cammino a tappe forzate, per **Revo** è arrivato il momento di guardare al prossimo futuro. La società guidata dall'amministratore delegato **Alberto Minali** ha presentato ieri mattina, nel corso di un evento online, la strategia che guiderà Revo nei prossimi tre anni. Il piano industriale, intitolato *Verso il futuro!*, mette nero su bianco una serie di ambiziosi obiettivi finanziari: la società, a tal proposito, si propone di raggiungere entro il 2025 un Roe operativo superiore al 18%, premi lordi contabilizzati per circa 300 milioni di euro, un indice di solvibilità compreso fra il 180% e il 200% e infine, un risultato operativo circa tre volte superiore ai quasi 21 milioni di euro messi a bilancio da Elba Assicurazioni nel 2021. "Attraverso questo piano industriale 2022-2025, Revo si propone di diventare il leader nel mercato italiano delle specialty lines e delle soluzioni parametriche, sviluppando un'offerta completa di prodotti dedicati alle Pmi", ha commentato Minali. "La realizzazione del piano industriale – ha aggiunto – consentirà di ripagare adeguatamente la fiducia che i nostri azionisti hanno riposto nel progetto e nel management".

Revo punta insomma a imporsi come un punto di riferimento per le piccole e medie imprese e per i liberi professionisti. "In Italia ci sono cinque milioni di Pmi e soltanto il 61% di queste dispone di una copertura assicurativa", ha osservato Minali. "La Brexit – ha proseguito – ha limitato l'operatività potenziale di operatori come i **Lloyd's** di Londra nell'Europa continentale, Italia compresa, e ciò offre grandi opportunità in un mercato che solo nell'ambito delle specialty lines ha una dimensione potenziale di 1,5 miliardi di euro".

DIVIDENDI A PARTIRE DAL 2024

I top manager della società, intervenuti nel corso dell'evento, si sono detti molto fiduciosi sul raggiungimento dei target del piano industriale. Del resto, il giro d'affari di Elba Assicurazioni ha registrato un costante miglioramento negli ultimi anni. E anche queste prime battute del 2022 si sono rivelate piuttosto positive: nei primi due mesi dell'anno, per esempio, la compagnia ha totalizzato una raccolta premi di 13,9 milioni di euro, mettendo a segno una crescita del 7,7% rispetto ai 12,9 milioni di euro realizzati nello stesso periodo del 2021. Anche la profittabilità tecnica è risultata in miglioramento. E il management della compagnia si è detto convinto che la società potrà chiudere l'esercizio con una raccolta complessiva di 120 milioni di euro. Numeri che generano dunque già ottimismo. E che, con la spinta impressa dal piano industriale, potranno consentire di avviare già nel 2024 una politica di distribuzione dei dividendi.

Nel mezzo ci sarà anche spazio per le ultime tappe della *business combination* fra le due realtà. "Entro la fine dell'anno – ha detto Minali – ci sarà la fusione inversa di Revo in Elba Assicurazioni, cui seguirà la quotazione al listino *Euronext Star Milan* di Borsa Italiana".

(continua a pag. 2)



Alberto Minali, amministratore delegato di Revo

(continua da pag. 1)

IL CONTRIBUTO DELLE NUOVE TECNOLOGIE

Sono tre i pilastri che sosterranno la strategia di Revo: innovazione tecnologica, rischi specialistici e polizze parametriche.

Sul primo punto si è soffermato a lungo **Salvatore Stefanelli**, chief processes officer della società. Il manager ha in particolare illustrato caratteristiche e potenzialità di **OverX**, una nuova piattaforma digitale che si propone di migliorare e accelerare il processo di analisi e sottoscrizione del rischio. Stefanelli è arrivato a definirla "un'arma competitiva che consentirà a Revo di guadagnare rapidamente quote di mercato". La piattaforma, nel dettaglio, è in grado di semplificare i processi di underwriting attraverso la lettura automatizzata delle comunicazioni con l'intermediario, la raccolta e l'organizzazione delle informazioni necessarie per la valutazione del rischio e la predisposizione dei contratti assicurativi. Il risultato, ha detto Stefanelli, è che "ci vorranno poco tempo per avere la quotazione tailor-made di un rischio specialistico, cosa che in passato, con gli strumenti tradizionali, poteva richiedere giorni, se non persino settimane". La piattaforma potrà inoltre diventare anche uno strumento gestionale per i piccoli intermediari, nonché un'interfaccia semplificata per i grandi broker che collaborano con la società.

IL TEMPO DELLE POLIZZE PARAMETRICHE

Altro rilevante punto strategico del piano industriale è quello rappresentato dalle polizze parametriche. "Pensiamo che sia il momento buono per investire in questo settore, perché per la prima volta disponiamo di dati, tecnologie, modelli distributivi e anche di una cultura che si sta rivelando affine alla novità", ha affermato il chief financial officer **Jacopo Tanaglia**. "Quello delle polizze parametriche – ha aggiunto – è un concetto completamente nuovo, che sposta l'attenzione dal danno a un evento certificato da quello che viene definito un oracolo, ossia un ente terzo che certifica l'avvenimento di un determinato fatto". La società presenterà quest'anno le prime soluzioni su eventi meteorologici, agricoltura e interruzione di attività, mentre nel 2023 sarà la volta di eventi catastrofici, mobilità e cyber risk. Al centro di tutto ci sarà nuovamente la tecnologia e, più in particolare, la blockchain inserita nella piattaforma **OverX**. Le soluzioni saranno pensate principalmente per le imprese, ma non è escluso che possano trovare uno sbocco anche in ambito retail. "Quest'anno presenteremo una soluzione contro il rischio pioggia pensata per gli stabilimenti balneari: una volta identificato l'oracolo – ha spiegato Tanaglia – abbiamo replicato il prodotto in una logica retail, siglando una partnership con **Spiagge.it** per la distribuzione della soluzione presso la clientela di massa". La società si propone di raggiungere in questo ambito premi per 25 milioni di euro entro il 2025.

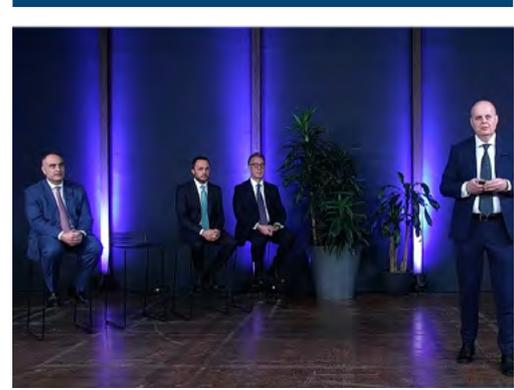
"Ci sono alcuni esempi di piccoli operatori negli Stati Uniti e in Europa che vendono polizze parametriche, ma noi vogliamo essere la prima realtà a investire massicciamente in questo settore", ha concluso Tanaglia.

SOLUZIONI PER RISCHI SPECIALISTICI

L'ultimo punto della strategia (ma non per questo meno importante, anzi) è dato dai rischi specialistici. Proprio alla vigilia del piano industriale, Revo ha reso noto che **l'Ivass** ha autorizzato **Elba Assicurazioni** a operare in numerosi ambiti assicurativi che costituiranno la base per lo sviluppo di soluzioni dedicate ai rischi specialistici.

Come accennato in apertura, quello delle specialty lines è un territorio ancora sostanzialmente inesplorato. E anche piuttosto redditizio, visto che può vantare un Roe del 13% e, di conseguenza, una redditività generalmente più elevata rispetto ai tradizionali business assicurativi.

"Ci attendiamo una crescita composta a doppia cifra del settore delle specialty lines entro il 2025", ha commentato **Simone Lazzaro**, chief underwriting officer di Revo. "Noi ci proponiamo – ha aggiunto – di raggiungere una quota di mercato del 15%". Per farlo, la società punta innanzitutto a potenziare il ramo cauzioni di **Elba Assicurazioni** che, nelle speranze del management, raggiungerà una raccolta di 80 milioni di euro nell'orizzonte di piano. Previsto poi il lancio di altre soluzioni che possano rispondere alle necessità delle aziende e dei liberi professionisti: dalle financial lines all'agricoltura, dagli eventi alla liability, passando per infortuni, inquinamento, property, fine art e infine anche aviation e marine. Fondamentale nella distribuzione di queste soluzioni sarà infine il contributo degli intermediari. "Stiamo chiudendo accordi di partnership con 40 broker, consolideremo la rete agenziale di **Elba Assicurazioni** e stiamo valutando eventuali collaborazioni con marketplace che possano essere utili alla nostra strategia di business", ha affermato Lazzaro. "Presenteremo inoltre – ha concluso – una Mga dedicata al network agenziale e ai business di nicchia, perché vogliamo essere un partner anche di quelle compagnie generaliste che magari non hanno le risorse per sviluppare prodotti specialistici".



Un momento dell'evento

EVENTI

Intelligenza artificiale, quali sfide per l'industria e per l'assicurazione

Appuntamento il prossimo 6 aprile a Bologna per l'evento di Aida, sezione Emilia Romagna, di cui Insurance Connect è media partner. Il convegno è organizzato con il contributo di UnipolSai, UniSalute, Anra, RP Legal & Tax e Insurance Skills Jam – Il convivio assicurativo

La sfida dell'intelligenza artificiale nell'industria manifatturiera: profili giuridici e strumenti assicurativi è il titolo del convegno organizzato da **Aida**, sezione Emilia Romagna (**Aida ER**), che si terrà il prossimo 6 aprile alle 14:30 presso la Torre Unipol a Bologna e in diretta streaming dalla piattaforma di Cubo, il museo d'impresa del gruppo **Unipol**.

L'evento, di cui **Insurance Connect** è media partner, è organizzato con il contributo di **UnipolSai, UniSalute, Anra, RP Legal & Tax e Insurance Skills Jam – Il convivio assicurativo**.

Tanti relatori per un convegno che si articolerà in tre momenti: si partirà da un'introduzione di **Giovanna Gigliotti**, vice presidente di Aida ER, ad di UniSalute e chief life & health officer di UnipolSai, e si proseguirà con un intervento di **Orazio Rossi**, segretario di Insurance Skills Jam – Il convivio assicurativo.

Dalle 15:00 spazio alle tavole rotonde, che indagheranno sulle sfide e le opportunità dell'intelligenza artificiale applicata all'industria manifatturiera, e sui profili giuridici e assicurativi dell'impiego di questa tecnologia.

L'evento parte dall'assunto che l'impiego dell'intelligenza artificiale nell'industria manifatturiera sta registrando una crescita significativa ed è destinato ad aumentare nei prossimi anni, anche grazie agli incentivi e ai benefici fiscali previsti dal Pnrr e da Industria 4.0. L'intelligenza artificiale è sempre più decisiva nella progettazione e definizione delle strategie aziendali, così come nella gestione della supply chain e nella



cosiddetta "manutenzione predittiva, determinando vantaggi tangibili in termini di aumento di produttività e profitto", spiegano da Aida Emilia Romagna.

Il convegno sarà quindi l'occasione per un'analisi dell'evoluzione e delle ripercussioni di queste tecnologie sulle responsabilità delle imprese e degli amministratori e sui relativi aspetti assicurativi.

Per maggiori informazioni, per registrarsi e accreditarsi in sede (i posti sono limitati e sono richiesti il green pass rafforzato e mascherina Ffp2) si può scrivere a info@aidaemiliaromagna.it. Seguirà anche l'invio del link per l'accesso alla piattaforma.

F.A.

INSURANCE CONNECT
È SU TWITTER

Seguici cliccando qui

Insurance
Connect

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 1 aprile di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577

INSURANCE
CONNECT TV

ICTV FLASH

Nuovo appuntamento con ICTV Flash

Su www.insuranceconnect.tv nuovo appuntamento con la rubrica ICTV Flash. Oggi si parla **del costo degli indennizzi e dei benefit**, dell'**allarme di Fitch sul settore Aviation** e dell'**arte contemporanea italiana** in un rapporto in collaborazione **con Generali Italia**.

I TRE SERVIZI DI OGGI SONO:

- 1 - Assicurazioni, un bilione di euro in indennizzi e benefit**
di Giacomo Corvi
- 2 - Aviation, l'allarme di Fitch: possibili perdite miliardarie per gli assicuratori**
di Beniamino Musto
- 3 - Arte contemporanea, l'Italia all'estero può fare di più**
di Fabrizio Aurilia

