

Insurtech

Net Insurance, il futuro è nelle polizze istantanee via app

VITTORIA PULEDDA, MILANO

«**S**iamo un soggetto ibrido, con forte vocazione all'evoluzione insurtech. Dopo il primo accordo con la piattaforma distributiva Yolo, nei prossimi mesi saremo pronti a partire nel mondo dell'*instant insurance* con una nostra offerta». Andrea Battista, un passato da assicuratore "tradizionale" (in Cattolica, Aviva Italia e Eurovita) è alla sua seconda vita professionale, questa volta da imprenditore. Ha promosso promosso la prima Spac assicurativa quotata l'Aim (Archimede) e concluso la "business combination", il matrimonio, con il provider specializzato nei servizi assicurativi legati alla cessione del quinto, la Net Insurance, di cui è amministratore delegato.

«Continueremo a sviluppare questo business tradizionale - spiega Battista - ma delle quattro gambe del nostro modello di business il mondo dell'innovazione digitale rappresenta la più ampia e profonda sfida di cambiamento». Non

di utili, almeno fino al 2022: nel business plan a quattro anni, che prevede a fine periodo guadagni netti per 15 milioni, sono le gambe tradizionali a garantire i ritorni. Ma per l'insurtech, come per buona parte delle applicazioni fintech, i tassi di crescita previsti sono esponenziali, anche se un po' aleatori: solo alcuni dei modelli di sviluppo immaginati ora avranno davvero successo e solo qualche società vincerà davvero la sfida. Ma chi non gioca nemmeno la partita è destinato ad essere tagliato fuori. Non a caso le startup anche nel settore assicurativo sono molte, in tutto il mondo. Come al solito gli Stati Uniti sono più avanti (con Lemonade e Metromile) ma anche in Germania (con Simple Insurance) e in Italia si muovono le prime realtà, da Neosurance-Axa alla piattaforma Yolo, con cui Net Insurance ha appena concluso un accordo.

La maggior parte di queste applicazioni sono nel mondo delle polizze istantanee, che vengono proposte con la tecnologia push, nel momento in cui si manifesta la potenziale esigenza. Ad esempio, quando si acquista un abbonamento giornaliero per le piste da sci, per i viaggi, gli eventi, lo sport. Polizze tempora-

nee, anche per pochi euro, che coprono il singolo bisogno, acquistabili principalmente con il cellulare attraverso app e circuiti di cui si è associati: a creare il rapporto di fiducia non è tanto il brand assicurativo quanto il canale che si utilizza (ad esempio l'app dell'associazione sportiva di cui si fa parte o la propria banca).

È un mondo dove competenze tecnologiche e intelligenza artificiale si sposano con il know how assicurativo. «L'insurtech prende contenuti in termini di tecnologia mentre l'assicurazione dà i contenuti in termini di prodotto», spiega Battista. «Puntiamo ad un modello di offerta che ci faccia posizionare come compagnia che può lavorare su qualsiasi piattaforma digitale». Con due esclusioni di prodotti: polizze Rc auto e il vita.

Il 21 gennaio si terrà l'assemblea per la nomina del cda, post business combination. Una scommessa, con un parterre significativo di azionisti finanziari: Unicredit (circa al 7%) Ubi (intorno al 4%) ma anche Ibielle, Cassa Bolzano, Isa e Popolare di Puglia e Basilicata; insieme ai fondi Azimut (tra il 4-5%), Algebris e Tikehau.

La società ha portato in Borsa un business tradizionale come la cessione del quinto grazie alla combinazione con la spac Archimede. E ora punta a nuovi sviluppi digitali



Andrea Battista
 ad di
 Net Insurance

15

MILIONI DI EURO

L'utile netto che Net Insurance prevede di fare nel 2022, alla fine del business plan

17

MILIONI DI EURO

Il capitale sociale della compagnia, dopo la business combination con la spac Archimede



Peso: 28%