

L'insurtech punta su broker, partnership con altre compagnie e affinity. E conferma obiettivi finanziari e piano Ipo

Wefox riscrive il piano: niente Rc Auto ma stessi utili

DI ANNA MESSIA

Wefox sceglie di concentrarsi su broker e partnership distributive, con l'intenzione di arrivare al pareggio di bilancio quest'anno e di incassare 1 miliardo di commissioni entro il 2024 per poi quotarsi in borsa nel giro di due o tre anni. Nei giorni scorsi il colosso insurtech tedesco ha deciso di accelerare la sua strategia, con una virata rispetto al passato, ma confermando tutti i target finanziari: niente più vendita di polizze Rc Auto e distribuzione diretta al retail. L'innovazione tecnologica, con cui il gruppo fondato da Julian Teicke nel 2015 ha promesso di rivoluzionare il mercato assicurativo, a questo punto passerà esclusivamente per il tramite di broker e di accordi di tipo affinity, come avvenuto di recente in Italia con WindTre. L'innovativa piattaforma di Wefox, che fa leva anche sull'intelligenza artificiale, servirà per «colmare le lacune tecnologiche dell'ecosistema assicurativo, potenziando colleghi, broker e partner», ha spiegato nei giorni scorsi Teicke, «con l'intenzione di rendere le

assicurazioni più semplici e accessibili». Sarà in pratica un abilitatore di business, punto di contatto digitale tra i principali operatori del settore assicurativo, partner appunto di broker, agenti e affinity. Una scommessa su cui hanno puntato, tra gli altri, Jp Morgan e Barclays, arrivando a una valutazione implicita di Wefox oltre 4,5 miliardi di euro, e che vede l'Italia protagonista della crescita.

L'Italia, dove Wefox è entrata nel 2021 rilevando lo storico broker Mansutti, rappresenta circa il 20% del fatturato del gruppo presente, oltre che in Germania, anche in Svizzera, Austria e Olanda. Ma la quota cresce al 40% se viene pesata in termini di margine contributivo, spiega a MF-Milano Finanza Matteo Bevilacqua, country head di Wefox Italia. Anche in Italia, dove a breve sarà lanciato il canale intermediari, l'intenzione sarà quella di stringere accordi con altri broker

destinati a crescere rapidamente. «Dai circa 410 di fine 2024 contiamo di arrivare a 1.300 broker al 2028», spiega Bevilacqua, aggiungendo che «sempre più stretto sarà anche il legame con altre compagnie assicurative che operano nel mercato».

Già oggi Wefox Italia lavora con assicurazioni come Covéa, Helvetia, Wakam e Reale Mutua per conto delle quali distribuisce prodotti assicurativi e alla quali offre la sua tecnologia. «Wefox può mettere a disposizione delle compagnie una gamma di prodotti complementari nelle aree di rischio dove loro scelgono di non lavorare», spiega Bevilacqua, «con un duplice risultato: offrire alla clientela un ventaglio di prodotti più completo e fidelizzare le reti di vendita che non andranno a cercare quei prodotti in assicurazioni concorrenti». Poi c'è il canale affinitario, storicamente il più importante

per Wefox Italia, grazie ai numerosi accordi ereditati da Mansutti, per esempio nel settore automotive o delle utilities.

«La recente partnership con la telco WindTre, grazie alla quale Wefox fornirà servizi attraverso la sua piattaforma consentendo ai clienti di attivare prodotti casa e viaggio di Net Insurance e di Axa Partners, testimonia le nostre potenzialità in questo settore e altre alleanze seguiranno a breve», continua Bevilacqua. Perché niente più RcAuto? «Non vogliamo essere competitor ma partner delle assicurazioni. La nostra autorizzazione nel ramo si è fatta a questo punto ridondante e stiamo concordando le modalità di uscita con Ivass garantendo la massima tutela agli assicurati che avevano le nostre polizze. Continueremo a crescere come promesso, supportando il mercato assicurativo esistente ma senza avere pretese di sostituirlo. L'obiettivo, con la nuova strategia», conclude, «resta quello di arrivare a detenere la leadership nell'insurtech mondiale, sbarcando in borsa nel giro di due o tre anni e raggiungendo il pareggio di bilancio già alla fine del 2023». (riproduzione riservata)



Matteo Bevilacqua
Wefox Italia

3

CON METEOROLOGIA E TUMORIBIOLOGIA ASSICURATI DA WELLESSE

Generali verso crescita in Cina

Alto gli italiani hanno più una padrona che lo stato

Con un giro d'affari di oltre 10 miliardi di euro, Generali è pronta a lanciare in Cina una nuova linea assicurativa. Il gruppo austriaco, che ha già una presenza in Cina da oltre 10 anni, si prepara a entrare nel mercato assicurativo cinese con un nuovo prodotto che si rivolge ai clienti della classe media. Generali ha già una presenza in Cina da oltre 10 anni, ma ora si prepara a lanciare una nuova linea assicurativa che si rivolge ai clienti della classe media. Il gruppo austriaco, che ha già una presenza in Cina da oltre 10 anni, si prepara a entrare nel mercato assicurativo cinese con un nuovo prodotto che si rivolge ai clienti della classe media.

Wefox riscrive il piano: niente Rc Auto ma stessi utili