



**Il futuro
è di chi
lo sa
vedere.**

Piano industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

REVO

Uno sguardo su nuove opportunità.

Cronistoria progetto da Elba a REVO

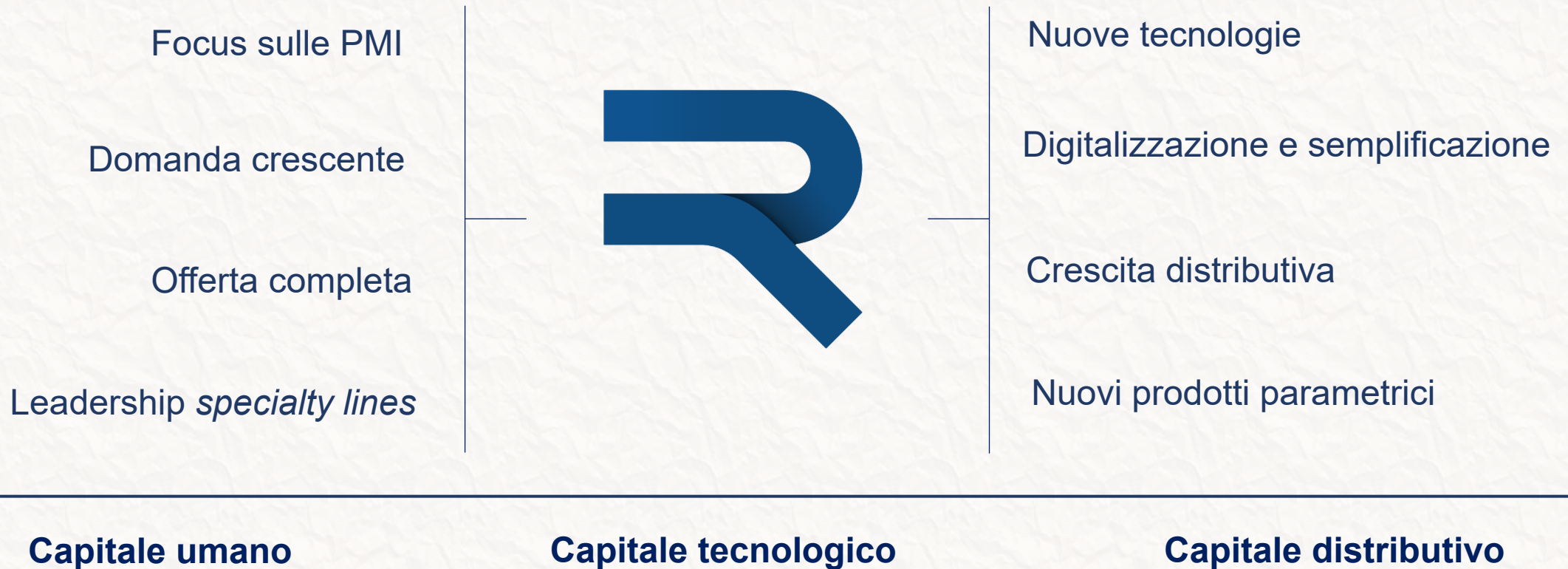
Piano industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

REVO

Il percorso di REVO: velocità e concretezza

Gennaio 2021	Lancio della SPAC
Aprile - Maggio 2021	Raccolta dei capitali
26 Maggio 2021	IPO REVO SPAC
Luglio 2021	Accordo vincolante per l'acquisizione del 100% del capitale di Elba Assicurazioni
Agosto 2021	Approvazione della <i>business combination</i> da parte dell'Assemblea
Ottobre 2021	Autorizzazione all'acquisizione di Elba Assicurazioni da parte di IVASS
30 Novembre 2021	<i>Closing</i> dell'operazione di acquisizione di Elba Assicurazioni
6 Dicembre 2021	Innalzamento rating S&P da BBB a BBB+
29 Marzo 2022	Autorizzazione all'estensione dei rami da parte di IVASS

Non siamo un'assicurazione tradizionale



REVO sarà un *player* totalmente nuovo, operativo in Italia ma con l'ambizione di crescere anche all'estero nel medio periodo

Una nicchia di mercato molto attraente

> 1,5 B
Mercato

La dimensione del mercato italiano per i prodotti specialty lines è stata stimata in oltre 1,5 miliardi ¹

~ 13%
ROE ³

Nelle *specialty* il ROE è generalmente più elevato rispetto al tradizionale business assicurativo vita e danni

Circa 5 milioni di PMI da servire, di cui solo il 62% dispone oggi di una copertura assicurativa ².

La Brexit ha ridotto l'operatività potenziale dei Lloyd's in Europa continentale, Italia compresa. Uno degli obiettivi di REVO è di catturare parte della domanda in transito verso UK.



Parametrico

Una nuova proposta, potenzialmente dirompente, con un alto tasso di crescita atteso

1 – Media mercato italiano 2019-2020 (escluso mercato auto)

2 – Fonte: Crif, IIA – Italian Insurtech Association e Nomisma

3 - FactSet marzo su ROE 2022E, compagnie specialty considerate: Beazley, Hiscox, Lancashire, Berkley, Markel, Old Republic, Assurant, Palomar, Amerisafe

Perchè Elba Assicurazioni

Elba è la compagnia di riferimento nel mondo delle cauzioni e fideiussioni

Descrizione dell'operazione

Acquisizione del 100% del capitale sociale di Elba Assicurazioni

Operazione di *business combination* approvata a larghissima maggioranza dall'Assemblea degli azionisti

Closing dell'operazione in data 30 novembre 2021

Razionale della transazione

Elba opera in una delle linee *specialty* che sarà ulteriormente sviluppata

Compagnia profittevole e solida

Assenza di *legacy* dal punto di vista infrastrutturale IT

Tassi di crescita interessanti per il business cauzioni nei prossimi anni

Personale giovane con competenze tecniche elevate

I numeri dell'operazione

Prezzo di acquisizione pari a 163,3 milioni di euro

Multipli impliciti¹ nella transazione:

- P/E 2021 11,4x

Multiplo medio² P/E attribuito dal mercato ad operatori *specialty*: 14x

1 – Multipli su dati Elba Assicurazioni al 31.12.2021

2 – FactSet marzo su P/E 2022E: Compagnie vita L&G, Aviva, NN, CNP, Ageas, Aegon, a.s.r. (P/E 2022 pari a 9 volte); Compagnie danni tradizionale Baloise, Direct Line, Helvetia, Mapfre, RSA, Talanx, UnipolSai, Zurich (P/E 2022 pari a 11 volte); Compagnie danni specialty Beazley, Hiscox, Lancashire, Berkley, Markel, Old Republic, Assurant, Palomar, Amerisafe

Principali leve per la creazione di valore

Team

Competenze di eccellenza in ciascuna nicchia di riferimento
Pluriennale esperienza in grandi gruppi assicurativi internazionali
Spirito imprenditoriale

Tecnologia proprietaria OverX

Piattaforma digitale cloud con ampio accesso a dati ed informazioni pubbliche e private
Modello di business nativamente digitale con assenza di *legacy*
Automazione del processo di analisi (A.I., tool di *pricing* sofisticati, semplificazione)

Efficienza operativa

Minori costi per unità di rischio grazie a processi semplici, digitali ed automatizzati
Trasparenza delle coperture, con un miglioramento della *customer experience*
Miglior livello di servizio rispetto al resto del mercato

Distribuzione

Assenza di canali distributivi fisici proprietari
MGAs, brokers, agenti di compagnie terze
Diretto collegamento a piattaforme distributive
Apertura a canali digitali innovativi



Un percorso virtuoso di crescita

2021

Acquisizione di Elba Assicurazioni

2022

Lancio di ulteriori rami assicurativi, primi prodotti parametrici, investimenti IT / dati

2023

Completamento gamma prodotti su OverX e lancio prodotti *bundle* (SL+parametrico)

2024

Ulteriore crescita business parametrico, *blockchain* ed ecosistemi

2025

Acquisizione posizione di leadership nel mondo delle PMI e primo *provider* di soluzioni parametriche

Entro fine 2022

Fusione inversa di REVO in Elba Assicurazioni e quotazione Euronext STAR Milan

Il nostro team visto da vicino.

Team

Piano Industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

REVO

Forte allineamento e orientamento al risultato



Pieno allineamento di interessi tra promotori, *top management*, *key people* e talenti con l'obiettivo di massimizzare il ritorno per gli azionisti

Attivazione leve di *retention*, tra cui *smart working*, *welfare* aziendale, piani di carriera, formazione tecnica e manageriale

Management team

Un management team animato da spirito imprenditoriale e visione strategica

Stefano Semolini

*General Counsel
Promotore*

Simone Lazzaro

*Chief Underwriting Officer
Promotore*

Alberto Minali

*Chief Executive Officer
Promotore*



Salvatore Stefanelli

Chief Processes Officer

Jacopo Tanaglia

*Chief Financial Officer
Chief Parametric Insurance Solutions Officer
Promotore*

Paola Negri

HR Director

Fabio De Ferrari

Promotore di REVO, Fabio De Ferrari entrerà a far parte del management team a partire dal mese di luglio 2022 assumendo la carica di Chief Operating Officer.

Fabio ha maturato esperienze apicali in primari gruppi assicurativi internazionali.

Esperienza e competenza a servizio del progetto

Underwriting & Market Management

1380 CV ricevuti

56 HC
(al 2023)

Underwriters e claims specialists con un solido *track record* nel mercato delle *specialty*. Team commerciale già operativo

30 HC già reclutati

Completamento 54%

Analytics & Reinsurance

84 CV ricevuti

13 HC
(al 2023)

Analisti di *pricing* e di portafoglio, esperti riassicurazione

5 HC già reclutati

Completamento 38%

Parametric team

64 CV ricevuti

10 HC
(al 2023)

Team già operativo sul mercato, con presidio delle principali aree funzionali all'avvio del progetto

6 HC già reclutati ¹

Completamento 60%

IT & Data

121 CV ricevuti

13 HC
(al 2023)

Seniority del team per il lancio di OverX e la strutturazione del mondo dati, alla ricerca di semplicità e flessibilità operativa

9 HC già reclutati

Completamento 69%

In fase di assunzione è stata data precedenza all'inserimento di figure senior in ciascuna funzione chiave e nelle singole linee di business (15/25+ anni di esperienza)

Da un'ampia visione, nuove soluzioni.

Tecnologia

Piano Industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

REVO

Principi chiave della strategia IT

Flessibilità

Scalabilità

Openness

Data Centric

Security e
Privacy by design



Sistema di proprietà di REVO

OVERX

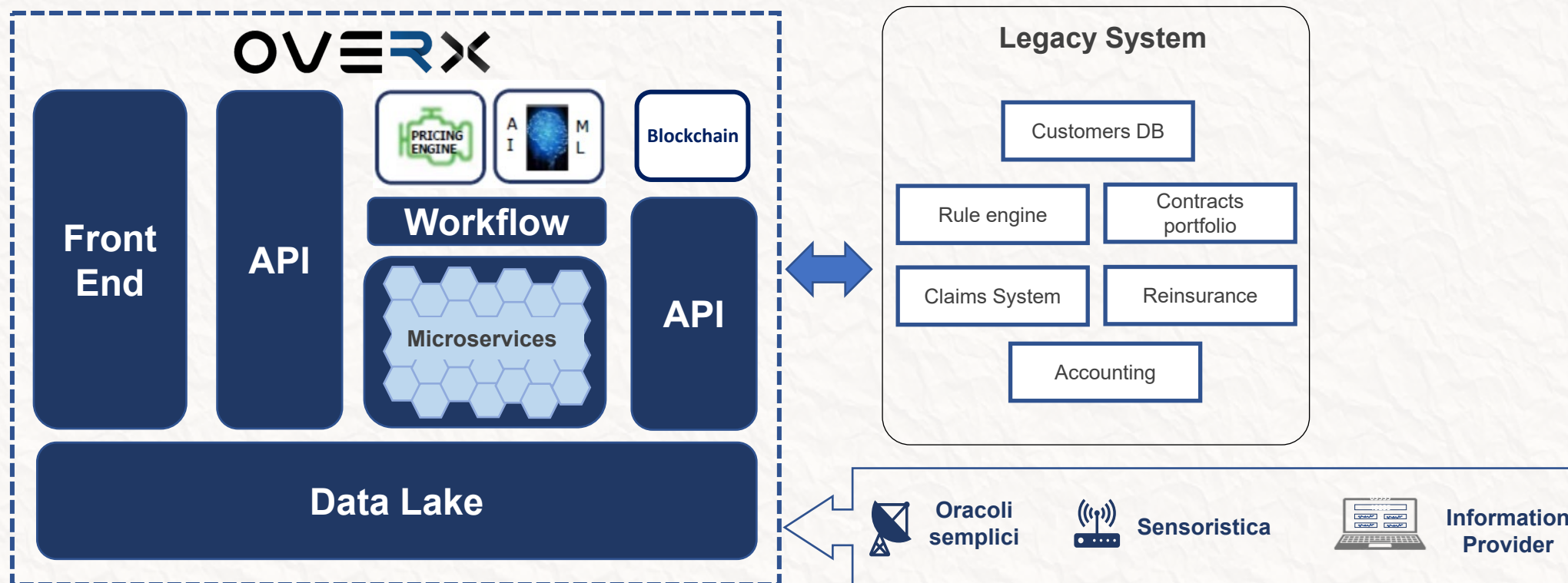
Elevata *seniority* della
prima linea
manageriale IT per
presidio fattori chiave e
definizione strategia

Pochi e selezionati
partner tecnologici
strategici di medie
dimensioni

Risorse interne
altamente
specializzate a
presidio delle
principali attività

Estrema attenzione
a temi di sicurezza
cyber

Architettura OVERX: costruita per valorizzare i dati



OverX è un'arma competitiva che aiuta REVO a guadagnare rapidamente quote di mercato, configurandosi anche come gestionale per i piccoli intermediari e interfaccia semplificata per i grandi brokers

Obiettivi chiave

Prodotti *tailor-made*

Configurazione del prodotto su misura

Time to market

Rilascio prodotti "no code" in tempo reale

PRODOTTI

PROCESSI

Semplificazione

Poche ore per emissione polizza

Riduzione rischi operativi

Elevata digitalizzazione

Flessibilità

Supporto

Riduzione giorni per risposta intermediario

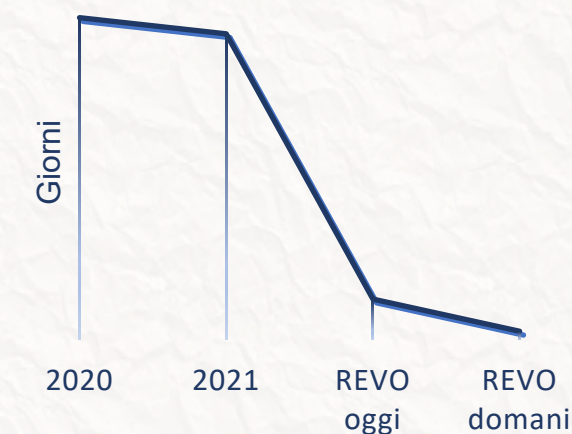
OverX come sistema a servizio dei canali

Drastica riduzione dati manuali

CANALI

CLIENTE

Giorni per emissione polizza
tailor-made



A close-up photograph of a human eye. The iris is replaced by a detailed image of the Earth, showing continents and oceans. The pupil is a solid black circle. The surrounding skin and eyelashes are visible, creating a sense of depth and focus on the eye.

Nuovi mondi in vista oltre l'orizzonte.

Parametrico

Piano Industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

REVO

Primo player nel mercato delle soluzioni parametriche

Indennizzo automatico

Condizioni contrattuali semplici

Certezza di liquidazione

Ampio utilizzo di dati

Elevata scalabilità

Costi contenuti e trasparenza

Sinergie con mondo *specialty*



Perché ora e non prima?

Dati e informazioni

Tecnologia

Modelli distributivi

Cultura

Assenza di *legacy* dal punto di vista tecnologico e distributivo come fattore chiave di successo

OVERXX

Oracoli, prodotti e gestione del rischio



Oracoli
semplici



Modelli
scientifici



Sensoristica



Software

2022

Meteo

Business Interruption

Agro

2023

Meteo

Business Interruption

Agro

Catastrofale

Mobilità

Cyber

Gestione del rischio

Approccio predittivo per ridurre la concentrazione e i cumuli

Ottimizzazione del mix di portafoglio, anche in funzione delle esposizioni *specialty*

La blockchain come abilitatore

“Dobbiamo diffidare delle innovazioni superflue, soprattutto quando sono guidate dalla logica”

Sir Winston Churchill

La blockchain rappresenta un forte acceleratore di questo business

Certezza e oggettività tra i soggetti

Abilita il pagamento dell'indennizzo tramite servizio (*payment in kind*), coordinando *marketplace* ed ecosistemi

Maggiore redditività grazie al contenimento dei costi di transazione e alla scalabilità

Riduce significativamente il rischio di frodi

Possibile sviluppo di un mercato del rischio assicurativo

Abilita l'ideazione e la strutturazione di modelli di business dirompenti...*stay tuned*

Flessibilità significa omnicanalità distributiva

Centralità piattaforme
digitali, *marketplace* e *affinity*

Partnerships con player non
assicurativi

Broker e agenti per
identificazione opportunità

Broker tradizionali / agenti
con accesso ad OverX

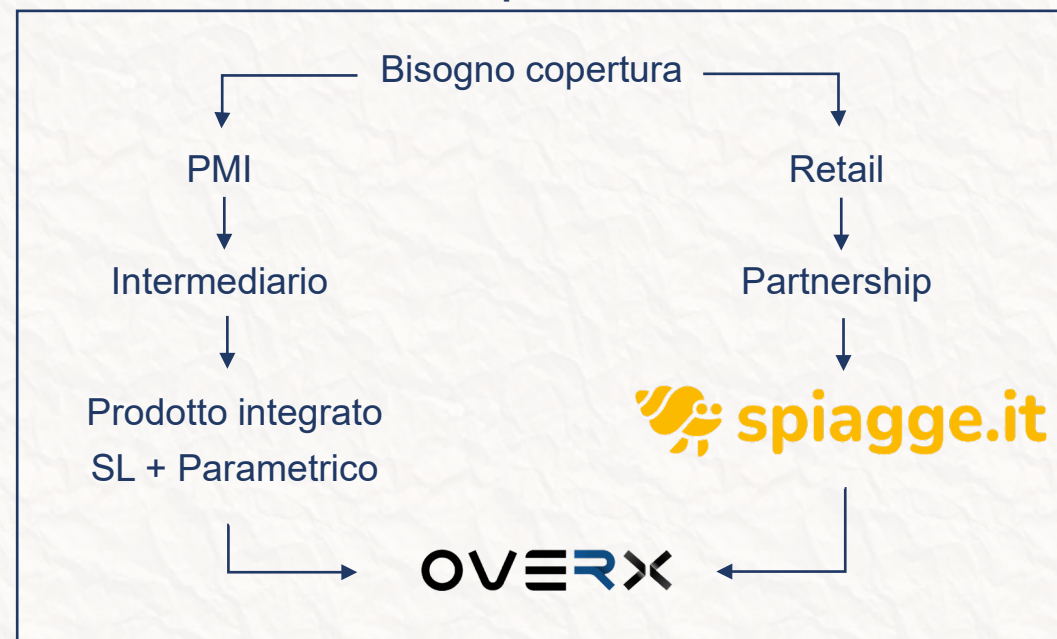
Broker digitale / piattaforma
con collegamento API
al *back-end* OverX

Sottoscrizione diretta tramite
OverX

Segnalazione sito web di
partner terzo

OVERX

Realizziamo quanto dichiariamo



L'assicurazione in un batter d'occhio.

Specialty Lines

Piano Industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

REVO

Specialty lines: la nostra vision

Diventare l'Assicuratore Specialty di riferimento nel mercato italiano delle PMI e dei professionisti



Strategia sottoscrittiva
e grandi competenze



Un modello di
distribuzione innovativo



Un approccio orientato
alla soluzione

Il nostro piano prodotti

Sviluppo del Business nelle seguenti
LoBs **Financial Lines, Agro, Eventi e
Liability**



**Rafforzamento e
Miglioramento** del core
business di Elba (**Cauzioni
e Engineering**)

Crescita guidata da nuovi prodotti per le
aziende nelle seguenti LoB: **Infortuni,
Inquinamento e Mortgage Solution** per
Istituti Finanziari

Offerta di prodotti & soluzioni
dedicati al business **Aviation
e Marine**

Lancio di prodotti dedicati al **Property** e
Business Interruption. Individuazione di
nicchie come il **Fine Art** per consolidare il
processo di crescita

I pilastri della nostra strategia sottoscrittiva

Data Driven e Prodotti Digitali

- Ogni PMI è un cliente unico, le cui caratteristiche verranno catturate dai sistemi di *pricing*
- Prodotti basati sia su dati interni che esterni

Soluzioni Bundle

- Grazie all'efficienza del nostro sistema IT, i nuovi prodotti vengono creati velocemente
- Tempi di attesa per le quotazioni azzerati, per diventare la compagnia "*best in class*"

"Su misura", uno dei nostri Pilastri

- Offriamo soluzioni su misura per supportare i nostri clienti
- *Know How* come valore aggiunto per intermediari e clienti

Fattori ESG nel processo di pricing

- Utilizzo di rating esterni per tipologia di rischio / settore
- Sviluppo di una metodologia proprietaria di *pricing ESG-driven*

Un modello distributivo innovativo



Accordi di
Distribuzione con
**global, large e
piccoli broker**

Più di 40 *partnership*
dirette, senza doppia
intermediazione



MGA dedicata al
Network Agenti e
allo sviluppo di
Business di nicchia

Una nuova MGA REVO e
partnership con 5-10
MGAs focalizzate nel
mercato *specialty*



Rete di **Agenti**
specializzata nel
Business delle
Specialty

Consolidamento
dell'attuale Rete di Agenti
Elba e *scouting* di nuove
agenzie specializzate



**Collegamento
diretto** alle nuove
piattaforme
distributive

Flessibilità di OverX come
abilitatore per il
collegamento alle nuove
piattaforme digitali

Potenziale di crescita del progetto REVO derivante dall'ampliamento della rete distributiva



Mettiamo a fuoco cifre e obiettivi.

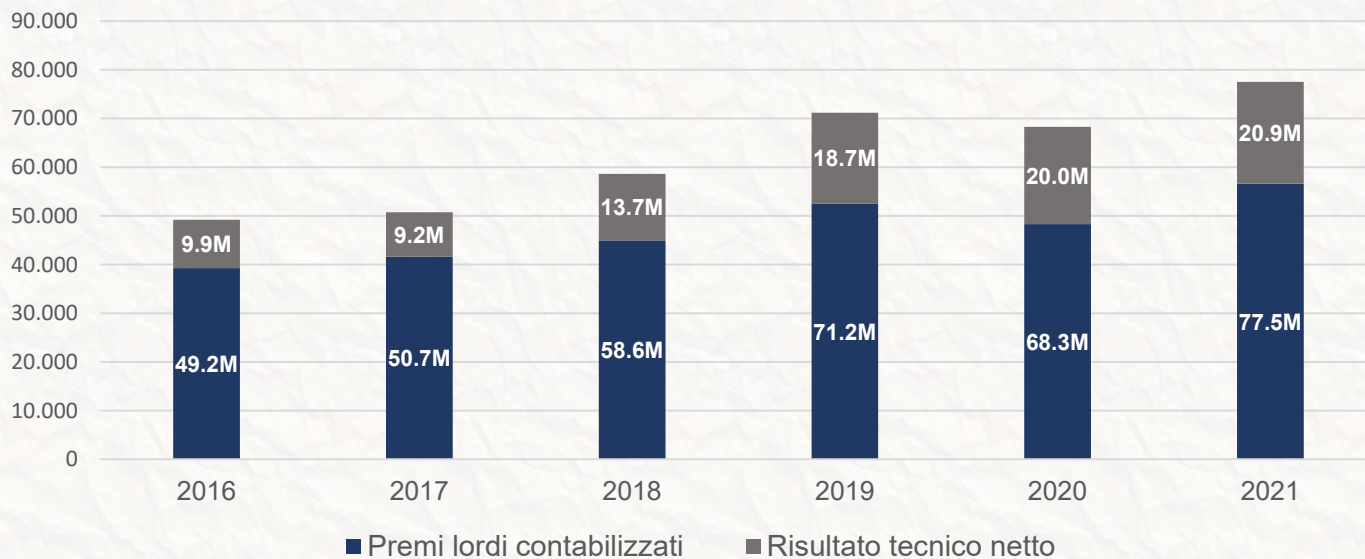
Finance

Piano Industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

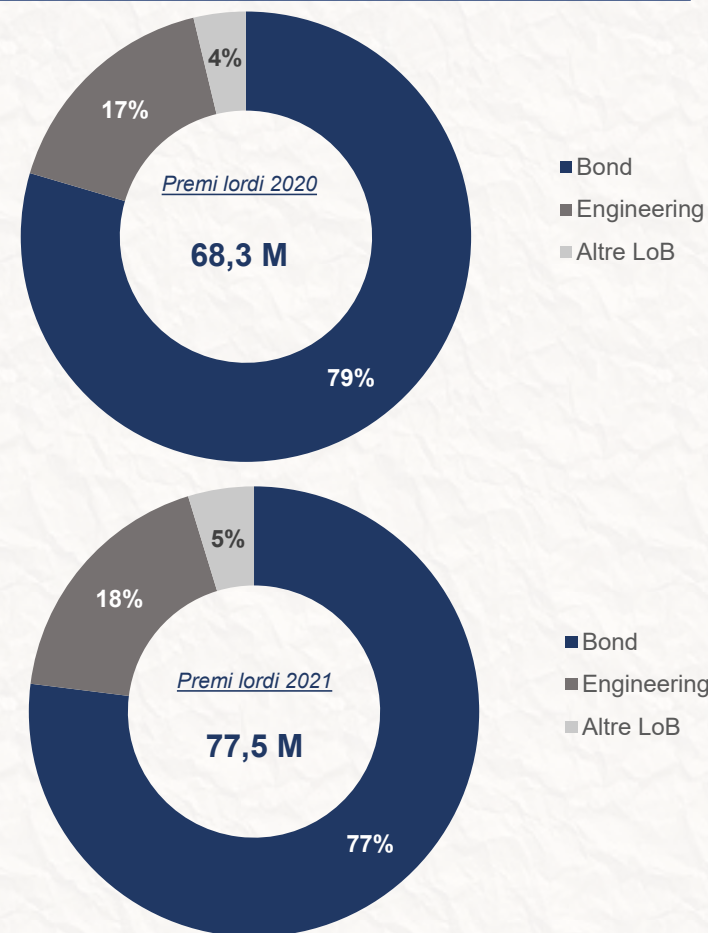
REVO

Elba Assicurazioni: una storia di crescita

Risultati storici di Elba



Breakdown premi per LoB

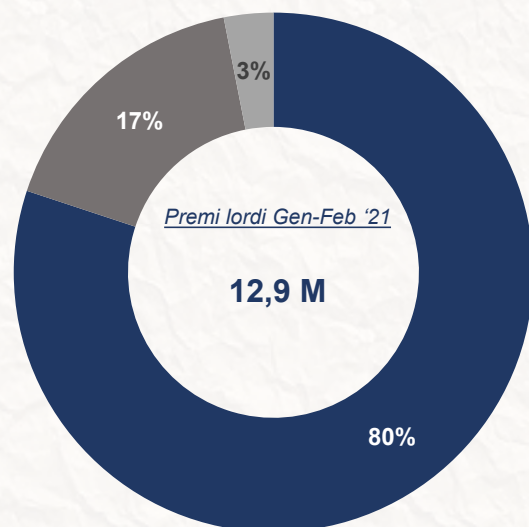


KPIs ¹	2020	2021
Loss ratio	15,6%	14,5%
Expense ratio	26,4%	28,9%
C.O.R.	47,1%	47,8%
Solvency ratio	243,3%	274,1%

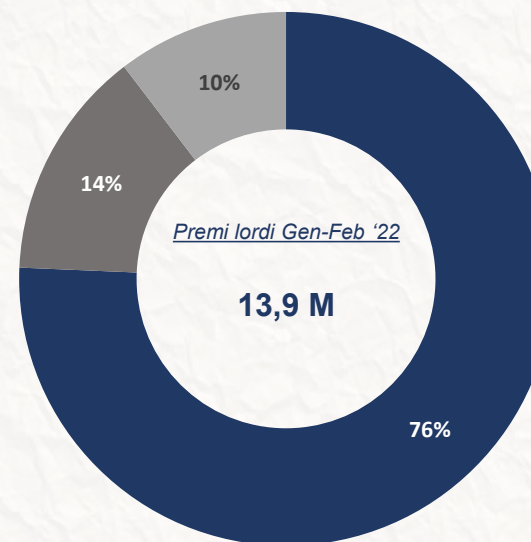
1 – Ratio di redditività su premi netti di competenza

Ulteriore crescita nei primi due mesi 2022

Breakdown premi lordi Elba Assicurazioni



- Bond
- Engineering
- Altre LoB



- Bond
- Engineering
- Altre LoB

Crescita in tutte le linee di business, incluso cauzioni, con +8% circa in termini di premi lordi totali nei primi due mesi 2022

Incremento di prodotti RC (in particolare RC professionale e RC imprese) pari a circa il 12,8% rispetto all'anno precedente

Avvio strategia di *cross-selling* in altre linee di business nell'ambito della sottoscrizione di coperture cauzioni

Loss ratio complessivo in ulteriore riduzione al 13,1% (vs 14,5% anno 2021)

Solvency II ratio a fine febbraio 2022 stabile sopra i 270 punti percentuali

Le ipotesi alla base del piano

Quadro macro

Inclusione crescita inflazione 2022, con progressiva stabilizzazione nel periodo 2023-2025

Graduale flessione PIL 2022 rispetto alle stime di fine 2021

Non inclusione dei possibili effetti positivi derivanti dall'attivazione del PNRR

Dinamiche tecniche

Mantenimento della profittabilità di Elba ed ulteriore crescita del ramo cauzioni

Vettore premi del *business specialty* con approccio *bottom-up* sulla base delle indicazioni di ciascun *LoB manager*

Loss ratio per prodotto per ciascuna *LoB*

Solvency, Dividendi, Investimenti

Mantenimento di un eccellente livello di solidità patrimoniale in arco di piano

Ipotesi di distribuzione dividendo già a partire dall'utile 2023

Investimenti IT maggiori di 15 milioni di euro in arco di piano

Crescita team fino a 200 HC al 2025

Il 2022 è l'anno di lancio del progetto

Già nei primi giorni di dicembre, a seguito del closing del 30 novembre, sono stati avviati i cantieri operativi funzionali allo sviluppo del progetto REVO

Il 2022 è l'anno di lancio delle nuove linee di business

	2021	2022	Δ %
Premi lordi contabilizzati	77,5 M	~ 120 M	~ 55%

e di consolidamento della macchina operativa

	2021	2022	Δ %
Capitale tecnologico - <i>Capex IT</i>	0,8 M	6,7 M	+ 5,9 M
Capitale umano - <i>HC</i> ¹	98	~ 145	~ 47
Capitale distributivo	-	Nuovi accordi	-

Rapido recupero già nel 2023

Ulteriore crescita premi in tutti i rami

Risultato operativo² 2023 superiore a quello di partenza 2021

- Prosecuzione crescita cauzioni
- Pieno funzionamento OverX
- Completamento gamma prodotti
- Avvio accordi commerciali sottoscritti nel 2022

1 - Di cui 26 HC assunti con decorrenza 01.12.2021 nell'ambito dell'avvio del progetto REVO

2 - Risultato operativo adjusted al netto di ammortamento Value of Business Acquired (VoBA), costo del piano Long-Term Incentive e altre eventuali componenti straordinarie

Con l'obiettivo di raggiungere i target 2025

Principali grandezze di piano	2021	2025	
Premi lordi contabilizzati	77,5 M	~ 300 M	Incremento premi con ampliamento mix
<i>di cui Premi lordi contabilizzati cauzioni</i>	59,7 M	~ 80 M	Ulteriore crescita nella LoB cauzioni più profittevole
Riassicurazione	QS	Sofisticazione	Ottimizzazione e miglioramento condizioni già in corso
Loss ratio ¹	-	~ 45%	Mantenimento di un'elevata profittabilità tecnica complessiva
Risultato operativo ²	20,9 M	~ 3 volte	Significativo aumento del risultato operativo

Obiettivi chiave	2025
ROE operativo ³	> 18%
Solvency II ratio	180% – 200%
Dividendo	da utile 2023

L'esecuzione di questo piano non richiede ulteriore capitale

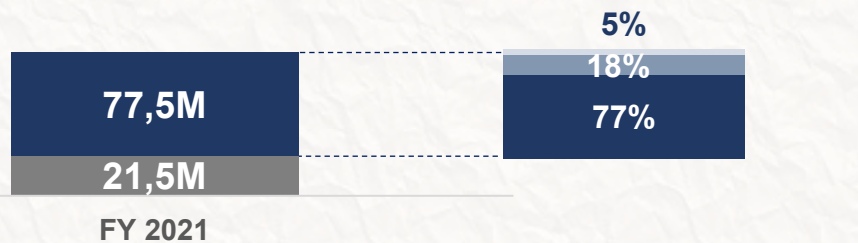
1 - Loss ratio complessivo calcolato sui premi di competenza al netto della riassicurazione

2 - Risultato operativo adjusted al netto di ammortamento Value of Business Acquired (VoBA), costo del piano Long-Term Incentive e altre eventuali componenti straordinarie

3 - Risultato operativo al netto di ammortamento Value of Business Acquired (VoBA) e costo del piano Long-Term Incentive / patrimonio netto medio esercizio

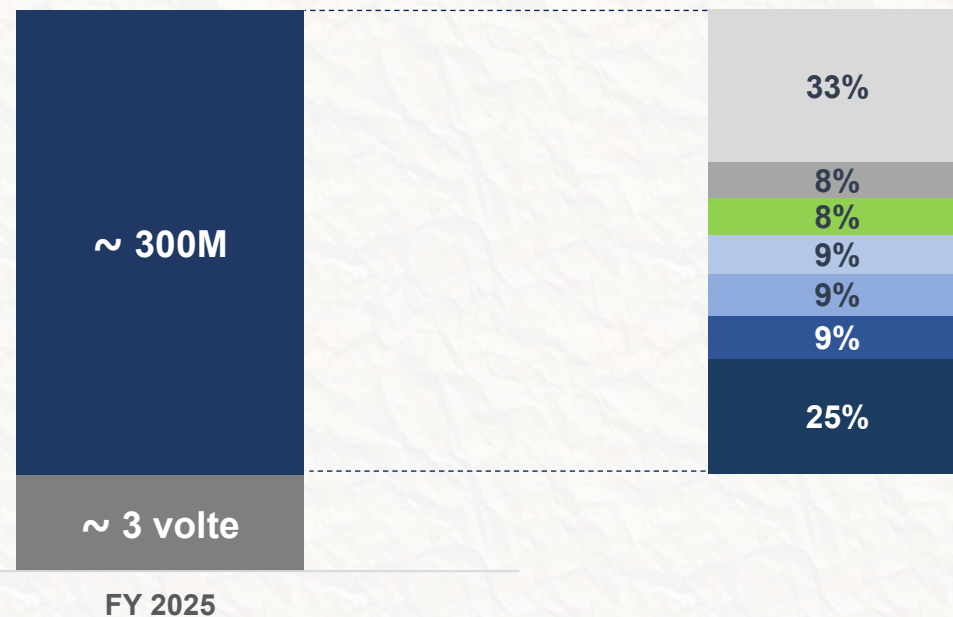
Crescita di risultati e diversificazione di prodotto

Premi lordi e risultato operativo 2021



■ Risultato operativo ■ Bond ■ Engineering
■ Premi lordi contabilizzati ■ Altre LoB

Premi lordi e risultato operativo 2025



■ Risultato operativo ■ Premi lordi contabilizzati ■ Bond ■ Engineering
■ Casualty ■ Marine ■ Parametric ■ Property
■ Altre LoB

Investimenti e rating: decorrelazione dai mercati

Investimenti

Esposizione verso investimenti allineati a criteri ESG

Riduzione del rischio paese Italia nell'arco di piano e diversificazione verso altri paesi

Nessuna esposizione strutturale ad *equity* (limitata a brevi periodi di tempo) e duration contenuta

Incremento del peso della componente obbligazionaria corporate

Rating

Primo incremento di rating (da BBB a BBB+) a valle dell'operazione di acquisizione di Elba Assicurazioni

Possibile miglioramento anche grazie all'ulteriore diversificazione di portafoglio e di business in arco di piano

Il valore verrà generato principalmente dall'andamento tecnico del business e non dal risultato finanziario del portafoglio

L'azione REVO consente di offrire all'investitore una forte decorrelazione dall'andamento dei mercati finanziari



**Il futuro
è di chi
lo sa
vedere.**

Piano industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

REVO

Conclusioni

REVO, grazie al suo capitale umano, tecnologico e distributivo, si propone di diventare leader nel proprio mercato di riferimento;

REVO è l'unico operatore italiano focalizzato nel business delle *specialty lines* e dei rischi parametrici per le PMI, che rappresentano la struttura portante del sistema economico italiano;

Le PMI sono strutturalmente sottoassicurate. REVO si propone di offrire loro un nuovo modello di servizio grazie a un'architettura IT, flessibile, modulare, integralmente di nuova generazione e nativamente digitale;

Ciò è possibile solo tramite un team di qualità, di esperienza, fortemente motivato e remunerato in funzione della performance ottenuta;

REVO offre all'investitore un'opportunità di investimento decorrelata dai mercati finanziari.



Grazie

Q&A:

tel 02-8020911

Piano industriale REVO 2022-2025: verso il futuro!

REVO