

**CON INSURANCE 4MUSIC METTI AL SICURO LA TUA MUSICA!**

Proteggi i tuoi strumenti da furti e danni a partire da 75€ all'anno



**FLOWDRON È L'HUB DELLA DRONE ECONOMY**



www.flowdron.com

Venerdì 10 Febbraio 2023 - N.30

## IN PRIMO PIANO

### WIDE GROUP, PROSEGUE L'ESPANSIONE SUL TERRITORIO NAZIONALE

Wide Group sbarca in Abruzzo annunciando l'apertura a Pescara dell'undicesima sede operativa nazionale. La scelta ha un sapore squisitamente strategico in quanto il capoluogo marchigiano si trova in una zona in cui si concentra il 20% dei premi rami danni complessivi annui al livello nazionale (7 miliardi di euro sui 34,5 miliardi complessivi, secondo i dati Ivass 2020). Con l'apertura della sede pescarese, inoltre, Wide e la sua rete di broker nazionali avranno accesso a solide specialty assicurative per l'erogazione di servizi finalizzati alla gestione del rischio per il settore degli enti pubblici. "Il nostro modello di sviluppo - spiega Enrico Callegaro, direttore dello sviluppo commerciale di Wide Group - si basa sull'aggregazione di importanti realtà del brokeraggio assicurativo: abbiamo scelto Pescara per avviare la nostra crescita in Abruzzo, dove prevediamo nuove operazioni già nel 2024 e un ulteriore incremento dei collaboratori attivi in regione. La condivisione del know-how e delle risorse rappresenta da sempre il valore aggiunto delle nostre operazioni di M&A. Puntiamo a consolidare la nostra posizione di leader di mercato e a promuovere servizi innovativi volti all'efficientamento delle attività operativo-gestionali dei processi di intermediazione". Ad oggi Wide Group ha un network altamente strutturato, che conta ormai più di 10 sedi sul territorio nazionale da Bolzano a Roma, oltre 200 collaboratori e 150 broker in Italia. Numeri che portano il gruppo a rientrare tra i primi dieci operatori per ricavi nel mercato italiano di riferimento, con premi intermediati pari a 93 milioni di euro, 27.000 clienti e 65.000 polizze attive nel corso dell'ultimo esercizio 2022, con un fatturato in crescita rispetto al 2021 del 21%, a 15,4 milioni di euro. L'obiettivo per il 2023 è "continuare a crescere con l'apertura di nuove sedi anche nel Nord Italia" conclude Callegaro.

A.T.



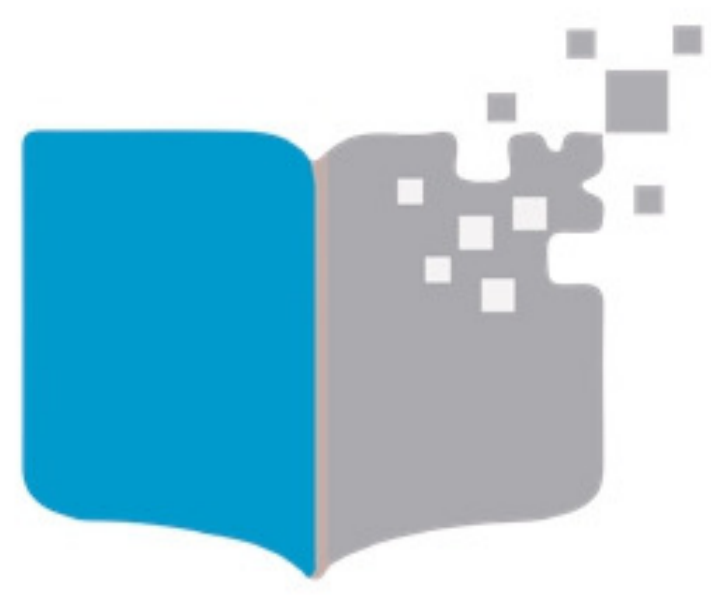
**LA MISSION DI ALL WELL: RENDERE LE POLIZZE SALUTE AFFORDABLE, CHIARE E DIGITALI**

**La startup ha l'ambizione di rivoluzionare la fruizione dell'assicurazione salute in Italia, con un'esperienza utente moderna e digitale. A raccontarci la realtà italiana è stato Flavio De Laurentis Ceo e co-founder di All Well.**

Sono sempre di più i dipendenti che vorrebbero usufruire di una copertura sanitaria aziendale. A rivelarlo è stato uno studio realizzato da Ipsos secondo cui il 47% dei lavoratori italiani nutre questo desiderio. Nonostante questo dato, ad oggi, sono ancora poche le imprese che offrono questo benefit. Ma perché esiste questo gap? A spiegarci come si può semplificare l'assicurazione sanitaria aziendale con proposte rivolte alle piccole e medie imprese con programmi collettivi e ai privati è stato **Flavio De Laurentis** Ceo e co-founder dell'insurtech **All Well**. "Una pmi può scegliere di differenziarsi dalle altre offrendo come benefit una polizza salute - racconta - All Well offre ai suoi clienti corporate di assicurare la forza lavoro e di rendersi più attraente agli occhi dei nuovi talenti tutto questo in un modo nuovo e su due piani differenti: quello comunicativo e quello burocratico. Oggi esiste un buco nell'offerta assicurativa salute per il mondo corporate".

"Per le aziende che hanno da 1 a 300 dipendenti - continua - non è facile trovare un broker in grado di offrire una polizza salute per i lavoratori di un'impresa che magari è poco strutturata internamente. Questo accade molto spesso nelle realtà

(continua a pag. 2)



## INSURZINE

imprenditoriali che hanno dai 4 ai 20 dipendenti. Infatti, se pensiamo alle microimprese generalmente non esistono all'interno dell'azienda delle figure specifiche come il responsabile HR e, molto spesso, è lo stesso socio fondatore ad occuparsi di questo aspetto aziendale. Ecco, pensiamo a questa figura che si ritrova ad essere un factotum e che nel caso in cui desideri fornire una copertura salute ai suoi dipendenti deve trovarsi a gestire un'importante mole di lavoro burocratico legato proprio alla stipula di queste polizze. Tutto questo si traduce automaticamente in frustrazione. Noi di All Well con la nostra piattaforma eliminiamo tutto l'iter burocratico legato alle assicurazioni salute”.

### **ALL WELL, PAROLA D'ORDINE? DEMOCRATIZZARE L'ACCESSO ALLA SALUTE**

Fondata nel 2021, l'insurtech italiana ha l'ambizione di rivoluzionare la fruizione dell'assicurazione salute in Italia, grazie a un'esperienza utente moderna e digitale. “All Well è nata in maniera più operativa a gennaio 2022 grazie a un aumento di capitale per poi arrivare alla costituzione di un vero e proprio team dedicato composto da 9 persone compreso me. Dietro al progetto della startup abbiamo una compagine sociale abbastanza variegata composta da esperti del settore assicurativo, broker e finanziatori ad ampio spettro, tra cui diversi business angel della comunità italiana”.

Rendere una copertura salute affordable, chiara e digitale. Questa è la vera missione dell'agenzia digitale All Well. “Come insurtech ci focalizziamo sui prodotti assicurativi salute sia per le realtà corporate che per i privati. L'ambizione più ampia di All Well è quella di democratizzare l'accesso alla salu-

Venerdì 10 Febbraio 2023 - N.30

te e alle cure. Questo lo facciamo - in una prima fase - digitalizzando il processo di sottoscrizione, assunzione ed emissione della copertura e - in una seconda fase - attraverso l'integrazione di una serie di player che possano garantire agli assicurati dei servizi sanitari utili come, ad esempio, la possibilità di avere dei video consulti online direttamente in app, ma anche di prenotare visite mediche e fornendo la possibilità di ricevere le prescrizioni mediche sempre in app”.

Secondo una ricerca realizzata a luglio 2022 da Ey e IIA e intitolata “Tech in Insurance & Health: l'opportunità di una trasformazione digitale integrate”, la popolazione del nostro Paese cresce e invecchia: il 23% degli italiani è over 64, e come se non bastasse, abbiamo gli investimenti in sanità - sia pubblica che privata - in rapporto al Pil che diminuiscono di circa il 35% nei prossimi 5 anni.

“Dati confermati anche dallo studio del Cpi observatory dell'Università Cattolica, che evidenzia come nel rapporto spesa pubblica e privata sul Pil passeremo dal 9,7% del 2020 di investimenti in sanità al 6,3% nel 2025. Questo significa un aumento di domanda di cure e un'offerta sanitaria sempre più bassa e, oltre tutto, vedremo anche un affaticamento del Sistema sanitario nazionale (Ssn) in termini di presidio. Sempre il Cpi observatory ci fa riflettere anche sulla situazione relativa ai medici di medicina generale. Secondo lo studio passeremo da 42.400 medici di base nel 2022 a 23.800 nel 2029 e, quindi, nei prossimi 7 anni avremo una diminuzione del 44% sull'organico dei medici di famiglia poichè ci sono tanti pensionamenti e non ci sono ingressi sufficienti. Questo porta a

(continua a pag. 3)

Per conoscere e premiare i progetti di comunicazione più interessanti del panorama assicurativo



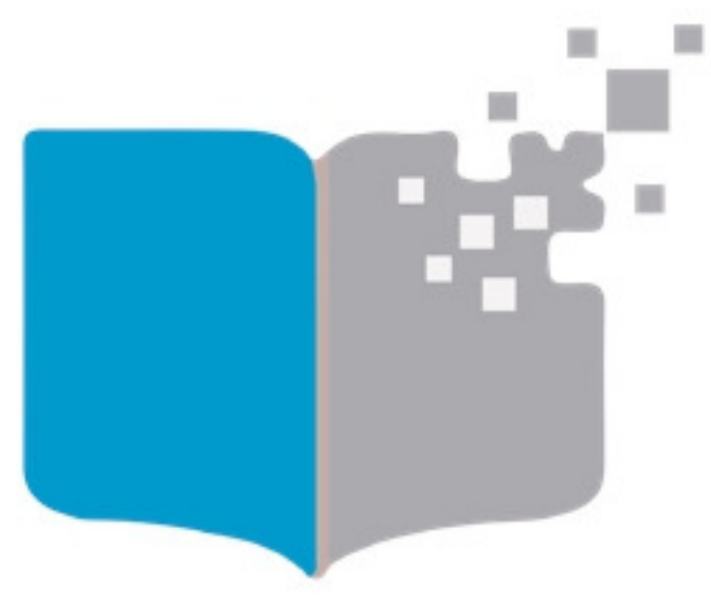
Insurance  
Communication  
Grand Prix

**EXTENDED DEADLINE 15 FEBBRAIO 2023**

PER INFORMAZIONI  
[eventi@oltrelamediagroup.it](mailto:eventi@oltrelamediagroup.it)

L'EVENTO È ORGANIZZATO DA





## INSURZINE

pensare che nel prossimo futuro il sistema previdenziale italiano potrà essere affaticato e che sarà reale la necessità di avere una polizza salute. Questo in Germania e in parte in Francia accade già, ma accade anche in Uk e negli Usa. La proposition principale su cui si basa All Well è essere un aiuto al sistema previdenziale italiano che oggi è molto solido ed equo, grazie al Ssn, ma secondo i dati non sarà sempre così”.

### LA SOLUZIONE DI ALL WELL

Le assicurazioni sono da sempre parte di un mondo considerato opaco dal cliente finale. Lo sono ancor di più quando si tratta di pazienti, persone che fanno affidamento sulla loro copertura sanitaria per proteggersi dal rischio di eventuali malattie. Per questo l'insurtech ha sviluppato una soluzione mirata per questa categoria di assicurati.

“La nostra offerta si concretizza in un'applicazione da scaricare comodamente sul proprio smartphone. Qui il privato o il dipendente di una società possono tenere traccia dei rimborsi ottenuti e richiederne di nuovi, possono inoltre vedere la copertura rimanente e tutte le informazioni relative al piano assicurativo sottoscritto. L'interfaccia utente è semplice, intuitiva, immediata. L'assicurato ha in ogni momento tutte le informazioni a sua completa disposizione e può richiedere un rimborso in pochi secondi grazie a una procedura guidata”.

La società opera attraverso la stipula di polizze parametriche, in due modalità: annuali o mensili con quest'ultima dedicata solo ai clienti privati.

“L'area dei privati è quella in cui noi di All Well abbiamo sperimentato di più. La personalizzazione della copertura sanitaria passa anche dalla modalità contrattuale. Infatti, contrariamente ai tradizionali contratti assicurativi con premio annuale, la nostra polizza dedicata ai privati è un prodotto assicurativo con pagamento mensile, interrompibile in qualsiasi momento. Il prodotto lo abbiamo studiato e costruito insieme a due dei nostri partner: il riassicuratore Rga e la compagnia Net Insurance”.

Venerdì 10 Febbraio 2023 - N.30



Flavio De Laurentis

### CRESCERE INSIEME AI PARTNER

Tra gli obiettivi del 2023 della startup healthtech c'è la volontà di crescere insieme ai suoi partner e siglare nuove collaborazioni. Conclude De Laurentis: “Devo dire che nonostante siamo partiti solo a novembre 2022 con le partnership ad oggi abbiamo attive 10 collaborazioni e abbiamo circa 300 broker convenzionati nella nostra rete. Se nel 2022 abbiamo costruito le nostre fondamenta ora stiamo costruendo i nostri muri portanti. Ci sarà a brevissimo una piattaforma corporate e una versione 2.0 della nostra web app più strutturata e molto probabilmente sarà in white label”.

Francesca Ghisi