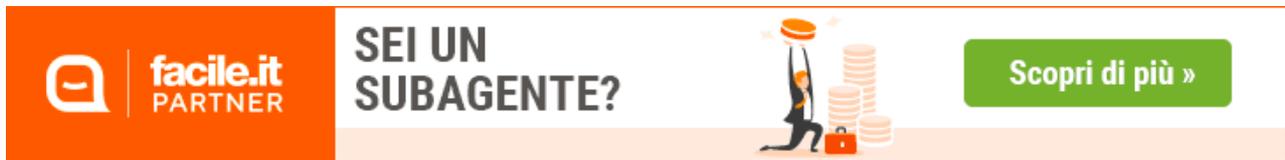


# Reale a Tel Aviv per l'insurtech

[assinews.it/10/2020/reale-tel-aviv-linsurtech/660078967](https://assinews.it/10/2020/reale-tel-aviv-linsurtech/660078967)

15 Ottobre 2020



di Anna Messia

La torinese Reale Mutua muove verso Tel Aviv. La compagnia assicurativa guidata dal direttore generale Luca Filippone ha chiuso un investimento di 4,5 milioni di dollari in FinTlv, un fondo di venture capital insurtech e fintech leader a livello mondiale, con sede in Israele. «Siamo gli unici partner assicurativi italiani che hanno investito nel fondo dove ci sono altre assicurazioni mondiali», spiega a MF-Milano Finanza, Filippone. Reale è limited partner del fondo ed è stata siglata un partnership in base alla quale le compagnie del gruppo potranno, in via preferenziale, lavorare con le start up in cui investe FinTlv. «Tra queste c'è per esempio Hippo», aggiunge Filippone, che «è una delle più importanti startup insurtech a livello mondiale, con sede negli Usa, specializzato nella distribuzione di prodotti per la casa, che ha superato 1 miliardo di valutazione». L'innovazione tecnologica è uno dei pilastri del piano strategico che il gruppo Reale sta aggiornando per il 2021-2023, continua Filippone, che riguardo i conti della compagnia ipotizza una chiusura del 2020 in linea con lo scorso anno, con Reale che ha mostrato resilienza al Covid, confermata da un Solvency II tornato ai livelli di fine 2019 oltre il 276% ma la «pandemia ha avuto l'effetto di accelerare vertiginosamente le trasformazioni che avevamo progettato», dice.

Domanda. Che cosa vi ha portato a investire in un fondo israeliano di venture capital?

Risposta. L'innovazione tecnologica è al centro dei piani di trasformazione del gruppo. Avevamo iniziato a valutare investimenti nella Silicon Valley ma alla fine abbiamo scelto Israele non solo perché è solo a tre ore di volo dall'Italia, con 8 mila startup e 300 fondi di venture capital attivi, ma soprattutto perché FinTlv è stata creato da tre soci, Gil Arazi, Gilbert Ohana e Avishai Silvershatz e il primo arriva proprio dal settore assicurativo. Il fondo ha un focus particolare sul comparto e ha investito in società come Hippo ma anche Nent Insurance, con sede negli Usa che offre coperture per le pmi o ancora Mailo, compagnia assicurativa tedesca che



fornisce prodotti per le pmi in Germania. Il nostro interesse non è solo finanziario. Guardiamo alle sinergie con le start up, e abbiamo ottenuto l'esclusiva nei mercati dove opera Reale, Italia, Spagna e dal 2016 il Cile.

D. A proposito di estero, a che punto sono i vostri piani di crescita in nuovi mercati?

R. La diversificazione geografica, come quella del business e dei servizi, è fra i pilastri del piano 2021-2023 che abbiamo appena rivisto alla luce dei cambiamenti indotti dalla pandemia. Sulla diversificazione del business siamo a buon punto con un terzo dei premi che arriva dall'Rc Auto, un terzo dagli altri rami danni e l'ultimo terzo dal vita. Vogliamo poi far crescere il peso dei servizi offerti, da affiancare alle semplici coperture assicurative, mettendo al centro il cliente e anche la nostra diversificazione geografica. Le difficoltà nei viaggi hanno rallentato i nostri piani a breve, che puntano però al medio-lungo termine continuando a guardare con interesse a Sud America e all'Europa Centrale.

D. Che effetto ha avuto il virus sul bilancio e sul business plan?

R. Il nostro gruppo, grazie ad agenti e dipendenti, ha mostrato un'incredibile capacità di reattività. La raccolta Danni ha retto molto bene, anche in questi mesi, e il Vita che è in fase di riassetto, con la crescita del peso delle polizze miste rispetto alle tradizionali. Il Solvency II è tornato ai livelli record di fine 2019 e io resto fiducioso di chiudere l'anno sostanzialmente in linea con l'anno scorso (l'utile era stato di 152 milioni, ndr). Gli obiettivi finanziari del business plan restano confermati, così come la strategia che ha però subito un'improvvisa accelerazione. Basti guardare allo smart working. Eravamo tra le prime aziende italiane con il 40% dei dipendenti che lavorava da casa fino a un massimo di sette giorni al mese. Con il lockdown in pochi giorni abbiamo messo in smart working il 100% dei dipendenti nei tre Paesi del gruppo. (riproduzione riservata)

Fonte:



**Assicura Point Trade Srl ti aiuta a far crescere il tuo Portafoglio Clienti e a raddoppiare i tuo Guadagni.**

I nostri prodotti RCA E NON SOLO:

**Sei un Intermediario Assicurativo, un Agente o un Broker e hai difficoltà a stipulare nuove polizze RCA e NON? Scegli Noi.**



**Leggi l'annuncio completo...**