



RASSEGNA STAMPA
(Ottobre – Dicembre 2020)



INDICE RASSEGNA STAMPA VITTORIA HUB

23/10/2020 STARTUPITALIA.EU Vittoria Hub, l'incubatore insurtech punta al primo Investor Day	3
26/10/2020 LAMIAFINANZA.IT Vittoria hub lancia una nuova Call for Ideas: per le start-up	6
26/10/2020 TGCOM24.MEDIASET.IT Vittoria hub: lancia nuova Call for Ideas	8
27/10/2020 ITALIA OGGI Vittoria Assicurazioni	9
27/10/2020 FINANZA.COM Insurtech: nuova Call for Ideas di Vittoria Hub rivolta alle start-up più innovative	10
27/10/2020 BEBEEZ.IT Al via la seconda call for ideas dell'incubatore insurtech Vittoria hub. In palio 55 mila euro	12
27/10/2020 TECHPRINCESS.IT Vittoria Hub lancia un bando per le startup insurtech	14
28/10/2020 AZIENDABANCA.IT Così acceleriamo le startup InsurTech	16
23/11/2020 LA REPUBBLICA (ALBUM) Fintech, la nuova frontiera di banche e assicurazioni	19
08/12/2020 ECONOMYUP.IT Open Innovation, il modello "bottega rinascimentale" di Vittoria Assicurazioni	21



STARTUPITALIA.EU

23 ottobre 2020

<https://startupitalia.eu/139208-20201022-vittoria-hub>

StartupItalia



Antonio Piemontese

 @apiemontese

Ultimo aggiornamento il 23 ottobre 2020 alle 11:03

Vittoria Hub, l'incubatore insurtech punta al primo investor day

Le aziende selezionate nell'ambito della prima call sono già all'opera: a novembre l'incontro con i potenziali partner

È un **hub insurtech** che non ha paura di confrontarsi con altri ecosistemi, da quello finanziario al real estate. Sarà che il comparto assicurativo per propria natura spazia tra le linee, sarà che una buona idea può germogliare e produrre frutti anche quando i semi sono gettati lontano dalla pianta: sta di fatto che **Vittoria hub, il nuovo incubatore e acceleratore milanese nato al Portello**, vuole attrarre persone e imprese con retroterra differenti. La regia, nomen omen, è di Vittoria Assicurazioni, compagnia che nella stessa piazza ha edificato da qualche anno il proprio headquarter.

Vittoria Hub, percorso da nove mesi

I cancelli del Vittoria hub si sono aperti a settembre. **La pandemia ha ritardato di qualche mese i lavori, conclusi, però, in tempo per avviare le attività** prima dell'impennata dei contagi a Milano. Quaranta sedute, solo la metà operative in ossequio alle norme anti-Covid: mascherine e disinfettante d'ordinanza, come in tutti i luoghi di lavoro al tempo della pandemia; ma l'importante è esserci, tenere vivo il quartiere nel rispetto delle norme di sicurezza. Come SMAU, che anche quest'anno ha aperto le porte a pochi passi da qui con un'edizione a ranghi ridotti, ma importante per il messaggio di continuità trasmesso da organizzazione e imprenditori.

Tra tavoli e sale riunioni chiamate con i nomi di artisti rinascimentali si respira aria di startup. Telefonini, laptop, macchinette del caffè e molte idee che si accavallano. “Abbiamo voluto rendere omaggio agli artisti del Rinascimento – spiega Nicolò Soresina, chief operative officer di Vittoria hub – perché nelle botteghe di allora ogni artigiano si specializzava nella propria arte senza, però, rinchiudersi in un compartimento stagno: dalla pittura alla scultura, ognuno, piuttosto, percorreva il proprio cammino senza essere separato dagli altri. La commistione permetteva al genio di fermentare ed esprimersi al meglio”.



Il percorso offerto dal Vittoria hub dura tra i sei e i nove mesi, con due call for ideas previste ogni anno. La prima è stata chiusa a luglio. Tra le 140 le domande pervenute, per dieci aziende si sono aperte le porte del percorso di incubazione e accelerazione. A novembre, appuntamento con il primo investor day in cui le realtà seguite verranno presentate a potenziali partner del network di Vittoria. Che osserva con attenzione, e fornisce le coordinate per navigare in un settore altamente regolamentato. “Anche se ci piace avere esperienze differenti nel nostro hub, **forniremo a chi entrerà nell’incubatore una serie di nozioni di base sul settore assicurativo**, estremamente normato” rimarca Luciano Chillemi, responsabile della comunicazione istituzionale e customer care di Vittoria Assicurazioni.



Il cambiamento, precisa Chillemi, va assecondato senza snaturarsi. “Il nostro DNA è quello di una società che continua a privilegiare i canali fisici di distribuzione – afferma il manager – Ma a questa filosofia si accompagna la volontà di aggiungere servizi sempre più aggiornati per i nostri intermediari e clienti, da coperture in grado di premiare i comportamenti virtuosi ad app in grado di integrare funzioni che semplificano le operazioni e, perché no, attrarre clienti nel nostro ecosistema”.

Dalla cybersecurity alla salute

Ragionare con le startup permette di presidiare territori nuovi, spostando la frontiera verso il futuro. Cyber Angels, che si pone l’obiettivo di formare un network qualificato di professionisti della cybersecurity in grado di affiancare le piccole e medie imprese italiane con una gestione globale del rischio, ne è un esempio. **“Negli ultimi tre mesi, rispetto al trimestre precedente, i tentativi di phishing sono aumentati del 200%”** spiega il ceo Andrea Toponi, mentre, aggiunge, “il 50% delle aziende che abbiamo intervistato non ha idea di essere sotto attacco. Per questo crediamo che non si possa prescindere da una forma di tutela”. Nel modello di Cyber Angels, le micro e piccole imprese pagano una sottoscrizione per godere di un servizio di copertura 24/7 che comprende attività di monitoraggio, supporto e assistenza in caso di attacco. L’assicurazione integrata garantirà la copertura in caso di danni. L’uscita è prevista per marzo. Il mercato potenziale in Italia è stimato in circa 100mila aziende.

Ma ci sono anche la salute e i servizi alla persona. **MiCuro è una piattaforma di interconnessione tra cittadini e strutture medico/ospedaliere** per la ricerca e l’acquisto di prestazioni sanitarie. Si propone – spiega il ceo Francesco Ruffolo – come soluzione completa per il *patient journey*: dalla prenotazione online della prestazione specialistica all’accoglienza presso le strutture sanitarie, il tutto in sinergia con le compagnie assicurative. La piattaforma esiste già ed è in fase di sperimentazione nelle Marche, ma nel giro di quindici giorni sarà pienamente operativa. I totem, spiega Ruffolo, sono già installati. Anche la sanità sta diventando digitale: la pandemia, come accaduto in altri settori, ha accelerato la transizione, inglobando fasce di utenti prima distanti da questa modalità di fruizione.



LAMIAFINANZA.IT

26 ottobre 2020

<https://www.lamiafinanza.it/2020/10/vittoria-hub-lancia-una-nuova-call-for-ideas-per-le-start-up/>



Vittoria hub lancia una nuova Call for Ideas: per le start-up

LMF LaMiaFinanza - 26/10/2020 15:43:15

Termina il 31 gennaio la nuova Call for Ideas lanciata da Vittoria hub, il primo incubatore insurtech in Italia basato sull'Open Innovation, per promuovere una continua evoluzione dell'ecosistema insurtech, inteso come un insieme integrato e ben orchestrato di servizi in cui il consumatore accede in ogni momento e senza barriere a seconda delle sue esigenze.

Focalizzata sugli ecosistemi Persona (Health & Wealth), Casa, Mobilità e Azienda Connessa, la Call è rivolta alle start-up che operano con tecnologie come AI, IoT e Distributed Ledger Technology per lo sviluppo di soluzioni in grado di predire eventi o comportamenti oggi imprevedibili o identificare nuovi oggetti classificabili come "assicurabili".

Idee e progetti che potrebbero innovare il mondo dell'assicurazione in due macroaree:

- **PRODOTTO**

Grazie a tecnologie come Predictive Analytics, AI, IOT, Big Data, il grande limite delle assicurazioni potrebbe essere superato. Gli eventi o i comportamenti non ancora prevedibili, potrebbero infatti essere predetti portando alla realizzazione di nuovi prodotti il cui costo dipenderebbe da modelli predittivi a breve termine o dal comportamento del singolo.

- **MERCATO**

L'introduzione di tecnologie IoT, Smart Contract, Distributed Ledger Technology permetterebbe di tracciare e monitorare nuovi oggetti o eventi "assicurabili" ampliando così un mercato, come quello assicurativo, ancora troppo limitato e ristretto ad un numero circoscritto di beni e rendendo tracciabili eventi rilevanti come il furto di un oggetto asportabile (bici, monopattino, ecc.).

Se la tua start-up è il progetto che stiamo cercando e risponde ai requisiti richiesti, candidati alla Call compilando il form online disponibile qui.

Via²: il programma di crescita per le start-up

Le start-up selezionate avranno la possibilità di accedere al programma **Via²** (Vittoria Incubation, Adoption & Acceleration) finalizzato ad un percorso di crescita dall'idea al go to market in ambito Insurtech.

Le 3 fasi del programma:

1. **Incubazione**, dalla Business Idea al MVP, Minimum Viable Proposition;
2. **Adozione**, dal MVP al Proof Of Concept di interoperabilità con ecosistemi e infrastruttura Vittoria;
3. **Accelerazione**, dalla «POC Vittoria» al primo ingresso sui mercati nazionali e internazionali.



Attraverso questi tre percorsi, il cui accesso è soggetto ad una graduatoria di merito redatta da parte del CTS (Comitato Tecnico di Selezione) di Vittoria hub, ogni start-up avrà l'opportunità di ottenere condizioni favorevoli di Financing e premi incrementali fino a 60.000€. Questi contributi verranno erogati a seguito dell'emissione da parte delle startup di SFP su futuri aumenti di capitale.

Nello specifico, durante la prima fase (Incubazione) la start-up riceverà 5.000€ per l'accesso ad un percorso di incubazione di 3 mesi gestito da partner Vittoria hub selezionati e qualificati per il livello di incubazione, 5.000€ per l'affitto di 3 mesi di tre postazioni, tokens servizi, sale e connessione incubatore ed infine 5.000€ di premio in denaro spendibili opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub.

Nella seconda fase (Adozione) otterrà invece 15.000€ per l'integrazione del MVP nell'ecosistema e nelle infrastrutture IT identificati con Vittoria hub, 5.000€ di premio in denaro opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub e la presentazione al Comitato Tecnico Vittoria Assicurazioni per possibile Corporate Financing.

Nella terza ed ultima fase (Accelerazione) potrà invece accedere a 15.000€ per l'ingresso ad un percorso di accelerazione di 4 mesi gestito da partner selezionati e qualificati per tale livello, a 10.000€ di premio in denaro spendibili opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub e alla presentazione all'Investor day per possibile Early Stage Financing.

I servizi offerti da Vittoria hub e dai partner

Le start-up che entrano in Vittoria hub beneficiano non solo di importanti agevolazioni economiche ma anche servizi per lo sviluppo e la crescita della loro azienda come mentorship, sviluppo sostenibile, supporto finanziario e operativo, servizi logistici e amministrativi.



TGCOM24.MEDIASET.IT

26 ottobre 2020

http://finanza.tgcom24.mediaset.it/news/dettaglio_news.asp?id=202010261420001967&chkAgenzie=PMF
[NW](#)



MF-DOW JONES NEWS

< Indietro

VITTORIA HUB: LANCIA NUOVA CALL FOR IDEAS

26/10/2020 13:49

MILANO (MF-DJ)--Termina il 31 gennaio la nuova Call for Ideas lanciata da Vittoria hub, il primo incubatore insurtech in Italia basato sull'Open Innovation, per promuovere una continua evoluzione dell'ecosistema insurtech, inteso come un insieme integrato e ben orchestrato di servizi in cui il consumatore accede in ogni momento e senza barriere a seconda delle sue esigenze. Focalizzata sugli ecosistemi Persona (Health & Wealth), Casa, Mobilità e Azienda Connessa, la Call è rivolta alle start-up che operano con tecnologie come AI, IoT e Distributed Ledger Technology per lo sviluppo di soluzioni in grado di predire eventi o comportamenti oggi imprevedibili o identificare nuovi oggetti classificabili come "assicurabili". Le start-up che entrano in Vittoria hub beneficiano non solo di importanti agevolazioni economiche ma anche servizi per lo sviluppo e la crescita della loro azienda come mentorship, sviluppo sostenibile, supporto finanziario e operativo, servizi logistici e amministrativi. Ad oggi hanno già aderito al progetto in qualità di partner BeOn, Bactowork, CRIF, Design Group Italia, Doppia Elica, E-levation, F2A, FairConnect, Fintastico, G2, Horsa, Knowhedge, Logotel, Mastra, Microsoft for Startups, Maps Group, Osservatori.net, Orrick, Robosque, Tacoma, Studio Dattilo e Delta. Start-up partner: Lokky, Med-EA, Hlpy, IBC. alb.alberto.chimenti@mfdowjones.it (fine) MF-DJ NEWS



ITALIA OGGI

27 ottobre 2020

Italia Oggi

Vittoria assicurazioni.

Si chiuderà il prossimo 31 gennaio la nuova Call for ideas lanciata da Vittoria hub, incubatore insurtech basato sull'open innovation. L'iniziativa è rivolta alle startup che operano con tecnologie come intelligenza artificiale e IoT.



FINANZA.COM

27 ottobre 2020

<https://redazione.finanza.com/2020/10/27/insurtech-nuova-call-for-ideas-di-vittoria-hub-rivolta-alle-start-up-piu-innovative/>



Insurtech: nuova Call for Ideas di Vittoria Hub rivolta alle start-up più innovative

Scritto il 27 ottobre 2020 alle 09:32 da Redazione Finanza.com

Share 0 Tweet Condividi 104

Vittoria HUB, primo incubatore in Italia basato sull'Open Innovation, lancia la seconda Call for Ideas per promuovere una continua evoluzione dell'ecosistema insurtech, inteso come un insieme integrato e ben orchestrato di servizi in cui il consumatore accede in ogni momento e senza barriere a seconda delle sue esigenze. Focalizzata sugli ecosistemi Persona (Health & Wealth), Casa, Mobilità e Azienda Connessa, la Call è attiva **fino al 31 gennaio 2021** e si rivolge alle start-up che operano con tecnologie come AI, IoT e Distributed Ledger Technology per lo **sviluppo di soluzioni in grado di predire eventi o comportamenti oggi imprevedibili o identificare nuovi oggetti classificabili come "assicurabili"**.

Idee e progetti che potrebbero innovare il mondo dell'assicurazione verranno suddivise in due macroaree. Quella **prodotto** grazie a tecnologie come Predictive Analytics, AI, IOT, Big Data, il grande limite delle assicurazioni potrebbe essere superato. Gli eventi o i comportamenti non ancora prevedibili, potrebbero infatti essere predetti portando alla realizzazione di nuovi prodotti il cui costo dipenderebbe da modelli predittivi a breve termine o dal comportamento del singolo.

E quella **mercato**: l'introduzione di tecnologie IoT, Smart Contract, Distributed Ledger Technology permetterebbe di tracciare e monitorare nuovi oggetti o eventi "assicurabili" ampliando così un mercato, come quello assicurativo, ancora troppo limitato e ristretto ad un numero circoscritto di beni e rendendo tracciabili eventi rilevanti come il furto di un oggetto asportabile (bici, monopattino, ecc.).

Le start-up che vogliono candidarsi alla Call possono farlo compilando il form online disponibile qui.



Il programma VIA

Le start-up selezionate avranno la possibilità di accedere al programma **Via** (**V**ittoria **I**ncubation, **A**doption & **A**cceleration) finalizzato ad un percorso di crescita dall'idea al go to market in ambito Insurtech.

Il programma si suddivide in 3 fasi:

1. **Incubazione**, dalla Business Idea al MVP, Minimum Viable Proposition;

2. **Adozione**, dal MVP al Proof Of Concept di interoperabilità con ecosistemi e infrastruttura Vittoria;

3. **Accelerazione**, dalla «POC Vittoria» al primo ingresso sui mercati nazionali e internazionali.

Attraverso questi tre percorsi, il cui accesso è soggetto ad una graduatoria di merito redatta da parte del CTS (Comitato Tecnico di Selezione) di Vittoria hub, ogni start-up avrà l'opportunità di ottenere condizioni favorevoli di Financing e premi incrementali fino a 60.000€. Questi contributi verranno erogati a seguito dell'emissione da parte delle startup di SFP su futuri aumenti di capitale.

Nello specifico, durante la prima fase (**Incubazione**) la start-up riceverà 5.000€ per l'accesso ad un percorso di incubazione di 3 mesi gestito da partner Vittoria hub selezionati e qualificati per il livello di incubazione, 5.000€ per l'affitto di 3 mesi di tre postazioni, tokens servizi, sale e connessione incubatore ed infine 5.000€ di premio in denaro spendibili opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub.

Nella seconda fase (**Adozione**) otterrà invece 15.000€ per l'integrazione del MVP nell'ecosistema e nelle infrastrutture IT identificati con Vittoria hub, 5.000€ di premio in denaro opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub e la presentazione al Comitato Tecnico Vittoria Assicurazioni per possibile Corporate Financing.

Nella terza ed ultima fase (**Accelerazione**) potrà invece accedere a 15.000€ per l'ingresso ad un percorso di accelerazione di 4 mesi gestito da partner selezionati e qualificati per tale livello, a 10.000€ di premio in denaro spendibili opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub e alla presentazione all'Investor day per possibile Early Stage Financing.



BEBEEZ.IT

27 ottobre 2020

<https://bebeez.it/2020/10/27/incubatore-insurtech-vittoria-hub-lancia-una-call-for-ideas-riservata-alle-startup-in-palio-55-mila-euro/>



Angels & Incubators

ottobre 27, 2020

Publicato da: Valentina Magri

Stampa Email

Al via la seconda call for ideas dell'incubatore insurtech Vittoria hub. In palio 55 mila euro



Vittoria hub, primo incubatore insurtech italiano basato sull'open innovation e fondato da **Vittoria Assicurazioni**, ha lanciato una call for ideas riservata alle startup, che mette in palio **55 mila euro** (si veda [qui il comunicato stampa](#)). La call è rivolta alle startup che operano con tecnologie come AI, IoT e Distributed Ledger Technology (DLT, alla base della blockchain) per lo sviluppo di soluzioni in grado di predire eventi o comportamenti oggi imprevedibili o identificare nuovi oggetti classificabili come "assicurabili". In particolare, idee e progetti potrebbero innovare il mondo delle assicurazioni in termini di prodotto o mercato.

Le startup selezionate dalla call potranno accedere al programma **Via²** (Vittoria Incubation, Adoption & Acceleration) finalizzato a un percorso di crescita dall'idea al go to market in ambito Insurtech e caratterizzato da 3 fasi: incubazione, adozione e accelerazione. Nello specifico, durante la prima fase la start-up riceverà 5 mila euro per l'accesso ad un percorso di incubazione di 3 mesi gestito da partner Vittoria hub selezionati e qualificati per il livello di incubazione, 5 mila euro per l'affitto di 3 mesi di tre postazioni, tokens servizi, sale e connessione incubatore e infine 5 mila euro di premio in denaro spendibili opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub. Nella seconda fase (adozione), otterrà invece: 15 mila euro per l'integrazione del MVP nell'ecosistema e nelle infrastrutture IT identificati con Vittoria hub; 5 mila euro di premio in denaro opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub e la presentazione al Comitato Tecnico Vittoria Assicurazioni per possibile corporate financing. Nella terza e ultima fase (accelerazione), potrà invece accedere a: 15 mila euro per l'ingresso ad un percorso di accelerazione di 4 mesi gestito da partner selezionati e qualificati per tale livello, 10 mila euro di premio in denaro spendibili opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub e alla presentazione all'investor day per possibile early stage financing.



A oggi hanno già aderito al progetto in qualità di partner **BeOn, Backtework, CRIF, Design Group Italia, Doppia Elica, E-levation, F2A, FairConnect, Fintastico, Gz, Horsa, Knowhedge, Logotel, Mastra, Microsoft for Startups, Maps Group, Osservatori.net, Orrick, Robosque, Tacoma, Studio Dattilo e Delta**. Le start-up partner sono: **Lokky, Med-EA, Hlpy, IBC**.

Si tratta della seconda call for ideas lanciata da Vittoria hub, dopo quella del novembre 2019, contestualmente al lancio dell'incubatore (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Nella prima call erano state premiate 10 startup nel luglio scorso (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). L'incubatore Vittoria hub punta ad essere una bottega di contaminazione culturale, convergenza di discipline e trasferimento delle conoscenze tramite una API sandbox, volta a esporre i servizi delle startup, valutate da Vittoria hub con un'ottica da mecenate

TECHPRINCESS.IT

27 ottobre 2020

<https://business.techprincess.it/startup-insuretech-bando-vittoria-hub/>



NEWS STARTUP

Vittoria Hub lancia un bando per le startup insurtech

La Call for Ideas promuove l'evoluzione tecnologica dell'ecosistema

🕒 1 min



by Stefano Regazzi 1 mese ago

Vittoria Hub lancia un bando per le startup in ambito **insuretech**. La **Call for Ideas** promuove l'innovazione degli ecosistemi **Persona (Health & Wealth)**, **Casa**, **Mobilità e Azienda Connessa**. Si rivolge alle startup che operano con tecnologie quali l'intelligenza artificiale, l'Internet of Things e la Distributed Ledger Technology, che permettono di identificare o predire eventi e individuare nuovi oggetti come "assicurabili".

Come funziona il bando per le startup insurtech

Le idee e i progetti che le startup insurtech possono presentare al bando sono divise in due macroaree.



- **Prodotto.** Grazie alle analisi predittive, l'intelligenza artificiale e i Big Data gli eventi imprevedibili non sono più tali. Nuovi prodotti che dipendono da modelli predittivi a breve termine o dal comportamento del singolo possono essere presentati in questa area.
- **Mercato.** L'introduzione dell'IoT, Smart Contract e Distributed Ledger Technology permette di monitorare e tracciare eventi "assicurabili", ampliando quindi il mercato di beni tracciabili.

Le startup insuretech che hanno qualcosa da presentare al bando possono farlo compilando il form online che trovate a [questo indirizzo](#).



Le startup selezionate hanno la possibilità di accedere al **programma Via²** (Vittoria Incubation, Adoption & Acceleration).

Le fasi del programma:

1. **Incubazione**, per passare da idea a MVP, Minimum Viable Proposition.
2. **Adozione**, per arrivare al Proof of Concept di interoperabilità.
3. **Accelerazione**, che porta all'ingresso nei mercati.

La startup riceve 5.000 euro nel periodo di incubazione, **che dura 3 mesi**. Altri 5.000 euro servono per l'affitto di 3 mesi di tre postazioni, con servizi e connessione all'incubatore. Infine un ulteriore premio di 5.000 euro in denaro spendibili opzionalmente sui servizi Vittoria Hub. **Nella seconda fase ottiene 15.000 euro** per integrare la MVP nelle infrastrutture Vittoria Hub, più altri 5.000 euro in servizi. Infine, può accedere a 15.000 euro per l'ingresso nel percorso di accelerazione e altri 10.000 euro in denaro spendibili opzionalmente sui servizi scontati e alla presentazione all'**Investor Day**.

AZIENDABANCA.IT

28 ottobre 2020

<https://www.aziendabanca.it/notizie/soresina-vittoria-hub-2020>

AZIENDABANCA

28
OTT
2020

Così acceleriamo le startup InsurTech

Scritto da A.G.



È appena partita la seconda Call for Ideas di Vittoria hub. Abbiamo parlato dei primi mesi di attività con Nicolò Soresina, COO di Vittoria hub.

Domanda. La prima call dell'hub ha dimostrato un grande interesse per l'InsurTech anche in Italia, con numeri importanti.

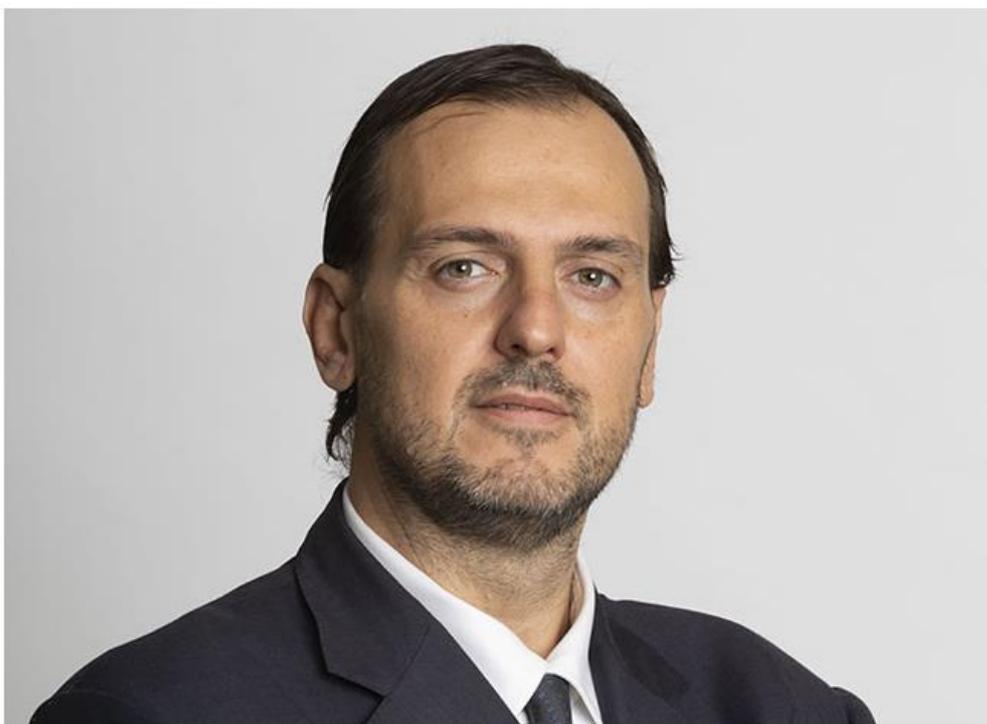
Risposta. Abbiamo selezionato 10 startup su un totale di 140 candidature. Una selezione resa più complessa dalla prima ondata di Covid-19: l'abbiamo portata avanti con strumenti digitali, con un 1.500 interazioni da remoto. E, alla fine, abbiamo scelto.

D. A ottobre 2020 lanciate questa seconda call. Che obiettivi avete?

R. Un'altra decina di startup selezionate tra progetti che applicano tecnologie predittive, internet delle cose e DLT a nuovi prodotti o mercati del mondo assicurativo. Puntiamo a prevedere ciò che oggi non è prevedibile e a identificare oggetti che, al momento, non siamo in grado di classificare. Per [sviluppare così nuovi prodotti e nuovi mercati](#).

D. Quante Call organizzerete ogni anno?

R. A regime, arriveremo a due Call ogni anno.



D. Le startup selezionate che cosa ottengono?

R. L'accesso a un percorso di adozione e accelerazione, che abbiamo chiamato VIA2. L'idea è quella di accompagnare le startup in un percorso di collaborazione e di crescita che permetta loro di interagire con i manager della compagnia, per acquisire competenze sui specifici ambiti di business. E, poi, di stendere il proprio business model e di arrivare all'Investor Day. Complessivamente, il percorso dovrebbe durare circa un anno.

D. L'investitore potrebbe anche non essere Vittoria Assicurazioni.

R. L'hub si trova fisicamente nel palazzo di Vittoria Assicurazioni, ma non ne fa parte. L'hub risponde a logiche di open innovation con altri attori: è un trampolino di lancio per nuove realtà, che si possono appoggiare alle capacità e alle competenze della nostra Compagnia e, magari, anche collaborare con noi. Ma non necessariamente solo con noi.

D. A quali servizi accedono le startup?

R. Abbiamo un network di 25 partner che forniscono servizi complementari. Dalla formazione delle startup ad aspetti più tecnici: provider di tecnologia, esperti di contabilità e fiscalità, servizi di ricerca bandi. Tutto quello che può permettere a una startup di individuare opportunità e di crescere.

D. Guardate a startup in fase avanzata o c'è spazio anche per le early stage?

R. Non abbiamo preclusione verso chi non ha un POC o una Minimum Viable Proposition. Valutiamo l'idea e lo spirito giusto, la capacità di proporre un approccio di valore. Il ruolo di esplorazione del mercato è anche questo. Certo, abbiamo la consapevolezza che non tutte queste startup arriveranno in fondo al percorso.



D. Come già nel FinTech, anche nell'InsurTech ci sono startup create da manager con lunga esperienza nel settore assicurativo, che si mettono in proprio per realizzare la loro idea di innovazione. È un elemento positivo per il mercato?

R. Gli ex colleghi che seguono la pulsione all'imprenditorialità e creano una startup partono sicuramente da una posizione di vantaggio: forte competenze verticali, skill specialistiche e un network già forte di conoscenze personali.

D. Nel FinTech è in crescita il numero di hub e acceleratori presenti sul mercato. Come vedete il rapporto con altri acceleratori verticali di startup? Si collabora o si compete?

R. Non vedo nell'InsurTech, al momento, una competizione diretta o analoga ad alcune dinamiche viste nel FinTech. Non troverei nulla di strano se una startup selezionata da noi in una call dovesse andare altrove, magari perché nel proprio percorso di crescita ha modificato il core business. E, allo stesso modo, non vedo ragione per sollecitare il passaggio di una startup da un altro incubatore al nostro. Al momento non vedo antagonismo, nel mondo InsurTech.

LA REPUBBLICA (ALBUM)

23 novembre 2020

Rep

Album

Fintech, la nuova frontiera di banche e assicurazioni

di Raffaele Ricciardi

Tra il quartiere Isola e Cordusio a Milano è nata la nuova capitale della finanza digitalizzata italiana, con la pandemia che ha dato la spinta definitiva per un minor uso del contante

Milano punta di diamante del fintech in Italia e fintech come leva di rilancio per il capoluogo lombardo. Per gli addetti ai lavori, il mondo dell'innovazione finanziaria ha tutte le carte in regola per uscire rafforzato dalla crisi pandemica, grazie anche ai nuovi stili di consumo che si stanno imponendo: ci si rivolge al digitale per garantirsi distanziamento sociale e rapidità d'azione.

Del resto, sotto la Madonnina si trova la parte più importante di questa industria: la certificano i numeri che l'Osservatorio Fintech&Insurtech Politecnico ha elaborato per *Repubblica*: su un totale di 329 startup Fintech&Insurtech, 171 hanno sede in Lombardia. Nell'insieme hanno raccolto 512 milioni di euro, mentre sono 158 quelle operanti nelle altre regioni, finanziate con 233 milioni. Milano è la città più attrattiva, con 139 delle 171 startup lombarde (il 42% del totale) e 449 milioni di investimenti, il 60% del totale.

Capacità di resilienza. In questi giorni di crisi si parla molto della capacità di *resilienza*. «Parlerei piuttosto di anti-ciclicità», sostiene Alessandro Longoni, anima del Fintech District di Milano che ha messo insieme una comunità di 160 società innovative e 14 partner tra le grandi aziende. «Il Fintech aiuta le persone a gestire il denaro, a fare le cose semplicemente. Alcune aziende di questo comparto sono diventate necessarie durante la pandemia. E i grandi player hanno imparato a gestire le esigenze finanziarie in maniera digitale: anche chi non si fidava, ha

dovuto fare di necessità virtù». Dalle piattaforme di gestione delle finanze personali ai prestiti, dalla fatturazione digitale all'insurtech, dai pagamenti all'interazione con la Pa: molti gli ambiti in forte sviluppo. In tutta Italia, certo, ma con un occhio di riguardo particolare su Milano: «Senza nulla togliere agli altri territori, oggi non si può essere altrove», spiega Longoni.

Contante in riduzione. Di nuovo, l'Osservatorio del Polimi certifica quali sono i servizi più utilizzati: i pagamenti tramite smartphone, la possibilità di interagire con la propria banca tramite chat (inclusi chatbot) e i trasferimenti tra privati di piccole somme di denaro via smartphone. Spiccano servizi quali l'acquisto/rinnovo di polizze assicurative in modalità completamente digitale e piattaforme

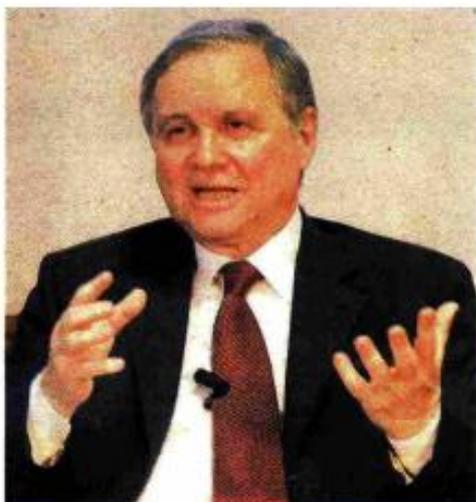
trading da mobile. Indicazioni confermate dagli operatori.

Antonio Valitutti, ceo della banca digitale HYPE, spiega: «Per noi la Lombardia è la regione con il più alto numero di clienti, rappresentano il 14% della customer base e crescono dell'8% al mese. Le loro abitudini di spesa indicano una popolazione già propensa a ridurre l'uso del contante a favore di strumenti digitali. La Lombardia si dimostra già da anni terreno fertile per la sperimentazione di soluzioni innovative, allo stesso modo sul fronte del business è una piazza in cui troviamo i giusti partner per costruire rapidamente tanti nuovi servizi».

Networking ideale. Con la necessità di accedere rapidamente alla liquidità, le piattaforme digitali si stanno rivelando anche una valida spalla per le imprese. Lo spiega Sergio Zocchi, ad della fintech di finanziamento alle imprese October Italia: «Gli imprenditori della Lombardia si dimostrano attenti a cogliere le opportunità che il digitale offre in termini di diversificazione delle fonti di reperimento di capitale. Lo dimostra il fatto che hanno beneficiato di circa il 30% dei 250 prestiti che abbiamo erogato in Italia, per oltre 30 milioni di euro. Noi per primi abbiamo scelto Milano come sede e la città si è dimostrata il luogo ideale per sviluppare un progetto fintech, sia per la possibilità di trovare risorse competenti che in un'ottica di networking».

Una valvola sociale. Il Fintech ha caratteristiche che possono tornare utili al tessuto cittadino. «Il Covid ci lascerà in eredità, purtroppo, una flessione degli occupati. Una soluzione strutturale al problema può venire proprio dal mon-

Anche Bankitalia ha scelto il capoluogo lombardo come sede del suo polo di eccellenza. Il 10 e 11 si terrà il Milan Fintech Summit: ovviamente in forma virtuale



Banchiere
Ignazio
Visco guida
Bankitalia
da nove
anni

do delle startup», ragiona Gian Franco Baldinotti, ceo di **Vittoria Hub**. La stima di Longoni è che si possano creare tra i 50 e i 70mila posti di lavoro in quattro anni. «Il comparto finanziario può contribuire a questa ripresa creando le condizioni ideali perché le startup possano nascere e prosperare: una specie di modello di mecenatismo riportato ai giorni nostri», aggiunge Baldinotti. Nell'industria assicurativa, «la tecnologia è una grande opportunità per mantenere una forte relazione con il cliente. Non era scontato che il canale degli agenti avrebbe retto nel lockdown, eppure grazie alla tecnologia (video chat, riconoscimento facciale, otp per firma digitale, dematerializzazione dei documenti) non abbiamo assistito ad una migrazione di massa dalle compagnie tradizionali alle dirette».

L'ecosistema perfetto. Il calendario per tenere il fintech sotto i riflettori è, nonostante tutto, serrato. Il Fintech District ha organizzato per il 10-11 dicembre il Milan Fintech Summit che si rivolge (in digitale) a startup italiane e straniere. Si attende poi che il polo di Cordusio annunciato da Bankitalia muova i suoi passi concreti: «Stiamo dialogando con loro - rivela Longoni - non è un concorrente ma un'opportunità». Il capoluogo lombardo «grazie alla presenza di importanti Università capaci di promuovere l'innovazione, ha creato nel tempo un vero e proprio 'ecosistema fintech', composto da incumbent finanziari, startup, attori non finanziari che ora stanno entrando anche nel segmento finanziario», chiusa la direttrice dell'Osservatorio, Laura Grassi. Un panorama che fa «di Milano la capitale fintech in Italia».

I numeri

171

Le società
Su 329 società legate al settore fintech in Italia, ben 171 si trovano in Lombardia

139

Il primato
Milano svetta nel panorama nazionale con 139 società del settore fintech

449

La raccolta
Le società che hanno sede a Milano hanno raccolto oltre 449 milioni di finanziamenti su un totale di 512 in Lombardia, mentre il resto d'Italia si ferma a 158 milioni

ECONOMYUP.IT

8 dicembre 2020

<https://www.economyup.it/fintech/open-innovation-il-modello-bottega-rinascimentale-di-vittoria-assicurazioni/>

The EconomyUp logo, with "EconomyUp" in white text on an orange rectangular background.

Open innovation, il modello “bottega rinascimentale” di Vittoria Assicurazioni

Home > [BankingUp](#)

“Perché i Medici, che erano banchieri, finanziavano gli artisti nella Firenze del 1500? Si aspettavano di ottenere un vantaggio competitivo”: così Gian Franco Baldinotti. AD di Vittoria hub, spiega il modello dell’incubatore insurtech di Vittoria Assicurazioni. Ora si cercano nuove startup con la seconda call

di [Luciana Maci](#)

2 giorni fa



Gian Franco Baldinotti. CEO di Vittoria hub



Vittoria hub? “Come la bottega in cui vengono coltivate e sviluppate idee innovative. E Vittoria Assicurazioni come “un mecenate del Rinascimento che finanzia le persone con idee creative e innovative” . È con una metafora a carattere storico che **Gian Franco Baldinotti**, amministratore delegato di Vittoria hub, presenta il laboratorio di innovazione del gruppo assicurativo – il primo incubatore **insurtech** in Italia -, che ha lanciato la sua seconda **Call for Ideas**. La chiamata, che scade il 31 gennaio 2021, è focalizzata sugli ecosistemi Persona (Health & Wealth), Casa, Mobilità e Azienda Connessa, e si rivolge alle startup che operano con tecnologie come AI, IoT e Distributed Ledger Technology. Obiettivo: lo sviluppo di soluzioni in grado di **predire eventi o comportamenti oggi imprevedibili o identificare nuovi oggetti classificabili come “assicurabili”**.

“Perché i Medici, che erano banchieri, finanziavano gli artisti nella Firenze del 1500? Non perché valutavano un ritorno dell’investimento, ma perché si aspettavano di ottenere da questo tipo di relazioni un vantaggio competitivo che consentisse loro di sconfiggere i competitor” dice Gian Franco Baldinotti. “È un modello che ha funzionato. Così anche noi cerchiamo startup e partner per garantirci un valore aggiunto in una logica di **open innovation**. E non è detto che debbano provenire dal mondo delle assicurazioni”.

Gian Franco Baldinotti: ecco le nostre startup

Dalla prima call di Vittoria hub, avviata il 28 novembre 2019 e chiusa il 28 febbraio 2020, sono uscite dieci startup (su 140 candidature ricevute) che hanno iniziato le attività di incubazione, destinate a concludersi il 26 novembre 2020 con l’Investor Day. Tra queste si segnalano, solo per citarne qualcuna, **Hlpy**, sorta di Uber dei carroattrezzi; **Lokky**, broker specializzato in pmi, che ha realizzato un modello B2B2C per l’intermediazione assicurativa; **Village Care** (coperture assicurative per il mondo dei care giver); **Medea**, che ha sviluppato un approccio alla telemedicina e medicina a domicilio

Le startup incubate saranno presentate, durante un evento online su invito, a un parterre di investitori. “Hanno tutte bisogno di un secondo round di finanziamento – spiega Gianfranco Baldinotti – mentre Vittoria hub è diventato per loro il primo cliente o il primo canale per il loro prodotto in ambito insurtech”.



Come funziona la Seconda Call for Ideas di Vittoria hub

Le realtà innovative che desiderano partecipare alla nuova call possono candidarsi compilando il form online disponibile [qui](#). Le realtà selezionate avranno la possibilità di accedere al programma **Via2** (Vittoria Incubation, Adoption & Acceleration) finalizzato ad un percorso di crescita dall'idea al go to market in ambito Insurtech. "Nei primi tre mesi del programma di incubazione – afferma l'AD di Vittoria hub – pensiamo a definire con le startup un business model assicurativo. Poi inizia il ciclo di adozione: prendiamo l'idea, iniziamo a testarla sul mercato, poi arriva la fase di accelerazione in cui il prodotto viene messo in vendita, in Italia o all'estero".

Ecco in dettaglio le 3 fasi del programma :

1. Incubazione, dalla Business Idea al MVP, Minimum Viable Proposition;
2. Adozione, dal MVP al Proof Of Concept di interoperabilità con ecosistemi e infrastruttura Vittoria;
3. Accelerazione, dalla «POC Vittoria» al primo ingresso sui mercati nazionali e internazionali.

Attraverso questi tre percorsi, il cui accesso è soggetto ad una graduatoria di merito redatta da parte del CTS (Comitato Tecnico di Selezione) di Vittoria hub, ogni startup avrà l'opportunità di ottenere condizioni favorevoli di Financing e premi incrementali **fino a 60.000 euro**. Nello specifico, durante la prima fase (Incubazione) la startup riceverà 5.000 euro per l'accesso ad un percorso di incubazione di 3 mesi gestito da partner Vittoria hub selezionati e qualificati per il livello di incubazione; 5.000 euro per l'affitto di 3 mesi di tre postazioni, tokens servizi, sale e connessione incubatore; ed infine altri 5.000 euro di premio in denaro spendibili opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub.

Nella seconda fase (Adozione) otterrà invece 15.000 euro per l'integrazione del MVP nell'ecosistema e nelle infrastrutture IT identificati con Vittoria hub, 5.000 euro di premio in denaro opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub e la presentazione al Comitato Tecnico Vittoria Assicurazioni per possibile Corporate Financing.



Nella terza ed ultima fase (Accelerazione) potrà invece accedere a 15.000 euro per l'ingresso ad un percorso di accelerazione di 4 mesi gestito da partner selezionati e qualificati per tale livello, a 10.000 euro di premio in denaro spendibili opzionalmente su servizi scontati offerti dai partner Vittoria hub e alla presentazione all'Investor day per possibile Early Stage Financing.

Le startup che entrano in Vittoria hub beneficiano di agevolazioni economiche e servizi per lo sviluppo e la crescita della loro azienda come **mentorship, sviluppo sostenibile, supporto finanziario e operativo, servizi logistici e amministrativi.**

L'ecosistema insurtech

Attraverso la sua strategia di open innovation, Vittoria hub vuole ideare un ecosistema insurtech, ossia un insieme armonizzato e ben orchestrato di servizi e tecnologie capace di offrire ai clienti prevenzione, assistenza e pronto intervento, rimedio e monitoraggio. Ad oggi, infatti, il mercato offre i singoli servizi, ma ciò che manca – a parere dell'azienda – è proprio un ecosistema capace integrarli fra loro e di farli percepire come un'unica soluzione. Per questo Vittoria hub va alla ricerca di idee e progetti per innovare il mondo dell'assicurazione in due macroaree: prodotto e mercato.

Innovazione di prodotto

Grazie a tecnologie come Predictive Analytics, AI, IOT, Big Data, il grande limite delle assicurazioni potrebbe essere superato. Gli eventi o i comportamenti non ancora prevedibili, potrebbero infatti essere predetti portando alla realizzazione di nuovi prodotti il cui costo dipenderebbe da modelli predittivi a breve termine o dal comportamento del singolo. "Si stipula un'assicurazione quando c'è un oggetto da assicurare che è soggetto a un determinato rischio" spiega Gian Franco Baldinotti. "Ma le cose esistono a prescindere dall'assicurazione. Ecco perché sono interessanti tutti quei servizi per finalizzare o prevedere il rischio. Se li vendo a un cliente, vuol dire che lui sta facendo prevenzione. E assicurare uno che sta facendo prevenzione è più interessante rispetto ad assicurare chi non la fa".



Nuovi mercati

L'introduzione di tecnologie IoT, Smart Contract, Distributed Ledger Technology permetterebbe di tracciare e monitorare nuovi oggetti o eventi "assicurabili" ampliando così un mercato, come quello assicurativo, ancora troppo limitato e ristretto ad un numero circoscritto di beni e rendendo tracciabili eventi rilevanti come il furto di un oggetto asportabile (bici, monopattino, ecc.). "Oggi per fare un'assicurazione deve esserci un oggetto assicurato iscritto a un pubblico registro: una persona senza codice fiscale non è assicurabile, un'auto senza targa non è assicurabile" continua Gian Franco Baldinotti. "Partendo da queste premesse non posso assicurare nemmeno una bicicletta. Ma se ci metto un device IOT e la pubblico su una blockchain, è considerabile come targata e registrata su un pubblico registro. I nuovi oggetti assicurabili cambiano molto la dimensione del mercato: oggi si calcola che nel mondo ci siano circa 1,8 miliardi di veicoli e ben 8 miliardi di oggetti IoT".

Vittoria hub e l'open innovation

"Siamo aperti alle collaborazioni con partner interessati come noi all'open innovation: questo vuol dire entrare in un club di interesse che ci consente di ottenere il vantaggio della contaminazione culturale" dice Baldinotti.

Le partnership sono essenzialmente di tre tipi: partner interessati a offrire servizi direttamente alle startup (tecnologia, servizi in cloud, legali ecc.) su cui Vittoria hub esercita un arbitraggio per ottenere prezzi più bassi a vantaggio delle giovani società; partner industriali consulenti per interessi (ovvero che possono servire da nave scuola per le startup che intendono seguirne i passi); partner finanziari e fondi. "La nostra ambizione – conclude l'AD – è che le neonate aziende innovative diventino più velocemente possibile partner industriali di Vittoria Assicurazioni".