

LE ASSICURAZIONI RIPENSATE CON L'INSURTECH

L'INDUSTRIA ASSICURATIVA è, per fatturato, tra le più imponenti. Un gigante che fatica a innovarsi dall'interno ma ne sente la necessità. Così gli investimenti in start-up attive nell'insurtech, riferisce Cb Insights Deloitte, sono decollati: 108 milioni di dollari nel 2013, 548 milioni nel 2014, 2,023 miliardi nel 2015, 1,039 miliardi nel primo semestre 2016. Nell'insurtech spiccano le start-up che utilizzano la tecnologia della blockchain, vale a dire un codice di sicurezza analogo a quello della moneta virtuale Bitcoin. Questo modello può offrire soluzioni assicurative innovative dedicate alla sharing economy, cioè il futuro. Pioniera in questa nicchia di mercato è la britannica **SafeShare Insurance**, vincitrice ai British Insurance awards del premio start-up dell'anno e inserita dal *Financial Times* tra le 10 che stanno cambiando le assicurazioni. Cofondatore di SafeShare, insieme con **Alexander Steinart**, è il milanese **Cristiano Pizzocheri** (nella foto a sinistra). Grazie al supporto di Michael Mainelli, professore emerito al Gresham College e guru alla City di Londra che ha sviluppato attraverso la sua Z/Yen la tecnologia ►



► nelle exit. Investire in start-up italiane porterà maggiori soddisfazioni, a patto che chi opera in questo settore non se ne stia dentro i nostri confini ma si presenti al mondo e chi ci scommette soldi capisca che i tempi per i disinvestimenti da noi sono più lunghi. Decisivo resta il coinvolgimento delle grandi aziende nei progetti di innovazione». Lato sottolinea che «un 5-10% degli investimenti in start-up ha un ritorno con multipli eccezionali, un altro 20% multipli interessanti e un 30% ritorni minimi o va in pareggio. Poiché è conveniente investire in innovazione, la nascita di mercato secondario sarà un'evoluzione naturale». □

► blockchain, Pizzocheri ha raccolto nella prima fase di lancio 200mila sterline «necessarie per dare alla società una struttura più solida», dice a *Capital*. «L'interesse che abbiamo suscitato nel mondo delle società di venture capital è notevole, così come all'interno del settore assicurativo. Perché la tecnologia che proponiamo permette sia di ampliare il raggio di azione delle grandi compagnie sia di tagliare i costi di distribuzione dei prodotti».

Quando la start-up ha la chiave per proporsi al mercato, i soldi si trovano. Tanto che i neoimprenditori hanno la possibilità di scegliere a chi aprire le porte: «Per noi è fondamentale individuare un partner strategico che, oltre ai finanziamenti, possa condividere la sua esperienza nel comparto assicurativo. Solo così il nostro business model potrà esprimere tutte le potenzialità», sottolinea Pizzocheri. Perché far nascere SafeShare a Londra? «Dopo La Silicon Valley e New York è la piazza più all'avanguardia per un'impresa innovativa. Ha non solo i vantaggi e la dimensione del mercato anglosassone, ma anche attenzione e supporto alle start-up. Basti pensare che chi investe in nuove aziende innovative ha la possibilità di scaricare quasi tutte le perdite di bilancio che in genere si accumulano nei primi anni di attività».