

Comunicato stampa

REVO: INIZIA LA TECHUMAN ERA APPROVATO IL PIANO INDUSTRIALE 2026-2028

REVO guarda a un futuro basato sulla centralità delle persone e della tecnologia proprietaria, con l'ambizione di consolidare la propria posizione come attore distintivo nel mercato assicurativo al servizio delle PMI e dei professionisti italiani e spagnoli.

Cuore della visione è il concetto di "TECHUMAN", che pone l'essere umano al centro, la cui attività verrà potenziata da tecnologie proprietarie e da strumenti di intelligenza artificiale che migliorano la produttività, la qualità del servizio e la capacità decisionale.

La visione trasformativa del Gruppo si articola lungo quattro pilastri della catena del valore:

- › **Modello distributivo integrato:** ampliamento e digitalizzazione della rete di intermediari con onboarding semplificato, processi 100% data-driven e oltre 750 collaboratori attivi entro il 2028.
- › **Modello operativo evoluto:** rafforzamento della piattaforma proprietaria con strumenti di intelligenza artificiale generativa, alcuni dei quali già integrati nei processi di sottoscrizione, gestione sinistri e back-office.
- › **Innovazione di prodotto:** arricchimento del portafoglio prodotti specialty e parametrici, caratterizzato da un approccio sempre più modulare, flessibile e guidato dai dati.
- › **Algorithmic Underwriting:** automazione evoluta nella selezione e valutazione di alcuni rischi per garantire rapidità, precisione e scalabilità.

Questa visione trasformativa dei processi aziendali, che si realizza mediante una rinnovata collaborazione uomo-macchina, si avvantaggia delle peculiarità della cultura aziendale di REVO in cui vengono favoriti e premiati lo spirito imprenditoriale e la responsabilità individuale. La qualità del nostro personale e le attività di formazione (anche in ambito digitale), già erogate e in corso di erogazione, contribuiranno alla trasformazione di REVO nell'arco del nuovo Piano, portando anche all'identificazione di nuove soluzioni organizzative favorite o indotte dalla applicazione della tecnologia ai processi produttivi della Compagnia.

Il Piano, che prevede il presidio dell'eccellenza tecnica e l'aumento della redditività operativa, si prefigge l'obiettivo di generare al 2028 premi lordi contabilizzati superiori ai 550 milioni di euro e un utile netto adjusted superiore a 50 milioni di euro, con il mantenimento della consueta solidità patrimoniale, accompagnata da una politica di dividendo equilibrata e coerente con la crescita dimensionale del progetto.

Su queste direttrici si innesta in modo naturale l'evoluzione della strategia ESG, che si configura come un asse trasversale e sistemico della nuova visione industriale, all'interno della quale ogni funzione aziendale contribuisce attivamente, identificando le attività e i target più coerenti con il proprio ambito di azione.

Milano, 04 giugno 2025 – REVO Insurance S.p.A. ("REVO") rende noto che, in data 3 giugno 2025, il Consiglio di Amministrazione ha approvato il "Piano Industriale 2026-2028: THE TECHUMAN ERA" che verrà presentato alla comunità finanziaria e alla stampa in occasione dell'Investor Day odierno, tramite diretta streaming (www.revoinsurance.com).

REVO 2028: INIZIA LA "TECHUMAN ERA"

"THE TECHUMAN ERA" rappresenta la visione strategica con cui REVO affronta il futuro dell'assicurazione: un'era in cui tecnologia e intelligenza umana si potenziano reciprocamente. In questo nuovo paradigma, l'automazione è finalizzata alla valorizzazione del fattore umano, che può dunque concentrarsi sulle attività a maggiore valore aggiunto: il pensiero strategico, la relazione, la capacità di interpretare e gestire la complessità. Questa evoluzione culturale riguarderà ogni ambito del Gruppo e richiederà anche l'adozione di nuovi approcci al lavoro e nuove soluzioni organizzative.

L'Amministratore Delegato, **Alberto Minali**, commenta: *"Il nuovo Piano industriale proietta REVO verso una nuova dimensione, affermandosi come operatore distintivo nel mercato assicurativo e facendo leva su una visione chiara e coerente fondata sulla centralità delle persone e sull'adozione di tecnologie proprietarie avanzate. Attraverso il paradigma TECHUMAN, un modello in cui l'essere umano è valorizzato e potenziato dall'innovazione tecnologica, l'evoluzione della value chain si articola su quattro direttrici fondamentali – distribuzione, offerta prodotto, modello operativo e underwriting - e porterà entro il 2028 a raggiungere premi lordi contabilizzati superiori a 550 milioni di euro e un utile netto adjusted oltre i 50 milioni. In parallelo, l'evoluzione della componente ESG assume un ruolo sistemico e trasversale, con obiettivi definiti e misurabili all'interno di tutte le principali aree aziendali, a conferma dell'impegno del Gruppo nella generazione di valore sostenibile nel medio-lungo periodo."*

Con "THE TECHUMAN ERA", REVO inaugura una nuova fase di crescita, disciplinata e sostenibile, in cui l'intelligenza umana e quella artificiale agiscono in sinergia per ridefinire l'eccellenza tecnica e operativa.

REVO 2028: I PILASTRI DELLA NUOVA CATENA DEL VALORE

MODELLO DISTRIBUTIVO INTEGRATO

REVO potenzia il proprio modello distributivo in cui intermediari, tecnologia e servizio operano connessi in tempo reale attraverso la sua infrastruttura proprietaria, che abilita la gestione in autonomia dell'intero ciclo commerciale.

Elemento centrale di questa trasformazione è l'agenzia di Direzione REVO Underwriting: onboarding digitale, offerta modulare semplificata e gestione post-vendita integrata sono gli elementi chiave alla base del modello pensato per valorizzare il lavoro degli intermediari, agevolando la relazione con il cliente finale, con l'obiettivo di massimizzare l'efficacia distributiva.

Il nuovo sistema prevede l'attivazione di un modello "Pull & Push", con drastica **riduzione dei tempi di reclutamento degli intermediari da un lato e l'introduzione di un sistema di generazione di lead in tempo reale dall'altro**. L'obiettivo è di superare quota **750 intermediari attivi entro il 2028**, generando oltre **45 milioni di euro di premi**.

Tra le ulteriori direttrici si segnala il lancio progressivo di "Facility-in-a-Box", soluzioni plug-and-play dedicate ai broker progettate per consentire rapidità di configurazione dei prodotti assicurativi al servizio della clientela.

MODELLO OPERATIVO EVOLUTO

L'evoluzione del modello operativo di REVO prevede la reingegnerizzazione completa della catena del valore, progettata sin dall'origine per un ambiente digitale, modulare, predittivo e scalabile. È il fondamento della **TECHUMAN ERA**: una nuova fase in cui la collaborazione tra intelligenza umana e artificiale diventa leva di vantaggio competitivo, generando efficienza, precisione operativa e sostenibilità.

Cuore dell'architettura è **OverX**, la piattaforma proprietaria nativamente integrata con motori di Machine Learning e Large Language Model che, sin dal 2022, costituisce l'ambiente tecnologico ideale per la piena adozione dell'AI generativa nel ciclo assicurativo.

Su questa base ha già preso forma **VERO**, l'estensione AI-driven della piattaforma, concepita come un *digital twin* organizzativo. Attraverso moduli dedicati – tra cui **Luminate** per l'underwriting, **Operate** per il back office, **Liquidate** per i sinistri, e **AlphaQueryFinance** per il finance – ogni ruolo chiave di REVO è affiancato da un partner AI specializzato. Questi assistenti virtuali, già in produzione, interagiscono in tempo reale con il personale REVO, gestendo task trasversali (come ricerca dati, analisi documentale e gestione delle comunicazioni) e attività specialistiche permettendo un incremento della produttività e una maggiore focalizzazione operativa.

L'adozione di VERO non rappresenta solo un salto di efficienza, ma un vero punto di discontinuità rispetto ai modelli assicurativi tradizionali: un asset distintivo che posiziona REVO come **primo player assicurativo nazionale nativamente AI-based**, pronto a scalare anche in mercati esteri.

INNOVAZIONE DI PRODOTTO

Il rafforzamento del posizionamento di REVO passa anche attraverso un'evoluzione dell'offerta assicurativa, sempre più modulare, digitale e ad alto contenuto tecnologico, con un ampliamento della gamma specialty e la possibilità di strutturare soluzioni configurabili direttamente dagli intermediari.

In tale contesto assumerà sempre più rilievo la componente parametrica, già integrata in blockchain nel modello operativo e pronta per essere inclusa nei prodotti specialty esistenti.

Dal punto di vista strategico REVO punterà sulla creazione di prodotti assicurativi ad elevato contenuto digitale, progressivamente abilitati alla modalità straight-through, che consentirà la gestione end-to-end delle coperture standard.

Il primo esempio di questo approccio è “REVO per l’impresa”, il prodotto pensato per le micro e piccole imprese, modulare, parametrizzabile e gestibile dalla rete in autonomia. “REVO per l’impresa” costituisce l’archetipo della nuova generazione di prodotti della compagnia: un’offerta progettata per garantire scalabilità, efficienza e semplicità operativa, in linea con le esigenze del mercato e con l’identità tecnologica di REVO.

VERSO L’ALGORITHMIC UNDERWRITING

REVO ha avviato un’evoluzione strutturale del proprio processo di sottoscrizione, fondato su un approccio algoritmico progressivo basato su dati, modelli predittivi e automazione avanzata. A differenza dei modelli tradizionali, fortemente ancorati a processi manuali, lenti e solo parzialmente digitalizzati, REVO adotta un modello nativamente integrato, pensato per garantire efficienza operativa nel rispetto della qualità tecnica.

L’obiettivo di questo modello è duplice: da un lato, aumentare la produttività, riducendo i tempi di risposta e standardizzando le attività ricorrenti; dall’altro, focalizzare gli underwriters, concentrandoli sullo sviluppo dei prodotti, sull’analisi di contesto del rischio e sulla relazione con il mercato di riferimento. Ciò permetterà di aumentare la scalabilità di REVO anche in altre linee di business e/o mercati.

TARGET DI PIANO 2026 - 2028

REVO intende raggiungere i seguenti target finanziari al 2028:

- › **GWP superiori a €550 milioni di euro, con un CAGR superiore al 15%;**
- › **EPS in crescita, con un CAGR superiore al 20%;**
- › **Utile Netto adjusted superiore a €50 milioni;**
- › **ROE Operativo adjusted superiore al 22%;**
- › **Solvency II Ratio target tra il 180% e il 200%.**

Tali risultati si basano su un modello virtuoso di generazione organica del capitale necessario allo sviluppo, nel rispetto delle previsioni regolamentari. Il capitale disponibile viene quindi utilizzato a sostegno della crescita dei premi e degli asset gestiti, abilitando una politica di dividendo equilibrata e in crescita.

Tra la fine del 2025 e il 2028 sono attesi circa 70 milioni di euro di premi addizionali derivanti dalle linee “Specialty Focus”, caratterizzate da elevata marginalità, con l’obiettivo di puntare

decisamente verso il mantenimento di un'elevata qualità complessiva del portafoglio assicurativo: in tale ambito la selezione dei rischi in fase assuntiva sarà ancora più centrale per il mantenimento di performance tecniche di eccellenza.

A fronte del mercato potenziale di riferimento, è stato quantificato in circa 50 milioni di euro il valore dei premi attesi al 2028 da REVO Iberia, attraverso nuovi accordi distributivi e la focalizzazione nelle linee di business cauzioni, financial lines, property e liability.

L'eccellenza tecnica evidenziata da REVO nel corso del triennio 2022-2024 viene confermata anche per il nuovo Piano, con un target di Loss Ratio tra il 38% e il 42% circa, sostenuto da un'accurata selezione dei rischi e dal controllo dell'underwriting, a fronte di un Acquisition Ratio previsto stabile.

Il nuovo modello operativo abilita un importante contenimento dei costi in arco piano, con un'ulteriore riduzione del Cost Ratio, rispetto al valore stimato per l'esercizio 2025, di circa 4 punti percentuali. Il complessivo efficientamento operativo permetterà di contenere il numero di nuove persone necessarie allo sviluppo del progetto, con un aumento della produttività per singola persona pari al 25% circa tra il 2026 e il 2028.

Per sostenere lo sviluppo della propria catena del valore, REVO prevede un piano di investimenti IT pari a circa 10 milioni di euro nel 2025 e ulteriori 25 milioni di euro circa nel triennio 2026-2028. Le risorse saranno dedicate al potenziamento del modello operativo evoluto, alla crescita del modello distributivo integrato, alla continua innovazione nei prodotti e nell'algorithmic underwriting.

Il fabbisogno legato all'implementazione dell'evoluzione tecnologica sarà totalmente autofinanziato, secondo la logica virtuosa di sostenibilità economica, dai proventi generati dall'implementazione di un'asset allocation strategica ottimizzata, ulteriormente diversificata e caratterizzata da un livello qualitativo degli strumenti detenuti in portafoglio particolarmente elevato, funzionale alla decorrelazione rispetto alla volatilità dei mercati finanziari.

La crescita sostenibile consente al Gruppo di prevedere una politica di dividendo equilibrata tra esigenze derivanti dalla crescita e remunerazione di breve termine degli azionisti, con un payout in area 30%, in coerenza con l'evoluzione dimensionale del Gruppo e nel rispetto del target Solvency di medio termine, confermato ad un livello tra il 180 e il 200%.

Nel corso del Piano verrà ulteriormente valorizzato il rating S&P A-, funzionale anche all'attivazione dell'operatività in particolari nicchie di business che richiedono il riconoscimento di una solidità patrimoniale elevata. REVO si prefigge inoltre di ottenere un secondo rating in ambito ESG entro il 2028, oltre a quello già ottenuto da Standard Ethics (EE Strong).

PRESENTAZIONE PIANO INDUSTRIALE ALLA COMUNITÀ FINANZIARIA

Le principali linee strategiche e gli obiettivi finanziari relativi al "Piano Industriale REVO 2026-2028: THE TECHUMAN ERA" verranno presentati alla comunità finanziaria e agli organi di stampa in data odierna, tramite diretta streaming (www.revoinsurance.com).

NOTE

Loss Ratio IFRS 17: rapporto fra gli oneri relativi ai sinistri al lordo della riassicurazione e i ricavi assicurativi al lordo delle provvigioni e del VoBA.

Cost Ratio IFRS 17: rapporto tra il totale spese di gestione al netto degli ammortamenti degli attivi immateriali + altri oneri/proventi di gestione e i ricavi assicurativi al lordo delle provvigioni e del VoBA.

Acquisition Ratio IFRS 17: rapporto tra il totale delle provvigioni di acquisto e i ricavi assicurativi al lordo delle provvigioni e del VoBA.

Combined Ratio IFRS 17: rapporto tra la somma dei costi per i servizi assicurativi emessi + il risultato della riassicurazione e i ricavi assicurativi al lordo del VoBA.

Risultato Operativo adjusted: risultato operativo nettato, principalmente, dei costi straordinari sostenuti per progettualità one-off, dell'ammortamento del VoBA e della componente di remunerazione azionaria Long Term Incentive Plan.

Utile Netto adjusted: risultato netto ordinario che, a partire dall'utile netto, è soggetto agli stessi aggiustamenti del Risultato Operativo adjusted.

ROE Operativo adjusted: rapporto tra il Risultato Operativo adjusted e il Patrimonio Netto medio del periodo.

NOT FOR DISTRIBUTION IN THE UNITED STATES, CANADA, AUSTRALIA, SOUTH AFRICA OR JAPAN

ABOUT REVO

REVO Insurance S.p.A. (www.revoinsurance.com) è una società assicurativa con sede in Italia, quotata sul mercato Euronext STAR Milan e attiva nei rami danni con particolare riguardo ai rischi speciali (specialty lines) e ai rischi parametrici, e con un focus prevalente sul comparto delle PMI. REVO Insurance si propone come player innovativo e all'avanguardia, con una formula imprenditoriale che fa leva sulla leadership tecnologica per ottimizzare e rendere più efficiente e flessibile il processo di sottoscrizione dei rischi e di gestione dei sinistri - anche attraverso l'uso di tecnologia blockchain - e caratterizzata da una spiccata vocazione ESG quale elemento costitutivo del suo orientamento strategico.

REVO Insurance S.p.A.

Sede legale: Viale dell'Agricoltura 7, 37135 Verona
Sedi operative: Via Monte Rosa 91, 20149 Milano
Via Cesarea 12, 16121 Genova
telefono: +39 02 92885700 | PEC: revo@pec.revoinsurance.com

PER MAGGIORI INFORMAZIONI SI PREGA DI CONTATTARE

REVO Insurance S.p.A.

Investor Relations Manager
Jacopo Tanaglia
telefono: +39 045 8531662 | investor@revoinsurance.com

Communications & ESG Director

Marica Cammaroto
telefono: +39 335 1557142 | communication@revoinsurance.com

Media Relation

Incontra - Studio Cisnetto
Enrico Cisnetto | Gianluca Colace
telefono: +39 06 4740739