

INSURTECH, UN MERCATO IN STAND-BY

di FABRIZIO AURILIA

NEL 2022, I FINANZIAMENTI IN START UP INNOVATIVE SONO CALATI IN MODO MOLTO SIGNIFICATIVO, SEGNO DI UN RIPENSAMENTO DEI MODELLI DI BUSINESS MA ANCHE DI UNA NUOVA CALIBRAZIONE DEGLI OBIETTIVI DI CRESCITA DI CHI INVESTE



© Funtop - iStock

Gli investimenti globali in insurtech hanno subito un duro colpo nel 2022: una performance a dir poco deludente che ha visto una riduzione del 49,5% del finanziamento totale rispetto al 2021, ad appena 7,98 miliardi di dollari. Secondo il broker specializzato in riassicurazione, **Gallagher Re**, la diminuzione trimestre su trimestre è stata ancora più profonda, pari al 57%, a 1,01 miliardi di dollari nel quarto trimestre del 2022 rispetto al trimestre precedente. Il dato segnala che i finanziamenti per l'insurtech hanno toccato il punto più basso dal primo quarto del 2020.

La situazione è peggiore nel settore danni, dove i finanziamenti del quarto trimestre sono scivolati del 64,4% a 630,16 milioni, mentre gli investimenti totali dello stesso periodo nei rami vita e salute sono diminuiti del 33,7% a 383,76 milioni di dollari. Gallagher

Re riferisce inoltre che la dimensione media dei deal su 106 round di finanziamento è diminuita del 42,3% a 11,79 milioni di dollari, e che le insurtech hanno attirato 6,51 miliardi in meno di finanziamenti attraverso mega-round, per un calo del 66,7% su base annua.

LA SELEZIONE NATURALE

Un'altra tendenza significativa che si sta manifestando nel corso degli ultimi anni è la selezione del mercato delle insurtech. “Alla fine del 2019 – ha argomentato **Andrew Johnston**, global head of insurtech presso il broker – abbiamo stimato il numero totale di attività insurtech a livello globale in circa 3.000 entità, ma ora solo 2.050 sono realmente operative”.

In questi anni, i fondi di venture capital si stanno concentrando sulla redditività e sui Kpi più significativi.

Secondo Johnston il capitale è effettivamente disponibile, ma gli investimenti sono diminuiti drasticamente nel 2022 rispetto al 2021, anche perché il 2021 ha segnato probabilmente il picco delle aspettative. “Ciò che ha fatto capire il mercato nel 2022 – sottolinea il top manager – è che tutta la narrativa sulla *disruption* che accompagnava le insurtech sembra essere davvero finita”.

LE DIFFICILI CONDIZIONI DI FINANZIAMENTO

Il rapporto mostra che i primi sette paesi destinatari di investimenti insurtech nel 2022 sono stati Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Francia, India, Israele e Australia. In tutti questi mercati si sono superati i 200 milioni di dollari di finanziamento, ma le società statunitensi, avendo, da sole, raccolto quattro miliardi, hanno ricevuto il 35% in più degli investimenti di tutti gli altri sei paesi messi insieme.

Considerate queste condizioni di finanziamento, generalmente difficili, gli analisti hanno notato che un “piccolo numero di singole aziende” ha ottenuto risultati notevolmente migliori rispetto alla media: una società ha completato ben 17 round di finanziamento, mentre altre due hanno siglato 12 accordi ciascuno.

Nel 2022, spiega Gallagher Re, c'è stata anche una tendenza alla fuga dei capitali dalle terze parti, costringendo così il settore a concentrarsi nuovamente sul proprio valore interno: c'è stata, quindi, un'adozione più ampia di tecnologie proprie per rendere l'intero

LIFE & HEALTH: QUATTRO GRANDI DEAL

finanziamenti che riguardano la fase iniziale delle start up (*early-stage funding*) sono diminuiti in modo meno intenso, racconta Gallagher Re, scendendo del 25,1% su base trimestrale a 408,27 milioni di dollari nel quarto trimestre, trainati da un calo pari al 51,3% dei finanziamenti della parte property & casualty su 50 operazioni, per una media di 4,63 milioni. Nonostante i trend negativi, il report di Gallagher Re ha rivelato che i finanziamenti *early-stage* delle iniziative insurtech nel settore life & health sono effettivamente aumentati nel quarto trimestre, del 46,5% a 213,64 milioni, trainati essenzialmente da quattro grandi deal, tutti superiori al valore di 40 milioni di dollari.



processo assicurativo più efficiente, conveniente e meno complesso, con l'obiettivo di far vivere al cliente a una migliore esperienza.

COLLABORARE SI PUÒ (FORSE SI DEVE)

Come noto, l'Italia non brilla in questo campo, anche se il 2022 è apparso in relativa controtendenza rispetto ai movimenti globali. In questo caso, parliamo di *fintech*, dentro cui è compresa anche la parte che riguarda il settore dei rischi, che il rapporto *Fintech Waves 2023*, realizzato da EY, in collaborazione con il **Fintech District**, ha definito uno dei segmenti più promettenti. Il 2022 si è chiuso con un totale di finanziamenti fintech pari a 1.040 milioni di euro, un significativo incremento rispetto ai 900 milioni del 2021 e ai 247 milioni del 2020. Dal 2016 a oggi si è registrata una crescita media annua di oltre il 60%.

Tuttavia, in Italia c'è poca distribuzione dei capitali e i finanziamenti sono molto polarizzati a favore dei grandi player: ben il 94% dei finanziamenti si concentra sulle fintech con un fatturato annuale superiore ai cinque milioni.

Il 90% delle start up fintech italiane ha avviato una collaborazione con altri player del settore finanziario, a partire dal 2021. Il 65% del campione intervistato da EY ha collaborato con una banca o con una compagnia assicurativa, mentre il 58% con altre fintech. Il 41% delle aziende ha iniziato a collaborare con altre start up non finanziarie, mentre il 25% con player incumbent di diversi settori come utilities, grande distribuzione ed entertainment. Nonostante il livello di soddisfazione per le collaborazioni sia relativamente alto, l'operatività si è rivelata complicata a causa, generalmente, di difficoltà nell'integrazione di processi e tecnologie o anche perché le parti hanno incontrato complicazioni a livello contrattuale.