

ALLA RICERCA DI NUOVE START UP

di GIACOMO CORVI



IL MERCATO SI MOBILITA PER RINNOVARE E SNELLIRE I TRADIZIONALI MODELLI DI BUSINESS: DIGITAL MAGICS HA LANCIATO LA TERZA EDIZIONE DI MAGIC WAND, PERCORSO DI ACCELERAZIONE PER REALTÀ DALL'ELEVATO CONTRIBUTO TECNOLOGICO. FRA QUESTE C'È ANCHE PLURIMA, INSURTECH CHE SI PROPONE DI OFFRIRE UN VALIDO SUPPORTO AGLI INTERMEDIARI

Niente, nemmeno il coronavirus, sembra in grado di fermare il cammino dell'innovazione. Lo scorso primo aprile si è svolta la selezione delle start up che parteciperanno alla terza edizione di *Magic Wand*, percorso di accelerazione promosso da **Digital Magics**, in collaborazione con alcuni campioni nazionali del mondo imprenditoriale e finanziario, per scoprire e valorizzare realtà digitali che propongono idee nuove in materia di *fintech*, *insurtech*, *blockchain* e *cyber-security*. Nel pieno dell'emergenza e delle misure restrittive varate per contenere il contagio da Covid-19, sono stati proprio i nuovi strumenti digitali a garantire lo svolgimento dell'evento: la selezione delle start up è avvenuta per la prima volta in collegamento da remoto, in linea con il nuovo corso dello smart working ai tempi del coronavirus.

Sono sei le start up che hanno superato la selezione: **AWorld**, **Affitto Certificato**, **Amon**, **Bit of Stock**, **Plu-**

rima e **Unchained Carrot**. Per loro comincia adesso un percorso di *validation* che culminerà con l'Investor Day del prossimo 30 giugno e con la possibilità di ricevere investimenti per 150mila euro, entrando a far parte del portafoglio di Digital Magics. "Siamo estremamente soddisfatti della qualità di tutte le partecipanti alla prima fase del percorso", osserva **Michele Novelli**, partner e senior advisor di Digital Magics. "La scelta delle vincitrici – prosegue – è stata più ardua di altre volte".

UNA STRADA DA SEGUIRE

Il percorso di Magic Wand non è il classico programma di accelerazione. "Solitamente viene coinvolta una start up alla volta", spiega Novelli. "In questo caso – aggiunge – ci proponiamo invece di trovare una decina di realtà interessanti per accompagnarle in un percorso di crescita che possa aiutarle a strutturarsi e diventare

più solide in vista del confronto con il mercato”. Un modus operandi perfettamente in linea con la filosofia di Digital Magics, incubatore di start up che associa al classico investimento anche percorsi di accelerazione per sostenere la crescita di queste realtà innovative.

Circa 400 start up hanno partecipato complessivamente alle tre edizioni di Magic Wand: 31 sono state ammesse al percorso di accelerazione, 18 sono finite nel portafoglio di Digital Magics. La speranza di tutte le realtà selezionate ad aprile è quella di seguire lo stesso cammino, magari ripercorrendo le orme di start up di successo come **Moneymour**. “Si tratta di una start up che si occupa di prestiti istantanei per acquisti online: ha partecipato al primo percorso di accelerazione, è entrata nel nostro portafoglio ed è stata alla fine acquistata da **Klarna**, banca svedese specializzata in pagamenti online”, afferma Novelli. “Si è così innamorata di Moneymour – prosegue – che ha deciso di mettere il team della start up a capo della divisione di sviluppo nel Sud Europa e di allestire un competence center a Milano che attrarrà circa 500 tecnici, soprattutto sviluppatori, da tutto il mondo”.

UN UNICO FORNITORE PER GLI AGENTI

Fra le start up selezionate c'è anche Plurima, insurtech tutta italiana che si propone di offrire agli intermediari assicurativi un accesso diretto a soluzioni adeguate ai bisogni della propria clientela. “Plurima nasce dall'esigenza, molto sentita dagli agenti di compagnie generaliste, di offrire ai clienti soluzioni in particolari aree di rischio che magari non sono previste nel catalogo prodotti della propria mandante”, afferma **Alessandra Meli**, direttore finanziario della start up. “Gli intermediari – aggiunge – hanno capito che la fidelizzazione della clientela passa dalla capacità di risolvere ogni loro problema assicurativo: sorge così la necessità di poter contare su un'unica realtà che possa gestire questo genere di rapporti con le compagnie per conto delle agenzie”.

Sorta di fornitore unico aggiuntivo rispetto alla mandante, Plurima si è nel tempo allargata anche al settore delle polizze generaliste per venire incontro alle esigenze di alcuni intermediari. Attualmente la start up conta circa 500 agenti registrati sulla piattaforma e una ventina di soluzioni già automatizzate per procedere alla quotazione e all'emissione della polizza. “Entro il 2021 ci proponiamo di superare gli 800 intermediari iscritti e di automatizzare 50 prodotti, arrivando così a coprire più dell'80% del portafoglio assicurativo degli agenti”, dice Meli.

LA CORSA DELLE TECH

Quando si parla di start up, il settore delle fintech e delle insurtech ricopre un ruolo di primo piano. “È uno dei più grandi al mondo, forse il più grande in termini di investimenti”, dice Michele Novelli, partner e senior advisor di Digital Magics. E ciò per il semplice fatto, prosegue, che “banche e assicurazioni costituiscono un settore enorme di per sé e si basano su asset, come le transazioni, già digitalizzati”.

È per questo che sono sorte negli ultimi anni tante start up promettenti, che si candidano con le loro intuizioni a rivoluzionare il mercato. Start up come **Coverholder**, una società attiva in Italia e Regno Unito che, illustra Novelli, “riesce a digitalizzare rapidamente le polizze, rendendo molto più semplice il rapporto fra cliente e compagnia”. O come **Axieme**, che ha invece elaborato un modello di gestione del rischio “che prevede l'aggiunta di una componente sociale per migliorare la valutazione del cliente e modificare il modello assicurativo”.

IL CONTRIBUTO DELLE NUOVE TECNOLOGIE

L'intera piattaforma funziona grazie alle nuove tecnologie. Ed è proprio sulle nuove tecnologie che potrà basarsi lo sviluppo del mercato assicurativo. A detta di Meli, l'innovazione tecnologica “può aiutare gli assicuratori ad analizzare meglio il rischio, fornendo strumenti per consentire agli assicurati di valutare l'adeguatezza delle soluzioni prospettate”.

A ciò si aggiungono poi benefici in termini di efficienza e rapidità di sviluppo di nuove soluzioni, nonché migliori capacità di comunicare e relazionarsi con la clientela. “Sono convinto che le nuove tecnologie possano rendere semplici processi che oggi sono molto complicati per il cliente”, afferma Novelli. “Attraverso strumenti di intelligenza artificiale e un semplice smartphone – porta l'esempio Novelli – si può facilmente verificare un danno e snellire il processo di gestione sinistri”. Con la consapevolezza, infine, che in un'ottica di open innovation tutti possano guadagnare qualcosa. “Aprendosi alla collaborazione con imprese tradizionali – conclude Novelli – le start up hanno la possibilità di accedere a una rete più grande e di sviluppare il proprio business in maniera più oculata e controllata”.