

La storia

Una startup da 76 milioni

FRANCESCA VERCESI

Nata appena tre anni fa, Bene Assicurazioni ha già raggiunto il break even e una raccolta rilevante. Ora punta quota 300 mila clienti



Andrea Sabia
ceo Bene
Assicurazioni

Il coronavirus sta modificando le abitudini e i comportamenti d'acquisto degli italiani. E mentre crescono i preventivi online in ambito assicurativo, si è alzata l'età di chi abbandona lo scetticismo nei confronti dell'acquisto di polizze in rete. «Dal 18 marzo al 18 maggio l'80% dei nuovi clienti online ha più di 45 anni mentre prima del lockdown l'età si aggirava tra i 28 e 45». Andrea Sabia, amministratore delegato di Bene Assicurazioni, guarda al futuro con ottimismo. «L'incremento dei volumi che registriamo sul sito è un diretto riflesso dei vincoli alla socialità che il contenimento del coronavirus ha imposto. Per noi, nella terribile esperienza della pandemia, c'è un aspetto positivo: un cambio del paradigma del settore, che riafferma il ruolo sociale della previdenza», commenta il manager, ex fondatore di Tua Assicurazioni che, insieme a Lodovico Radice e a Alberto Dominici, nel 2017 ha fondato Bene, compagnia omnicanale autorizzata a operare in tutti i comparti danni, dalla tutela legale alla salute, passando per cauzioni e Rc Auto. La società è presieduta da Lorenzo Pec-

cati, già prorettore della Bocconi, ed è partecipata da Aspen Insurance (20%) e dal gruppo assicurativo tedesco Nürnberger Group (25%). Il restante 55% fa capo a Bene Holding, che racchiude le quote del management e di altri investitori privati.

La società vanta premi per 76 milioni a fine 2019. «Con un anno di anticipo abbiamo raggiunto il *break even* e il primo utile di bilancio. Oggi ci sono 280 agenzie e contiamo di arrivare a 300 a settembre. Inoltre, avendo già raggiunto e superato i 250 mila clienti, puntiamo alla soglia dei 300 mila a fine anno», spiega l'ad. Gli obiettivi sono ambiziosi proprio perché la tipologia della compagnia è dinamica. «Siamo un carrier assicurativo completamente integrato e digitale. E FIT (100% di Bene) è una piattaforma digitale di intermediazione grossista che collega compagnie internazionali e agenzie assicurative ai loro clienti», aggiunge Sabia, sottolineando che «per noi digitale non vuol solo dire essere online: significa avere al centro il ruolo fondamentale del nostro intermediario professionale». L'obiettivo è passare dai 76 milioni di fatturato del 2019 a circa 105 milioni nel 2020 per puntare a 150 milioni, magari già nel 2021: «Riteniamo che la nostra massa critica sia avere 500 mila clienti che acquistano solo in digitale con pagamento elettronico nei prossimi 18 mesi. Se raggiungeremo questi numeri potremo pensare all'internazionalizzazione».