

NATA SU INIZIATIVA DI DUE MANAGER DEL SETTORE E PARTECIPATA DA NURNBERGER E ASPEN

Al via la Bene Assicurazioni

*Sabia, ex Cattolica, è ad. Radice cfo
La società opererà nel Danni, polizze
RcAuto comprese, puntando sul digitale*

DI ANNA MESSIA

Sarà la compagnia assicurativa delle nicchie di mercato, con mente e capitale italiani, ma con la partecipazione di due investitori internazionali di primo piano, i tedeschi di Nurnberger Group e gli americani di Aspen Group. È questo il progetto intorno a cui è nata Bene Assicurazioni, autorizzata nei giorni scorsi dall'Ivass per operare in tutti i comparti del ramo Danni, dalla tutela legale alla salute, passando per cauzioni e Rc Auto. Un'iniziativa che ha alle spalle due manager con una lunga esperienza nel settore: Andrea Sabia, fondatore nel 2003 di Tua Assicurazioni, del gruppo Cattolica, che ha assunto la guida di Bene Assicurazioni, e Lodovico Radice, che arriva da un'esperienza simile, perché per oltre un decennio è stato il numero uno di Nationale Suisse (prima che la compagnia venisse rilevata da Helvetia) e ora sarà responsabile delle finanze di Bene Assicurazioni, come cfo. La nuova compagnia, che ha un capitale di 15 milioni, prevede di raggiungere il break even già in un triennio, e punterà molto sul digitale e sulle nuove tecnologie, consentendo ai clienti di acquistare online polizze Danni finora non ac-

cessibili via Internet, ma tutte le operazioni faranno comunque capo ad una rete di agenti plurimandatari, che potrebbe raggiungere in poco tempo le 300 unità. L'intenzione, come detto, è quella di lavorare in nicchie di mercato trascurate dai grandi gruppi assicurativi. Sabia, che è azionista di riferimento della holding che controlla Bene Assicurazioni,



Andrea Sabia

sembra avere più di qualche idea in mente e guarda sia alle famiglie sia alle imprese. «Nessuno si occupa in modo specifico di danni da inquinamento ambientale, nonostante le norme in Italia si siano fatte decisamente più stringenti negli ultimi anni e le assicurazioni sono state considerate dalla legge stessa un valido strumento di protezione per le imprese», dice a *MF-Milano Finanza*. «E ci sono anche carenze in altri comparti. Nelle

Mediobanca regala 3,8 mln di cedola ai soci Fin.Priv

di Andrea Giacobino

Una buona fine 2016 per i sei grandi azionisti di Fin.Priv, finanziaria che detiene l'1,66% di Mediobanca e che è presente nel patto di sindacato dell'istituto. L'assemblea della società, presieduta dall'amministratore unico Franco Zambon, ha deciso di distribuire agli azionisti un dividendo di oltre 3,8 milioni in misura proporzionale alle quote possedute, in progresso rispetto alla cedola di 2,1 milioni dello scorso esercizio. Fin.Priv con un capitale di 20 milioni vede come soci Unipol-Sai col 20% mentre Generali, Fca, Italmobiliare, Pirelli e Telecom Italia si spartiscono equamente

il resto delle quote. Il dividendo è stato attinto quasi interamente (3,7 milioni) dall'utile d'esercizio, frutto dell'incasso della cedola della quota in Mediobanca. Fin.Priv che nell'attivo evidenzia crediti verso enti creditizi sotto forma di liquidità depositata temporaneamente su c/c bancari e depositi vincolati per 7,6 milioni, ha mantenuto in carico i 14,34 milioni di titoli dell'istituto di Piazzetta Cuccia a 91,1 milioni, circa 6,35 euro ad azione, inferiore rispetto alle attuali quotazioni. Tra le voci dell'attivo di Fin.Priv compare un finanziamento soci in conto capitale, invariato rispetto all'esercizio precedente e pari a 94,2 milioni. (riproduzione riservata)

TerniEnergia rileva l'88% di Wisave per 620 mila euro

di Barbara Pianese

Italeaf e TerniEnergia hanno perfezionato l'acquisizione di Wisave Srl, società operante nel settore Internet of Things, da parte di TerniEnergia, che ha rilevato rispettivamente il 78,22% e il 10% delle quote da Italeaf e da Energy System Srl, acquisendo in tal modo una partecipazione dell'88,22%. Il prezzo di compravendita per il 78,22% del capitale di Wisave è stato convenuto in circa 0,62 milioni, come indicato nella valutazione dell'esperto indipendente, acquisita da TerniEnergia. Venerdì scorso TerniEnergia aveva sottoscritto un accordo di partnership con

JuicePower, con sede a Londra, per lo sviluppo e la costruzione di impianti di generazione di energia rinnovabile e delle infrastrutture di gestione dell'energia, comprendenti centrali on-site e off-site e sistemi di stoccaggio energetico, e per supportare JuicePower nella gestione del suo portafoglio-clienti con sistemi intelligenti di gestione dell'energia. JuicePower, è una piattaforma di Clean Energy, che mira a proporre la fornitura di energia e smart grids a clienti commerciali e industriali nei mercati emergenti, a cominciare con l'India, generando e commercializzando energia con sistemi di Smart Energy Management. (riproduzione riservata)

polizze per animali domestici, per esempio», aggiunge sottolineando che in Italia i premi complessivi per questi prodotti sono appena di 1 milione di euro, contro oltre 80 milioni della Francia e 300 milioni di sterline in Gran Bretagna, «nonostante circa 14 milioni di famiglie italiane hanno un cane o gatto in casa». Per strutturare l'offerta della neonata Bene Assicurazioni

saranno molto importanti anche i soci internazionali presenti nel capitale, che sono ben più che investitori finanziari. Aspen, quotata alla borsa di New York, avrà il 20% di Bene Assicurazioni, e potrà apportare un'esperienza internazionale (vista la presenza in dieci Paesi), oltre al know how su comparti specifici, le cosiddette specialty lines, come i rischi informatici, i cambiamenti

climatici e le cauzioni. Mentre Nuernberger, che detiene il 25% di Bene Assicurazioni, è quotata a Francoforte e nel capitale ha a sua volta due colossi riassicurativi, Munich Re e Swiss Re, si occupa più in particolare delle assicurazioni retail, con una forte specializzazione nel comparto Vita e protezione rischi della persona, di cui nel prossimo futuro potrebbe beneficiarne Bene Assicurazioni in Italia. «La nostra sarà una compagnia digitale, con un elevato uso delle tecnologie, con focus sull'intelligenza artificiale e l'analisi dei dati», conclude Sabia, anche grazie alla competenza e all'apporto di Alberto Dominici, che sarà il coo della compagnia, andando a comporre con Sabia e Radice il comitato di direzione. Ma «metteremo sempre al centro gli agenti plurimandatari». Presidente di Bene Assicurazioni è Lorenzo Peccati, professore di matematica finanziaria alla Bocconi, di cui è stato anche prorettore, noto per aver dato contributi internazionali nella valutazione degli investimenti e per aver teorizzato la formula del valore netto attuale calcolato solo in base al capitale proprio. «Anche il contributo del presidente sarà fondamentale per la compagnia, vista la forte connotazione tecnologica che richiede una puntuale analisi dei dati», conclude Sabia. (riproduzione riservata)

U-Start compra le valigie tedesche Horizn per le grandi famiglie italiane

di Francesco Colamartino

L'Italia segna un punto a suo favore nell'eterna partita tra la manifattura tricolore e quella tedesca. E lo fa grazie a U-Start, una boutique italiana di consulenza che si occupa di venture capital dedicato alle società del digitale e che raccoglie i capitali di grandi famiglie italiane, tra cui i Moratti e i Marzotto. Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, U-Start ha di recente definito un'operazione di investimento in Horizn Studios, società tedesca di digital native vertical brand, che produce valigie d'alta qualità e le vende esclusivamente online. Si tratta di un'azienda in forte espansione, soprattutto al di fuori dei confini tedeschi, con profitti in crescita del 40% al mese, con 10 mila unità vendute nell'anno appena trascorso e con la prospettiva di raggiungere un fatturato di 10 milioni di euro nel primo trimestre di quest'anno. I clienti target dell'azienda tedesca sono i lavoratori con redditi da oltre 40 mila euro, che viaggiano molto in giro per l'Europa servendosi di voli low cost, attenti al digitale e allo stile e che oggi non sono serviti dai big del settore dei prodotti da viaggio, né come prodotto né come bran-

ding. «Siamo partiti nell'ottobre del 2014 con i capitali di cinque o sei famiglie e oggi siamo arrivati a quota 90», ha raccontato Stefano Guidotti, chief executive officer di U-Start, a *MF-Milano Finanza*. «Facciamo attività di scouting, selezione e analisi di opportunità di investimento nelle aziende del digitale non quotate, soprattutto quelle che fanno prodotti al consumo e che hanno un diretto rapporto con il cliente, dislocate tra Stati Uniti, Europa e Israele, mentre l'Italia per ora resta in secondo piano». La boutique co-investe anche con i fondi di venture capital cosiddetti top tier (ossia quelli che presentano un Internal Rate of Return, un tasso interno di rendimento, del 30-35%), dà supporto alla strutturazione delle operazioni e, in seguito, facilita l'operatività dell'azienda nella quale ha favorito l'investimento. Ad oggi gli investimenti di U-Start hanno raggiunto i 14 milioni di

euro, con capitali che arrivano soprattutto da family office, imprenditori e manager del mondo della finanza e dei retailer. Si tratta di operazioni intorno al milione di euro ma molto diverse tra loro per tipologia, visto che si passa dalle start-up a società che fatturano anche oltre 100 milioni di euro all'anno, con rendimenti intorno al 25%. «Le società in cui abbiamo investito lo scorso anno hanno raddoppiato il fatturato nel giro di pochi mesi e pensiamo possano raggiungere multipli di una decina di volte il valore dell'investimento», ha aggiunto Guidotti. Tra le società cui U-Start ha portato capitali ci sono Soldo, StoYo, Wi-Charge, Outfittery, Coureon, Festicket, Secret Escapes, Hotlscan, Rebag, Worldcoo, Zipjet, Tok.tv, Airhelp, Satspay, MisterBnB, Marinanow, HealthQ, Aloha, La Belle Assiette e Wallapop. (riproduzione riservata)



Stefano Guidotti