

SPECIALE

Insurtech

UNA CORSA PER RINNOVARE IL SETTORE

CRESCONO LE START UP CHE SFRUTTANO LE NUOVE TECNOLOGIE PER FORNIRE PRODOTTI E SERVIZI IN AMBITO ASSICURATIVO. GLI OPERATORI TRADIZIONALI ABBRACCIANO LA LOGICA DELLA COOPERAZIONE PER BENEFICIARE DI TUTTI I VANTAGGI DELL'INNOVAZIONE. E IN FUTURO SI PROSPETTANO ULTERIORI OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

di GIACOMO CORVI

Il mercato delle insurtech ha registrato negli ultimi anni una crescita impetuosa. Nel 2016, a livello globale, si contavano appena 39 start up che si occupavano di assicurazioni e gestione del rischio.



Il finanziamento complessivo di queste realtà ammontava a 2,4 miliardi di dollari, praticamente nulla rispetto ai 20 miliardi di dollari che nello stesso anno erano riuscite a raccogliere le fintech in tutto il mondo.

Poi il mercato è letteralmente esploso. Negli ultimi tre anni il numero di start up ha segnato un balzo del 174%, attestandosi nel 2018 a quota 106. Anche i finanziamenti del settore hanno registrato una netta crescita (+44%), portando la raccolta complessiva ben oltre il muro dei tre miliardi di euro. Stati Uniti e Canada continuano a fare la parte del leone, ma pure in Europa inizia a emergere una presenza strutturata di insurtech. Nel periodo considerato, il numero di start up nel Vecchio Continente è schizzato da 5 a 18 (+260%), mentre la raccolta ha registrato una crescita del 358% ed è arrivata nel 2018 a più di 200 milioni di euro. Persino il finanziamento medio per start up in Europa, in controtendenza rispetto a quanto è avvenuto nel resto del mondo (-47%), è aumentato (+27%), portando nelle casse di ciascuna realtà un tesoretto di ben 12,5 milioni di euro.

I numeri arrivano dall'ultima edizione della ricerca curata dall'*Osservatorio Fintech & Insurtech* del **Politecnico di Milano**, presentata ufficialmente il 10 dicembre nel capoluogo lombardo. E testimoniano, come ha osservato **Filippo Renga**, direttore dell'Osservatorio, "la grande vitalità che il settore assicurativo, sulla scia dell'innovazione tecnologica, sta attraversando in questo momento".

DALLO SCOUTING AL PROVIDING

Per anni il settore delle insurtech è stato dominato da quello che l'Osservatorio del Politecnico di Milano definisce *insurance scouting*. "Le prime start up – ha ricordato Renga – si occupavano principalmente di confrontare l'offerta assicurativa per offrire la soluzione migliore al cliente". Negli ultimi anni, invece, si sono affacciate all'orizzonte realtà più impegnate nel cosiddetto *insurance providing*, ossia nell'arricchimento della soluzione assicurativa attraverso logiche di prodotto e di servizio. "Il settore si è sempre più spostato dalla proposizione commerciale all'assemblaggio di prodotto e all'innovazione dei modelli di gestione", ha osservato Renga.

Ecco allora che sono emersi nuovi prodotti, nuovi servizi, nuove soluzioni pensate per nicchie di mercato che magari un tempo non venivano prese in considerazione perché considerate poco appetibili da un punto di vista commerciale. E che adesso invece, grazie alle opportunità offerte dalle nuove tecnologie, possono rivelarsi inaspettate fonti di redditività. "Ci sono persino start up che si occupano interamente di capire i rischi legati agli *eSport*", ha portato l'esempio Renga.

TEMPO DI COLLABORAZIONE

La crescita delle insurtech è legata innanzitutto al valore aggiunto che queste realtà possono offrire al mercato. "Hanno una competenza sulle nuove tecnologie

che talvolta non è immediatamente disponibile nelle realtà più tradizionali – ha spiegato Renga – e hanno la possibilità di scaricare direttamente a terra tutto il portato innovativo delle proprie soluzioni”. Il tutto con una modalità di gestione senza dubbio più agile e snella, meno legata a procedure farraginose e a sistemi informatici (ma non solo) diventati ormai obsoleti. Anche le compagnie assicurative, dopo una prima fase di scetticismo, hanno compreso tutte le opportunità offerte da queste nuove realtà. E hanno iniziato ad approcciarsi alla novità in una logica di collaborazione. “C’è un interesse reciproco fra assicuratori e insurtech a una maggiore cooperazione: entrambi hanno qualcosa da imparare dall’altro”, ha osservato Renga. In quest’ottica, accordi e partnership diventeranno sempre più la regola del mercato. “Si va verso una logica di *open insurance* – ha aggiunto – in cui alle attività principali, che resteranno sempre in mano alle compagnie, si assoceranno mansioni complementari che potranno essere svolte di volta in volta dall’insurtech che offre il servizio migliore”.



Filippo Renga, direttore dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano

ITALIA, UN POTENZIALE SFRUTTATO AL 10%

Anche l'Italia sembra coinvolta nella rivoluzione tecnologica che sta investendo il settore assicurativo: il successo della scatola nera sta lì a dimostrarlo. Tuttavia, secondo Filippo Renga, direttore dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, la strada da percorrere resta ancora lunga. “L'Italia – ha affermato – ha espresso al momento soltanto il 10% del proprio potenziale. Il cambiamento è tuttora in atto, ma siamo ancora alle battute iniziali di questa trasformazione”. Molto dipenderà, ha chiosato, da “come le imprese percepiranno le esigenze di un mercato in rapida evoluzione”.

UN FUTURO IMPREVEDIBILE

Difficile dire come evolverà il settore nel prossimo futuro. “Stiamo parlando di un’innovazione tale che è pressoché impossibile prevedere quale direzione potrà prendere il mercato nei prossimi anni”, ha osservato Renga. Le opportunità, a tal proposito, non mancano. “Il settore dell’IoT, per esempio, è stato molto sviluppato nel passato recente: ora – ha aggiunto – l’attenzione si sta focalizzando sulla gestione dei dati e delle informazioni che questi dispositivi sono in grado di generare”.

Altre novità arriveranno sicuramente da intelligenza artificiale, machine learning, big data e analytics, tecnologie che solo di recente hanno mosso i primi passi nel settore delle assicurazioni. E che magari potranno fornire un’ulteriore spinta innovativa a segmenti di mercato che finora sono stati poco toccati dalla rivoluzione tecnologica. “Il settore della salute – ha citato il caso Renga – potrà sicuramente essere rinnovato dalle start up che forniscono strumenti per rilevare, anche in tempo reale, i parametri vitali dei clienti”. Il 29% delle insurtech, secondo i dati della ricerca, si occupano proprio di questo settore. “Le opportunità da cogliere sono ampie”, ha concluso Renga. 