DIGITAL MAGICS

Digital Magics Portfolio Highlights

Aprile 2022.

www.digitalmagics.com

	PAG
La spinta dell'ecosistema italiano dell'innovazione	1

STARTUP	SETTORE	PAG
AWorld S.r.l. Società Benefit	Fintech - Insurtech	5
Bikeroom S.r.l.	E-commerce/Markertplace	7
Crea (InsurTech MGA Ltd)	Fintech - Insurtech	9
Evenfi (Criptalia S.r.l.)	Fintech - Insurtech	11
Hyperloop Transportation Technologies Inc.	Transportation	13
Macingo Technologies S.r.l.	Transportation	15
nCore S.r.l.	Enterprise Software	17
Prestiamoci S.p.A.	Fintech - Insurtech	19
Talent Garden S.p.A.	Enterprise software	21
Viceversa S.r.l.	Fintech - Insurtech	23
ViteSicure (Bridge Insurance Services S.r.l)	Fintech - Insurtech	25

DIGITAL MAGICS

La spinta dell'Ecosistema italiano dell'innovazione.

La portata degli investimenti nell'Ecosistema italiano dell'innovazione è ancora distante rispetto a quella dei vicini di casa ma, dopo il rallentamento causato dalla pandemia, è partita la corsa volta ad accorciare queste distanze. Forse, più che di *corsa*, dovremmo parlare di spinta iniziale, perché il percorso sarà lungo ed è appena cominciato, ma il potenziamento delle misure di finanziamento pubbliche e l'attenzione degli investitori esteri fa ben sperare.

Il totale degli investimenti in startup e scaleup italiane mostra una crescita senza precedenti e significativa per tutto l'ecosistema, arrivando a 1,461 miliardi di euro: un valore più che raddoppiato (+118%) rispetto al consuntivo del 2020.

In questo scenario, i fondi di venture capital, considerati come player formali, confermano il loro ruolo guida dell'ecosistema, passando da 294 Milioni di euro investiti nel 2020 a 576 Milioni di euro del 2021 (+96%).
Una crescita simile si registra anche per quanto riguarda i player informali (venture incubator, business angel indipendenti, ecc...), che supera il 90% (245 Milioni di euro nel 2020 contro 449 Milioni di euro del 2021).
Anche il segmento dell'equity crowdfunding continua la sua crescita, passando dai 101 Milioni di euro di consuntivo 2020 ai 130 Milioni di euro di preconsuntivo 2021 (+28%).
I finanziamenti internazionali, che nel 2020 avevano registrato una sostanziale contrazione, triplicano il loro valore e tornano a essere un attore di fondamentale importanza, con oltre 435 Milioni di euro di investimenti (130 Milioni di euro circa nel 2020).[1]

Tale crescita non passa inosservata da chi definisce le politiche del Paese, che sempre più tiene conto del ruolo fondamentale che le startup hanno nel tessuto economico e sociale e degli attori che operano nell'ecosistema

1 Osservatorio Startup Hi-tech promosso dalla School of Management del Politecnico di Milano in collaborazione con InnovUp – Italian Innovation & Startup Ecosystem

dell'innovazione: aumentano le agevolazioni e i contributi riservati al sistema innovazione.
Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), infatti, prevede una lunga serie di misure a sostegno delle startup, delineate nella missione 1 *(Digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura)*, missione 2 *(Rivoluzione verde e transizione ecologica)*, missione 4 *(Istruzione e ricerca)* e missione 5 *(Coesione e inclusione)*.
Il MISE tramite Quattro decreti ha posto l'obiettivo di favorire la crescita di un ecosistema di innovazione e supportare in modo concreto i processi di transizione ecologica e digitale.

Un tema che emerge in modo preponderante e significativo nel 2021 è quello della sostenibilità: sono state censite 66 operazioni di investimento in startup con impatti ESG all'interno del proprio business, per circa 290 Milioni di euro investiti, circa 25% del totale. Dimostrando una crescente sensibilità da parte degli investitori finanziari e dei fondi che hanno decretato le questioni di sostenibilità come prioritarie.[2]

Sarà CDP VENTURE CAPITAL SGR che disporrà delle nuove risorse per sostenere gli operatori del venture capital; promuovere i processi di transizione ecologica e digitale; creare nuovi strumenti di equity e debito per le startup in fase avanzata di sviluppo; rafforzare il sostegno alle start up nelle fasi iniziali, anche attraverso programmi di accelerazione.

Piano Industriale e iniziative a supporto.

Nella prima metà del 2021 Digital Magics ha approvato il proprio Piano Industriale 2021-2025, che punta ad espandere il portafoglio di partecipazioni a più di 200 società operative in portfafoglio, con un target di valore a oltre 100 Milioni di euro entro il 2025 (al netto delle exit e dei write-off pianificati).
A supportare lo sviluppo del Piano Industriale, ad ottobre del 2021 Digital Magics ha offerto in opzione un aumento di capitale da 8 Milioni di euro, interamente sottoscritto.
A novembre del 2021 il Consiglio di Amministrazione ha approvato la partnership strategica con **Luiss - Libera Università Internazionale degli Studi Sociali Guido Carli**, che ha previsto la sottoscrizione di un aumento di capitale riservato di 2,5 Milioni di euro, attraverso cui Luiss si configura oggi quale azionista significativo di Digital Magics S.p.A. Luiss e DM saranno parte attiva nella creazione di un sistema di relazioni che sarà protagonista nel processo di innovazione industriale del nostro Paese.
Nel perseguire l'obiettivo della creazione di sinergie tra il mondo delle startup ed il mondo delle corporate, Digital Magics ha perfezionato l'acquisizione di The Doers, per creare la più ampia piattaforma di servizi legati all'innovazione in Italia: dal sostegno alla fondazione e alla crescita di nuovi business (con servizi di incubazione ed accelerazione di startup), fino all'empowering di grandi organizzazioni nello sviluppo di nuovi mercati (con servizi di corporate innovation & intrapreneurship).
Il nuovo hub dell'Open Innovation proporrà a startup e industria un'offerta ricca, complementare e competente.
Le azioni intraprese nel 2021 a sostegno del Piano Industriale hanno portato il Portfolio di Digital Magics, alla fine dell'esercizio, a raggiungere quota **84** società operative (**73** nel 2020). Questo vuol dire che il numero di società operative del Portfolio è già cresciuto del **15%** nel corso del primo anno del Piano Industriale.
Segue lo stesso trend positivo anche il *fair value* del Portfolio, che cresce del **16%** rispetto all'esercizio precedente, attestandosi a **58 Milioni** di euro.
Considerando anche la portata dei programmi di accelerazione già in corso o in fase di partenza, questi parametri risultano più che coerenti con gli obiettivi del Piano Industriale di Digital Magics.

Impegno sostenibile.

A ulteriore conforto del proprio Piano Industriale, Digital Magics ha approvato il primo Bilancio di Sostenibilità per l'esercizio 2021, come certificazione dell'impegno profuso in questo ambito, da sempre parte integrante del modello di business e della gestione d'impresa della Società. Digital Magics, perseguendo i propri obiettivi di business, agisce nella direzione di accelerare la crescita delle startup digitali generando un elevato impatto sociale a livello nazionale a favore dell'ecosistema dell'innovazione.
L'attitudine alla sostenibilità di Digital Magics si riflette anche nella selezione delle startup attraverso i nostri programmi di accelerazione e non solo. Cerchiamo e promuoviamo soluzioni innovative che migliorino la qualità della vita e del lavoro, in termini economici, sociali e ambientali. Per questo, nell'ultimo anno, Digital Magics ha rinnovato il proprio portafoglio, investendo in 10 nuove società operative in portfafoglio (su 20 nuovi investimenti complessivi) che operano in settori diversi ma che condividono un impegno comune volto alla valorizzazione dei temi con impatto ESG. Quasi la metà delle società operative in portfafoglio nel nostro Portfolio vanta impatti relativi all' "Environmental, Social, Governance".
Digital Magics, inoltre, ha avviato le procedure per essere riconosciuta e certificata come impresa B-Corp, con l'obiettivo di dimostrare la propria solidità non solo in termini di risultati economici ma anche rispetto alle proprie performance ambientali e sociali.

Partnership con Investitori Istituzionali: moltiplicatori di Acceleratori.

Il perseguimento degli obiettivi del Piano Industriale si riflette sul potenziamento dei programmi di accelerazione.

A marzo ha preso il via la terza edizione del primo programma di accelerazione rivolto all'imprenditoria femminile: "MIA - Miss In Action" volto a sostenere e offrire l'opportunità a tutte le imprenditrici donne, di oggi e di domani, di accedere a un percorso di

2 EY Venture Capital Barometer 2021 Italia

crescita. Hanno promosso il programma, in partnership con Digital Magics, BNP Paribas (Sponsor principale) e CRIF con il patrocinio del Comune di Milano, Invitalia e Assolombarda.

Ad aprile del 2021 si è conclusa la prima edizione di ***Magic Wand Sustainability*** svolto in collaborazione con **Lazio Innova/Innova Venture**, che ha co-investito insieme a Digital Magics nelle **7 startup** finaliste per un importo complessivo superiore a **1 Milione di euro** e che ha visto il supporto di partner di settore quali Radio Dimensione Suono e Nucleco. Il programma ha contribuito allo sviluppo delle startup più promettenti nel settore emergente della sostenibilità e della valorizzazione del territorio.
Con la *mission* di consolidare l'impegno nell'ambito della sostenibilità, Digital Magics, insieme a Lazio Innova, ha deciso di riproporre una seconda edizione del Programma, re-brandizzato ***Magic Impact***, che sarà lanciato durante il 2022 e che avrà l'obiettivo di supportare e accelerare fino a 10 startup per anno il cui core business rispecchierà i 17 SDGs approvati dall' Organizzazione delle Nazioni Unite.

Attualmente sta volgendo al termine il primo batch dell'acceleratore ***FIN+TECH***, doppio programma avente l'obiettivo di accelerare startup operanti nel settore Fintech e Insurtech, lanciato a luglio del 2021 da Digital Magics insieme a **CDP VENTURE CAPITAL SGR, Startupbootcamp, Fintech District, NEXI e CREDEM**.
Hanno aderito al programma come Corporate Partner le società: Anima Sgr, Banca Mediolanum, Base Digitale, BNL Gruppo BNP Paribas, BNP Paribas Cardif, CRIF, Compass, Credito Fondiario, Excellence Consulting e Reale Group.
A oggi sono state selezionate le 16 startup finaliste.
Con la finalizzazione degli investimenti, il settore fintech & insurtech rappresenterà il 40% del Portfolio di Digital Magics.

A novembre del 2021 si è aperta la call per il Programma di accelerazione **Magic Spectrum**, lanciato insieme a **CDP VENTURE CAPITAL SGR**, che vanta la collaborazione dei leader di mercato quali Cisco, Fondazione Compagnia Sanpaolo, Inwit, Irideos, Melita, UnipolTech, i3P, Iren, Solve.it, Smart Communities Tech. Questo esclusivo programma di accelerazione selezionerà e accelererà ogni anno, per tre anni, 8 startup che sviluppano prodotti o servizi per il mercato 5G e Internet of Things con la mission di abilitare nuovi scenari e casi d'uso nel settore, creando sinergie strategiche tra i nuovi attori dell'ecosistema e i Corporate partner leader del mercato.
Le startup selezionate riceveranno investimenti per complessivi 1.350.000,00 di euro.

Ad oggi sono *on-going* tre programmi di accelerazione e altri due sono in fase di lancio. Complessivamente hanno raccolto impegni di investimento per oltre 21 Milioni di euro.

Si amplifica e rafforza la rete dei partner istituzionali di Digital Magics. Oltre ai programmi di accelerazione realizzati e pianificati con Lazio Innova, Digital Magics collabora regolarmente con i fondi di Cassa Depositi e Prestiti: da un lato, tramite Fondo Rilancio, supporta lo sviluppo e il rilancio delle attività delle imprese, dall'altro lato, grazie a Fondo Acceleratori, riesce ad accelerare la nascita e lo sviluppo di nuove startup focalizzate su tecnologie ad alto potenziale.
Si rinnova inoltre la collaborazione con Invitalia: circa il 20% delle startup del Portfolio di Digital Magics ha conquistato un *grant* partecipando ai bandi del Sistema Invitalia Startup nel 2021.

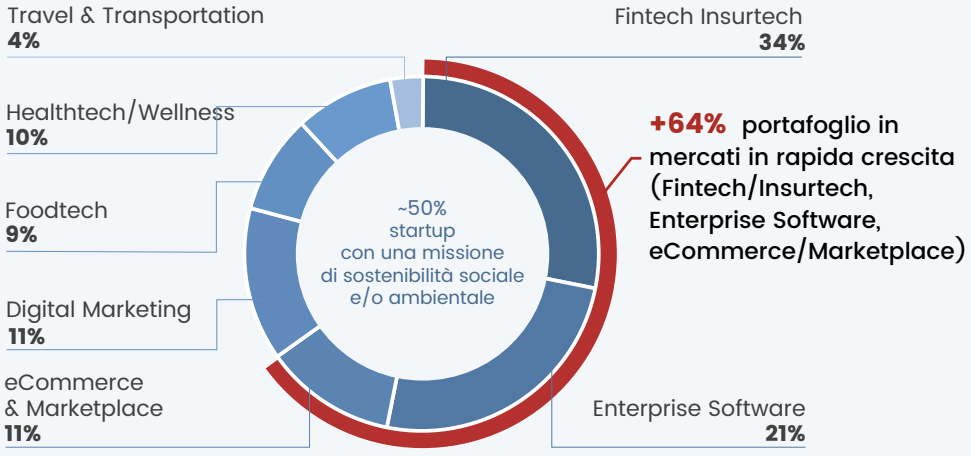
I numeri del Portfolio Digital Magics.

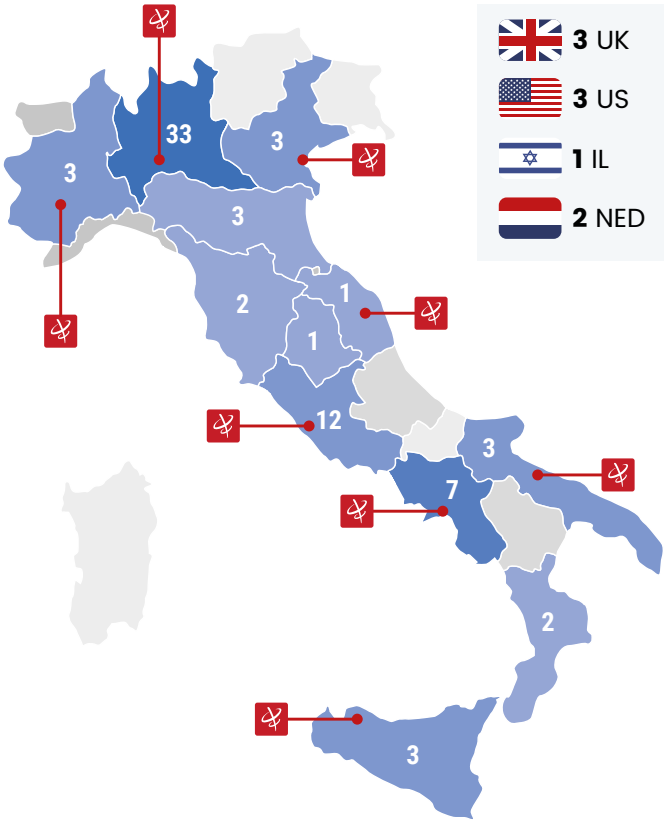
Digital Magics, coerentemente col Piano Industriale (2021-2025), persegue la sua crescita e il potenziamento del proprio Portfolio che, alla fine del 2021, annovera **84 società operative in portfafoglio** operative (**7** nel 2020) che hanno raccolto complessivamente **46,6 Milioni** di euro.[3]
Nel corso dell'anno sono stati effettuati investimenti in **20 nuove startup** di cui **8** attraverso il programma di accelerazione ***Magic Wand Sustainability*** e **7** attraverso il programma **Fin+Tech**.

3 Incluso un finanziamento di 20 Milioni di euro.

Portfolio: Industry & aree geografiche.

84* Startup operative
(+11 vs 2020)
(*81 startup & 3 veicoli)

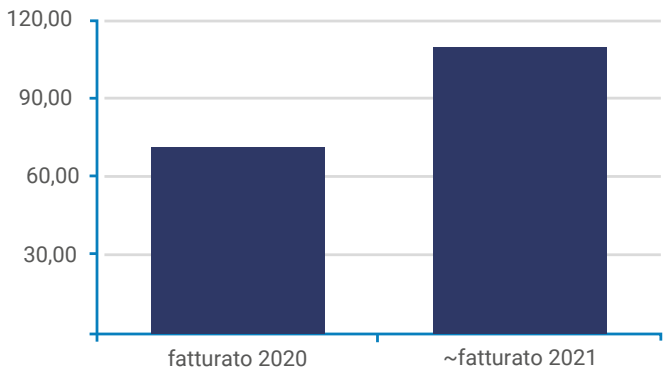




I nostri programmi di accelerazione sono basati in Italia e all'estero

Fatturato aggregato società operative.

(Dati in MLN)



Nel corso del 2021 sono state cedute le partecipazioni in 3 società operative in portfafoglio del Portfolio: Leevia, Credit Service ed iComfort.
Il totale delle "*Exit*" e dei dividendi corrisponde a un valore complessivo di **€ 420 mila**.

Gli investimenti in equity di terzi si confermano in forte crescita, attestandosi a circa **24,6 Milioni di €**, quindi un moltiplicatore di **12,3x** rispetto alla quota investita da Digital Magics (**2 Milioni di €**).

In particolare, nel 2021 Digital Magics ha perfezionato e/o strutturato **21 round Seed** e **pre-SeriesA,** con ticket medio di **€ 350 mila**, e che rappresentano circa il 50% delle operazioni complessive dell'anno realizzate dalle partecipate da Digital Magics, **ed un round Series A**.
La crescita prosegue anche nei risultati di business delle società del Portfolio: alla chiusura dell'esercizio 2021 si stima che il fatturato aggregato delle società operative in portfafoglio abbia raggiunto circa **110 M** di € (**+55%** YoY).

Gabriele Ronchini
Fondatore ed Amministratore Delegato Digital Magics

AWorld S.r.l. Società Benefit

Overview.

Fondazione: **2018** Settore: **Fintech - Insurtech** Startup Innovativa: **Sì**

AWorld Srl SB è una startup e società benefit che ha sviluppato una innovativa soluzione per la formazione, l'engagement, la misurazione di impatto e la behavioural change in ambito sostenibilità.

L'attività della startup ruota intorno al progetto AWorld Platform, una piattaforma costruita su un'infrastruttura tecnologica a microservizi di natura serverless.

L'azienda ha sviluppato una propria metodologia, **l'IMPACT ENGAGEMENT**, che consente ad aziende e istituzioni di informare, educare, tracciare e incentivare i propri stakeholder (clienti, dipendenti, cittadini, studenti, pubblico) sui temi della sostenibilità ambientale, personale e sociale, favorendo la creazione di una cultura della sostenibilità.

"AWorld in Support of ACTNOW" è la mobile app proprietaria, sviluppata secondo le logiche dell'Impact Engagement (Awareness, Engagement e Misurazione di Impatto) scelta dall'Organizzazione delle Nazioni Unite come applicazione ufficiale in supporto alla campagna mondiale contro il climate change ACTNOW. L'app guida le persone verso uno stile di vita sostenibile utilizzando logiche di gamification, community e misurazione di impatto.

La soluzione viene proposta alle aziende in due modalità a) AWorld Teams: prevede la creazione di Team nell'applicazione "AWorld in Support of ACTNOW". Aziende e istituzioni possono creare Team per coinvolgere i propri stakeholder con contenuti formativi interattivi, discussioni, sfide e classifiche e misurazione di impatto collettiva.
b) AWorld Core: prevede l'integrazione delle funzionalità e dei contenuti di AWorld nelle applicazioni/piattaforme/siti web di terze parti attraverso un modello SaaS per consentire alle aziende di coinvolgere e premiare i propri stakeholder.

I risultati raccolti attraverso Teams e Core (azioni generate, metriche di impatto, percorsi educativi) forniscono una reportistica, basata sui Sustainable Development Goal dell'ONU, che può essere inserita nei bilanci di Sostenibilità, DNF, ESG o nella rendicontazione delle attività sostenibili e di comunicazione.

Team.

- **Alessandro Armillotta** Co-founder CEO
- **Marco Armellino** Co-founder Presidente
- **Alessandro Lancieri** Co-founder CTO
- **Stefania Farina** Head of Sustainability
- **Anna Olivero** Editor in Chief
- **Rossella Meo** Program Manager
- **Andrea Grieco** Head of Impact

Revenue Model.

I modelli distributivi di AWorld sono:
- AW Teams (B2B2C): Costo annuale basato sul numero di utenti, piano educativo e challenge;
- AW Core (B2B): modello SaaS con un costo di setup iniziale e fee mensili.

Obiettivi strategici.

- Sviluppo di algoritmi di tracking e analisi dell'impatto attraverso alternative data.
- Ulteriore sviluppo del sistema di integrazione con software aziendali, in modo da costruire un ecosistema di partner in ambito internazionale e diventare la piattaforma di riferimento del settore.
- Integrazione di dati di consumo reali per aiutare la comprensione da parte degli utenti del proprio impatto e suggerire il miglioramento delle abitudini di consumo individuali.
- Sviluppo del modello B2B2C.

Driver di crescita.

- Data di Lancio: **23 Settembre 2020**
- N° aziende partner: **40+**
- N° Utenti: **250K+**
- N° Azioni sostenibili generate dagli utenti: **5M+**
- Stipulati contratti AWorld Teams con: Mediolanum, TIM, IREN, Capgemini, VANS, Cognizant, Schlumberger, Dentsu, Davines, Compagnia di Sanpaolo, Fondazione Enel, Grundfos, Mondadori, Cognizant, Bayer, Roche, Bricoman.

Investimenti previsti.

- Sviluppo tecnologico e R&D
- Sviluppo commerciale e marketing
- Risorse umane (ampliamento team)

Trend di Mercato.

$ 150 Mld
mercato US stimato per il 2021 dei prodotti sostenibili (Fonte: Nielsen)

€ 1,1 Trilioni
gli investimenti in fondi ESG per il settore dell'asset management in €pa alla fine di giugno 2019, con tasso di crescita annuo del **12%**

A settembre del 2020 Ursula von der Leyen, presidente della Commissione Europea, annuncia che il **37%** di Next Generation EU (Recovery Fund) sarà speso per gli obiettivi del Green Deal.

Principali risultati finanziari.

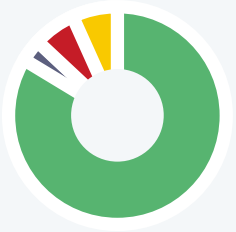
- Fatturato 2020: **€ 53 K**
- Fatturato 2021: **€ 475 K**

Key Investors.

- Digital Magics
- ACCELERORA Digital Magics (CDP Venture Capital Sgr-Fondo Nazionale Innovazione) - Convertendo
- Oscar di Montigny

Compagine societaria*.

85,55% Founders
1,26% Employees
6,42% Digital Magics
6,77% Investors



*Fully Diluted post conversione

Round di investimento.

Round
€ 2 M

Data Round
Ongoing

Sito e news.

www.aworld.org
https://actnow.aworld.org/

BikeRoom S.r.l

Overview.

Fondazione: **2019** Settore: **E-commerce/Markertplace** Startup Innovativa: **Sì**

Bike-room.com è la piattaforma online dove è facile, innovativo e sicuro comprare e vendere una bicicletta d'alta gamma, autentica e certificata. Biciclette dei migliori marchi, ma anche usate provenienti da venditori di tutto il mondo e biciclette dei team professionistici, rese disponibili a tutti gli appassionati.

L'idea nasce sia dalla volontà di preservare il forte valore emozionale di ogni bicicletta, sfruttando il principio dell'economia circolare per un pianeta più sostenibile, che per soddisfare l'esigenza delle case costruttrici di accogliere nel proprio ecosistema nuovi clienti finora difficilmente raggiungibili attraverso la propria rete distributiva.

Team.

- **Matteo Maruzzi** CEO
- **Simone Matrone** COO
- **Denis Moretti** Sales Manager
- **Alessandro Confalonieri** CMO
- **Piergiuseppe Isonni** CTO

Revenue Model.

Sulla piattaforma si possono trovare biciclette dai € 1.000 ai € 12.000, le revenue derivano da un markup effettuato dall'acquisto di biciclette da privati, negozi, distributori e case costruttrici e rivendute ai clienti di tutto il mondo.

Driver di crescita.

- Nr clienti: **350**
- Nr utenti registrati: **8.000**
- Fatturato 2021: **€ 600.000**
- Carrello medio: **€ 3.700**

Obiettivi strategici.

- Superamento di **€ 1 M** fatturato nel 2022
- Sviluppo dashboard proprietaria di caricamento e gestione dati
- Sviluppo piattaforma e-commerce custom

Investimenti previsti.

- L'implementazione di una dashboard proprietaria di caricamento e gestione dati
- L'integrazione totale del software di CRM (Hubspot) per potenziare le azioni di inbound marketing e customer acquisition
- Lo sviluppo di una piattaforma ecommerce "custom" per rendere ancora più efficace l'esperienza utente

Trend di Mercato.

€ 95 Mld
valore della vendita di biciclette superato nel 2020

€ 47.5 Mld
stima del valore del mercato usato bici globale

I principali driver del mercato attuale sono rappresentati dall'effetto della pandemia (**€ +10 Mld YoY**)

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2020: **€ 173.000**
- Fatturato 2021: **€ 600.000**
- Fatturato previsto 2022: **€ 1.6M**

Key Investors.

- Alicrowd
- CDP
- Digital Magics

Compagine societaria.

46,3% Founders
38,27% Investors
15,43% Digital Magics

Round di investimento.

Round
€ 500K

Valutazione post-money
€ 2.6M

Data
01/2022

Sito e news.

www.bike-room.com

Crea (InsurTech MGA Ltd)

Overview.

Autorizzazione: **2017** Settore: **Fintech - Insurtech** Startup Innovativa: **Sì**

Crea è un Digital Managing General Agent (MGA) che, attraverso la sua SaaS platform, rivoluziona il lavoro degli agenti e broker assicurativi ridefinendo il processo di sottoscrizione ed erogazione delle polizze assicurative.

Il processo di erogazione di una polizza, che si compone di tre elementi: individuazione del rischio, definizione del prezzo ed emissione della polizza, è stato completamente ridisegnato, riducendo il tempo necessario per emettere una polizza da una settimana a una quindicina di minuti.
Tutto questo è possibile grazie alla tecnologia di CREA basata sul Policy Builder Language, un linguaggio proprietario che permette di digitalizzare qualunque polizza assicurativa e lo scambio di informazioni tra i vari attori in tempi ridotti. Il modello costruito riesce a prezzare il rischio in modo automatico ed assicura che la filosofia di sottoscrizione del prodotto venga rispettata. La certificazione e i mandati ottenuti dall'azienda permettono di emettere il certificato assicurativo direttamente durante la visita al cliente. In alcuni casi, Il profilo di rischio creato dall'intermediario viene arricchito con i dati di varie fonti e con database esterni. Il modello dati costruito viene poi esaminato da un algoritmo proprietario di Machine Learning, che permette di automatizzare gran parte del lavoro del sottoscrittore e di migliorare la valutazione del rischio assicurato. Questo procedimento è stato nominato: Augmented Underwriting.
Il Tempo di digitalizzazione di un prodotto è ridotto da 2 mesi a 5 giorni e il processo di erogazione della polizza all'utente finale da qualche settimana a qualche decina di minuti.

CREA è una Saas platform, cloud based, che può essere facilmente implementata all'interno del processo assicurativo. L'azienda ha già lanciato delle soluzioni white-label e a luglio 2019 ha lanciato anche un'interfaccia API per facilitare l'integrazione con i partner.

A gennaio del 2021 CREA ha comunicato il completamento di un round di investimento per oltre 2 Milioni di € che vede l'ingresso nel capitale, in ottica di partnership industriale, di Step S.p.A., leader in Italia nell'offerta di soluzioni e servizi per l'efficientamento della gestione di reti di filiali e punti vendita dei maggiori gruppi bancari e assicurativi. Al round hanno partecipato diversi investitori, tra cui CDP Venture Capital Sgr, attraverso il Fondo Acceleratori, con l'obiettivo di stimolare una crescita sostenibile dell'ecosistema innovativo italiano e un incremento delle capacità competitive del nostro Paese a livello internazionale.
Con l'ingresso di Step nella compagine sociale, CREA punterà a posizionarsi anche nel settore bancassurance: l'accordo raggiunto aiuterà le banche a rafforzare la propria capacità distributiva sui canali fisici e digitali, incrementando i volumi dei premi erogati ed il portafoglio dei prodotti offerti alla clientela.

Team.

- **Feliciano Lombardi** Co-Founder e CEO
- **Mike Galasso** Co-Founder e CPO
- **Nicola Donadio** CTO

Revenue Model.

Fee sull'importo del premio erogato.

Obiettivi strategici.

- Ampliamento della rete di agenti/broker
- Ampliamento della gamma prodotti e servizi
- Posizionamento nel segmento Bancassurance, trainato dall'ingresso di STEP nella compagnia
- Espansione in ulteriori territori Europei e mondiale

Driver di crescita.

- Prodotti Assicurativi Digitali: **40 + 12 in progress**
- Totale intermediari registrati: **1.112**
- Agenti/Broker attivi: **705**
- Polizze emesse dall'inizio dell'attività: **70K**

Risultati 2021:

- Polizze emesse: **21K +24%** Vs 2020
- Ricavi netti: € **436K +35%** Vs 2020
- Totale intermediari registrati: **1.012**

Investimenti previsti.

- Sviluppo tecnologico e di prodotto
- Sviluppo commerciale e marketing
- Ampliamento del team

Trend di Mercato.

€ 3.904 Mld
raccolta premi globale nel 2019 (**+3,4%** sul 2018), di cui **€ 2.399 Mld** nel Vita e **€ 1.507 Mld** nei danni

€ 150 Mld
raccolta premi nel mercato italiano nel 2020 (**+3,5% sul 2019**).

Principali risultati finanziari.

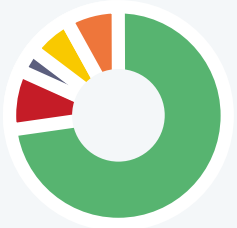
- Premi erogati al 2021: **€ 30 M**
- Gross Revenue 2021: **€ 2.7 M**
- Net Revenue 2021: **€ 1.2 M**
- **4 nuovi mandati assicurativi**

Key Investors.

- DM
- Velocity
- Step Spa
- CDP

Compagine societaria.

72,83% Founders & Employees
9,06% Digital Magics
2,07% Velocity
7,87% Step Spa
8,17% Investors



Round di investimento.

Round
€ 1.1 M

Valutazione post-money
€ 7.1 M

Data Round
12/2020

Sito e news.

www.crea-assicurazioni.com

Evenfi (Criptalia S.r.l.)

Overview.

Fondazione: **2018** Settore: **Fintech - Insurtech** Startup Innovativa: **Sì**

EvenFi è il nuovo nome di Criptalia srl. **EvenFi è la piattaforma di investimento per l'economia reale che permette agli investitori privati e istituzionali di investire in PMI e startup generando impatto sociale e rendimento**. Fornisce alle aziende la possibilità di ottenere finanziamenti in tempi brevi e ai risparmiatori l'opportunità di investire su progetti aventi un tasso d'interesse che varia dal 7% all'11%, senza alcun costo di commissione da un importo minimo di 20 €.

Investire nei progetti di EvenFi, oltre all'opportunità di ottenere dei buoni rendimenti, permette anche di contribuire attivamente al rilancio economico dei contesti nei quali operano le realtà produttive che richiedono un finanziamento. A monte della *mission* di Criptalia vi è infatti la convinzione che investire in Piccole e Medie Imprese significhi innescare un circolo virtuoso in grado di generare effetti positivi sull'economia reale.

Team.

- **Diego Dal Cero** CEO & Co-Founder
- **Matteo Vallin** Co-Founder
- **Mattia Rossi** CTO & Co-Founder
- **Federico Shaw** CFO
- **Marco Nigris** Country Manager Spain & Portugal
- **Giuseppe Scapola** Head of Business Development
- **Matteo Rossi** Head of Marketing

Revenue Model.

La piattaforma di EvenFi non prevede alcun costo per l'utente. L'iscrizione alla piattaforma è gratuita e gli investitori ricevono per intero gli interessi pagati dalle aziende, senza alcuna commissione né sul deposito né sullo scambio sul mercato secondario.
Le revenue di EvenFi derivano esclusivamente dalle *success fee*, ovvero commissioni sul capitale ricevuto che le aziende pagano al raggiungimento dell'obiettivo minimo previsto dalla loro campagna di finanziamento. L'importo della commissione varia dal 3% al 6% a seconda delle caratteristiche dei singoli progetti.

Obiettivi strategici.

- Aumentare il numero d'investitori attivi
- Aumentare i servizi disponibili per i clienti business
- Stabilire relazioni con investitori istituzionali

Driver di crescita.

- **€ 2,3 M raccolti** nel 2020 per un totale di **23 progetti** finanziati
- **€ 15 M raccolti** su **160 progetti** finanziati
- **+18.000 utenti attivi**
- Presenza in Italia, Spagna e Portogallo
- Fatturato obiettivo 2022: **€ 1,5 M**

Investimenti previsti.

- Sviluppo tecnologico di nuove funzionalità, integrazione PSD2
- Ottenimento dell'autorizzazione come AISP da Banca d'Italia
- Sviluppo commerciale e marketing
- Espansione internazionale (Spagna, Portogallo, resto EU e USA)

Trend di Mercato.

€ 230 M
stima del mercato Peer-to-Business in Italia 2021.

€ 500 M
in Europa

CAGR 30%
stimato in crescita del mercato del P2B tra il 2020 e il 2027, raggiungendo **558 Mld di dollari**.

Principali risultati finanziari.

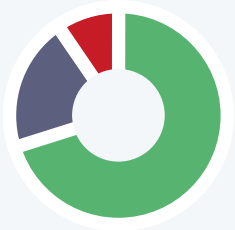
- Fatturato 2020: **€ 107 K** (**+800%** rispetto al 2019)
- Fatturato 2021: **€ 500 K** (**x5** rispetto a 2020)
- Rendimento del portafoglio: **~6,79%**

Key Investors.

- Digital Magics
- CDP Venture Capital SGR (Fondo Nazionale Innovazione)
- CRIF SpA

Compagine societaria.

70,04% Founders
20,44% Investors
9,52% Digital Magics



Round di investimento.

Round
€ 440 K

Valutazione post-money
€ 6.44 M

Data Round
12/2021

Sito e news.

www.evenfi.com

HYPERLOOPTT

Hyperloop Transportation Technologies Inc.

Overview.

Fondazione: **2013** Settore: **Transportation**

***Hyperloop Transportation Technologies*, nota anche come HTT, è una società di ricerca americana nata per sviluppare un sistema di trasporto rivoluzionario basato sul concetto di Hyperloop, già immaginato da Elon Musk nel 2013.**
Il progetto prevede lo sviluppo di una tecnologia per il trasporto ad altissima velocità: una capsula che levita su un campo magnetico e viaggia all'interno di un tubo a bassa pressione realizzato per ridurre al minimo la resistenza. L'aria viene convogliata verso la parte posteriore del treno grazie a un compressore, che permette di raggiungere velocità superiori ai 1.200 km/h e con un bassissimo consumo di energia elettrica.
Il sistema è stato progettato con i massimi standard di sostenibilità, grazie ai pannelli solari posti lungo tutta la parte superiore dei tubi e grazie a un sofisticato sistema di recupero energetico.

HTT è caratterizzata da un originale modello che prevede il coinvolgimento in equity (stock-option e warrant) delle centinaia di professionisti e aziende che collaborano attivamente al progetto, consentendo di ridurre al minimo i costi di sviluppo.

Nel 2019 la Società ha realizzato a Tolosa la prima tratta sperimentale e ha condotto uno studio di fattibilità che ha dimostrato la fattibilità e l'economicità di una tratta che connette Cleveland, Chicago e Pittsburgh negli US. Continua l'impegno nello sviluppo tecnologico grazie al perfezionamento di diversi accordi strategici:

- Prodotte le valvole di isolamento di sicurezza, componenti critiche per il sistema, secondo specifiche precise dalla californiana GNB KL Group.
- Annunciato l'accordo tra HTT e Icomera finalizzato all'implementazione di rete radio e fibra che fornirà connettività internet ai passeggeri oltre a fornire funzioni di comunicazione critiche e sicure.
- Hitachi investe in HTT, fornendo la sua tecnologia ERTMS per lo sviluppo di sistemi di controllo, automazione, segnalazione e gestione del traffico per le capsule di Hyperloop.
- HTT annuncia l'accordo con Altran per il coinvolgimento di un centinaio di ingegneri Altran al fine di accelerare lo sviluppo dei sistemi hyperloop di traffico commerciale passeggeri all'impianto.
- Ferrovial, leader delle infrastrutture di trasporto, firma un accordo quadro con HyperloopTT per analizzare insieme le opportunità sui progetti hyperloop negli Stati Uniti.

Team.

- **Dirk Ahlborn** Founder, Chairman
- **Andres De Leon** CEO
- **Andrea La Mendola** Chief Global Operating Officer
- **Juan Quintana** Senior Advisor
- **Rob Miller** Chief Marketing Officerl

Revenue Model.

Attualmente gli introiti sono esclusivamente riconducibili agli studi di fattibilità, ai sussidi e all'advertising.
A partire dal 2022, quando la fase di sviluppo sarà completata, il modello di ricavi sarà basato sulla concessione delle licenze relative alla tecnologia *HyperloopTT*.

Investimenti previsti.

- Sviluppo tecnologico di nuove funzionalità, integrazione PSD2
- Ottenimento dell'autorizzazione come AISP da Banca d'Italia
- Sviluppo commerciale e marketing
- Espansione internazionale (Spagna, Portogallo, resto EU e USA)

Driver di crescita.

- **40** brevetti prodotti
- **10** global agreements
- **+800** persone coinvolte in meno di 5 anni in più di 40 paesi
- **50** key industrial partners
- **55** trademarks
- Stima valore del brand Hyperloop™ (di proprietà HTT) **$ 7 Mld**
- A Marzo 2021 HyperloopTT si unisce al Global Compact delle Nazioni Unite e annuncia un progetto di struttura sostenibile su larga scala
- HyperloopTT e l'Università Federale di Rio Grande do Sul in Brasile, hanno finalizzato il primo studio di fattibilità di hyperloop del Sud America

Obiettivi strategici.

2021: Primo prototipo commerciale ad Abu Dhabi (Expo 2021)

Trend di Mercato.

$ 1.35 Mld	$ 6.34 Mld	37%	34%	20%	9%
valore stimato per il 2022 dell'Hyperloop Technology market	mercato potenziale con un CARG del **+47,20%** fino al 2026*	quota di mercato prevista per il Nord America	quota di mercato prevista per l'Europa	quota di mercato prevista per regioni APAC	quota di mercato prevista per Rest of the World

Attualmente il principale competitor di Hyperloop TT è Virgin Hyperloop One, il quale ha raccolto indicativamente $ 200 Milioni nel Maggio 2019.

*Fonte: MarketsandMarkets/ "Hyperloop Technology Market - Global Forecast to 2026"

Compagine societaria.

6,45%
Digital Magics in Jumpstarter

87,6%
Jumpstarter in HTT

3,14%
Digital Magics in HHT fully diluted*

*con valuation di **$ 700 M** (stimando l'apporto derivante dall'esercizio delle stock options e dei warrant assegnati ai partner operativi del progetto)

Round di investimento.

Round
$ 50 M
Valutazione post-money
$ 450 M
Data Round
2017

Nel 2020 sottoscritti convertible notes per circa **$ 7 M** da Hitachi Rail STS e altri investitori

Sito e news.

www.hyperloop.global

Macingo Technologies S.r.l.

Overview.

Fondazione: **2014** Settore: **Transportation** PMI Innovativa: **Sì**

Macingo è la più grande community italiana che permette la condivisione di trasporti di merce ingombrante (auto, moto, traslochi di mobili, trasporti per le aziende, barche, strumenti musicali, attrezzature sportive, abbigliamento e vari). Il sistema permette di creare un match tra chi deve effettuare un trasporto e i trasportatori che hanno ancora spazio disponibile, abbattendo così i prezzi fino al 50% per chi acquista e aumentando il fatturato di chi realizza il trasporto stesso.

Ad oggi la *community* di Macingo conta oltre 2.000 trasportatori. Macingo ha intercettato in poco tempo una fetta importante della domanda *online* di trasporto di merce ingombrante, ritagliandosi da subito un posizionamento competitivo solido e profittevole.

Team.

- **Daniele Furfaro** CEO
- **Fabio Baleani** Chief Web Officer
- **Samuele Furfaro** CFO
- **Antonio Bonfiglio** Information Technology Director
- **Simone Coppini** Full Stack Net Developer

Revenue Model.

Macingo ha una piattaforma *unica* dove è possibile per privati e aziende richiedere e pagare il trasporto.

Il sistema, in futuro, offrirà in automatico un preventivo e sarà in grado di affidare istantaneamente il trasporto prenotato a uno dei trasportatori della *community*. L'obiettivo è quello di strutturare un servizio veloce e flessibile, in linea con le esigenze delle piccole e medie imprese italiane e dei privati.

Obiettivi strategici.

- Consolidamento della leadership nel mercato italiano;
- Introduzione dell'offerta per la clientela business;
- Ingresso nei mercati esteri di Francia e Spagna.

Driver di crescita.

2021 Risultati:

- **9.763 Trasporti venduti**, +41,6% rispetto al primo semestre 2020 (6.895 trasporti venduti)
- **€ 346 K** Margine lordo, +39,5% rispetto al primo semestre 2020 (€ 248 K)
- **€ 2.7 M** di fatturato, +80% rispetto al 2020

Investimenti previsti.

- Marketing e comunicazione;
- Sviluppo rete di vendita commerciale;
- Sviluppo tecnologico (tracciamento; applicazione *blockchain*).

Trend di Mercato.

€ 100 Mld

dimensione del mercato trasporto di merci ingombranti online in Europa, di cui il **50%** è rappresentato da Francia, Germania, Inghilterra, Polonia e Spagna, nei quali operano **1.5 M** di aziende di trasporto.

€ 8 Mld

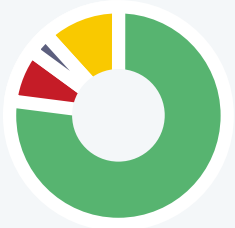
Il mercato italiano nel quale operano **113.000 aziende** di cui **80%** "padroncini".

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2018: **€ 500 K** (vs € 266K 2017, +88%)
- Fatturato 2019: **~€ 1.14 M** (vs € 500 K 2018, +128%)
- Fatturato 2020: **1.6 M** (in crescita nonostante Covid19)
- Fatturato 2021: **2.7 M** (stimato, + 80% rispetto all'anno precedente)

Compagine societaria.

77,07% Founders
7,95% Digital Magics
3,35% Factory Accademia
11,63% Mecar



Round di investimento.

Round
€ 2 M

Data Round
Ongoing

Sito e news.

www.macingo.com

nCore S.r.l.

Overview.

Fondazione: **2017** Settore: **Enterprise Software** Startup Innovativa: **Sì**

nCore è una startup innovativa che ha sviluppato una tecnologia in grado di gestire l'intero processo di ricerca e selezione del personale.
La piattaforma, tramite intelligenza artificiale e modelli predittivi, lavora sulle informazioni raccolte tramite form, questionari, video interviste pre-registrate e interviste live gestite dal software in tutto il percorso del candidato.

nCore HR, grazie alla sua originale *candidate experience*, permette una conversione elevata e quindi una raccolta dei candidati maggiore rispetto ai servizi che operano nello stesso perimetro, anche nella ricerca dei profili più complessi (per esempio: sviluppatori software).

nCore HR, inoltre, è particolarmente interessante per tutte le aziende che hanno l'esigenza di organizzare, controllare e mantenere un processo trasparente e personalizzato della selezione, mantenendo le compliance definite dal GDPR e dall'ISO.

Nelle divisioni HR e nelle società che offrono il servizio di ricerca del personale in outsourcing, nCore HR riduce di circa il 60% l'effort sulle attività di routine in quanto queste vengono completamente assolte dal sistema.

nCore HR oggi è usato da candidati e recruiter di tutto il mondo ed è attualmente disponibile in 11 lingue.

Team.

- **Enrico Ariotti** Founder e CEO
- **Aldo Toja** Founder e CTO

Revenue Model.

nCore HR è un applicativo SaaS. Il modello di business di nCore HR si adatta economicamente a qualsiasi dimensione aziendale, basando il valore del pacchetto servizi sulla quantità di recruiting manager che operano in nCore HR. Ulteriori variabili sono dettate dai servizi opzionali acquistabili al bisogno.

Stream principale:
- Canone mensile ricorrente basato sulle utenze (normalmente recruiter, line manager, etc.)

Stream ulteriori:
- Fee di setup iniziale di configurazione del servizio
- Markup su vendita di prodotti integrati in nCore HR come ad esempio Assessments di Soft & Hard Skill, etc.

Investimenti previsti.

- Sviluppo commerciale
- Marketing

Driver di crescita.

2018 vs 2021
- MRR: 3K vs **50K**
- Numero di dipendenti: 1 vs **11**
- Numero video registrati: 3.000 vs **500.000+**
- Candidature ricevute: 4.800 vs **10.000.000+**
- Annunci di lavoro creati: 500 vs **300.000+**

Obiettivi strategici.

- Acquisizione del 10% del mercato italiano di riferimento (aziende 500-7000 dipendenti)
- Ingresso mercato spagnolo (2022)
- Ingresso mercato nordics (2022)
- Ingresso mercato francese (2023)

Trend di Mercato.

$ 35.68 Mld
Mercato HR Tech globale: crescita prevista nel 2028 (da **$ 24 Mld** nel 2021) con un **CAGR del 5,8%**

€ 1 Mld
Mercato HR Tech italiano: fatturato nel 2018

Principali risultati finanziari.

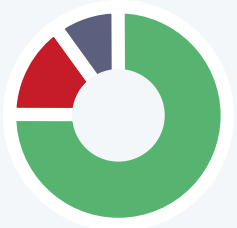
- Fatturato 2018: **€ 34.700**
- Fatturato 2019: **€ 300.100**
- Fatturato 2020: **€ 446.300**
- Fatturato 2021: **€ 600.000**

Key Investors.

- David Mascarella
- Ivan Fioravanti

Compagine societaria.

75% Founders
15% Digital Magics
10% Investor



Round di investimento.

Round
€ 400 K

Valutazione post-money
€ 4.4 M

Data Round
09/2018

Sito e news.

www.ncorehr.com
www.blog.ncorehr.com

Prestiamoci S.p.A.

Overview.

Autorizzazione: **2009** Settore: **Fintech - Insurtech** PMI Innovativa: **Sì**

Prestiamoci è la piattaforma italiana di *P2P Lending* che investe nei prestiti insieme ai propri clienti con conseguente allineamento di interessi. La società ha due licenze (finanziaria e istituto di pagamento) ed è vigilata da Banca D'Italia.

Prestiamoci S.p.a. è una finanziaria autorizzata ex art 106 che controlla PituPay S.p.A., istituto di pagamento.

Prestiamoci origina i crediti, gestisce i flussi di incasso, i pagamenti e il recupero crediti; propone ai Prestatori l'attività di impiego in prestiti in forma non professionale. Prestiamoci è anche originator e master servicer di operazioni di cartolarizzazione.

È la prima piattaforma in Italia e la dodicesima piattaforma in Europa continentale per importi mensili erogati.

Team.

- **Daniele Loro** CEO
- **Michele Novelli** Chairman
- **Monica Botti** Board Member
- **Roberto Tonni** Chief Marketing Officer
- **Donato Raheli** Chief Risk Officer

Revenue Model.

La natura finanziaria di Prestiamoci le permette investimenti diretti in prestiti e la realizzazione di meccanismi di investimento rapidi tramite cessione di pacchetti diversificati di crediti *performing*.

- La commissione annua di partecipazione al *marketplace* di Prestiamoci è pari al 1% delle somme impiegate.
- L'apertura del conto di pagamento e l'utilizzo del mercato secondario dei prestiti.
- Le commissioni di gestione del servizio per i richiedenti (commissioni di erogazione, gestione del credito e servizi di pagamento) sono circa il 7% delle somme erogate
- Servizi evoluti per investitori qualificati possono richiedere compensi da definire individualmente.
- Realizzazione di due operazioni di cartolarizzazione per le quali svolge attività remunerata di *servicing* per i portafogli cartolarizzati.

Investimenti previsti.

- Sviluppo tecnologico per servizi B2B e di prodotto B2C
- Sviluppo commerciale

Driver di crescita.

- **1° piattaforma** in Italia e **12° piattaforma** in Europa Continentale
- **+30%** di crescita dello stock di prestiti nel 2021
- **10.100** clienti
- **€ 62 M** di finanziamenti complessivamente erogati a dicembre 2021 (**vs € 44 M** a dicembre 2020)
- Raggiunti **3 M** di erogato al mese

Obiettivi strategici.

- Diventare la prima piattaforma in Italia per gli investimenti in lending originato direttamente o facilitato per altri operatori
- Aumentare la base clienti, continuando a mantenere alta l'attenzione al rischio di credito
- € 100 M di erogato annui
- 70% dei finanziamenti da parte di investitori istituzionali con nuove cartolarizzazioni
- Rendimento del 5.5%

Trend di Mercato.

>50% CAGR
tra 2019 e 2024

$ 900 Mld
Dimensione del mercato previsto nel 2024 (era circa **$ 26 Mld** nel 2015 e **$ 140 Mld** nel 2019).

€ 4.4 Mld
P2P Consumer Lending in Europa nel 2019, con tassi di crescita superiori al **25%** nell'ultimo trimestre dell'anno.

In Italia, l'erogato a giugno del 2021, con circa **€ 165 M** negli ultimi 12 mesi, ha raggiunto la quota complessiva di **€ 490 M** generati dalle principali piattaforme italiane in questo segmento: **Prestiamoci, Smartika, Soisy** e **Younited Credit** (**+50%** rispetto al IH 2020).

Principali risultati finanziari.

- Fatturato lordo a dicembre 2021: **€ 3,0 M**
- Importo erogato a oggi nel 2022: **€ 4 M** (vs 2,5. MLN del 2021)
- Rendimento del portafoglio, al netto delle perdite attese al **4%**

Key Investors.

- Innogest SGR S.p.A.
- Banca Sella Holding
- Pitagora/CR Asti
- Club Italia Investimenti
- Roberto Condulmari
- Pietro Boroli

Compagine societaria.

- **12,44%** Founders - Management
- **11,02%** Digital Magics
- **10,46%** Innogest SGR
- **23,04%** Investitori istituzionali*
- **43,04%** Investors

*3 gruppi bancari

Round di investimento.

Round
€ 2.1 M

Valutazione post-money
€ 12.4 M

Data Round
07/2021

Sito e news.

www.prestiamoci.it

Talent Garden S.p.A.

Overview.

Fondazione: **2011** Settore: **Enterprise software** Startup Innovativa: **No**

Talent Garden è il più grande player europeo nella digital education per dimensione e footprint geografico. Dopo essersi affermata portando il modello del coworking in Italia, da sempre interpretato nel suo valore di networking e sviluppo delle competenze oltre lo spazio, Talent Garden è cresciuta in modo importante nel mondo dell'educazione digitale rivolta a studenti, professionisti e grandi aziende europee.

Offre, in tutta Europa, corsi part-time e full-time, masterclass e workshop sui grandi temi del digitale: cyber security, coding, dati, design e user experience, digital marketing, digital transformation e digital HR.
Nel 2021 acquisisce il 54% di Hyper Island, una delle più grandi Business School Europee con più di 25 anni di storia nella digital education, espandendo la presenza geografica del gruppo in 12 mercati, consolidando il mercato "nordics" e aprendo a UK (sia Londra che Manchester) oltre alla presenza globale di Singapore, Brasile e Nord America e Asia Pacifica

I 22 campus ospitano la community di oltre 4500 innovatori e grazie alla propria formula di membership, consente ai propri membri (società, startup, gruppi di professionisti, individui) di utilizzare il proprio posto di lavoro e di apprendimento in qualsiasi sede del network.

Team.

- **Davide Dattoli** Founder e Executive Chairman
- **Irene Boni** CEO
- **Lorenzo Maternini** Vice Presidente
- **Marco Ferrari** Chief Corporate Officer
- **Edoardo Giovanni Raimondi** CFO

Revenue Model.

Il modello di business è basato sull'integrazione di tre linee di ricavo:

- Digital education per individui;
- Corporate Learning per Aziende;
- Spazi di co-working.

Driver di crescita.

- **5.000** studenti in Europa e Singapore, UK e Brasile
- **22** Campus in **12** Paesi
- **+1.700** eventi dedicati all'innovazione
- La prospettiva della società è quella di quotarsi nei prossimi anni.

Obiettivi strategici.

- Sviluppo dell'attività di *education* con l'incremento dell'offerta formativa e con la costruzione di partnership strategiche.
- Sviluppo dell'attività di formazione e change management in collaborazione con le grandi aziende.

Investimenti previsti.

- Risorse Umane
- Ampliamento offerta formativa
- Sviluppo con aperture di 3 campus nel Sud Italia

Trend di Mercato.

€ 5 Mld
Il mercato della digital education nella sola Europa, è uno dei settori in più rapido sviluppo

Entro il 2025 le Corporate avranno il bisogno di lavorare sul reskilling del **50%** dei propri dipendenti

97 M
nuove posizioni lavorative perviste con competenze digital e circa **3 persone su 5** subiranno l'impatto dello "skill mismatch".

Principali risultati finanziari.

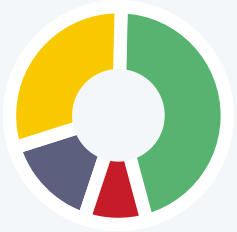
- Fatturato 2018: **€ 9.3 M**
- Fatturato 2019: **€ 16.7 M** (**+80%**)
- Fatturato 2020: **€ 13.7 M**
- Fatturato 2021: **€ 36 M**

Key Investors.

- TIP Tamburi Investment Partners S.p.A.
- Family office e investitori italiani fra cui le famiglie Angelini, D'Amico, Dompè, Marzotto, Drago e molti altri
- Il Fondo Indaco Ventures e CDP Venture Capital SGR (Fondo Nazionale Innovazione)
- Social Capital del famoso venture capital della Silicon Valley Chamath Palihapitiya

Compagine societaria.

45,39% Founders
9,22% Digital Magics
15% TIP
30,39% Investors



Round di investimento.

Round
€ 60 M
equity raccolti dall'inizio

Data Round
2019

Nel 2020 e 2021 collocati due convertendi per ulteriore crescita

Sito e news.

www.talentgarden.com

Viceversa S.r.l.

Overview.

Fondazione: **2021** Settore: **Fintech - Insurtech** Startup Innovativa: **Sì**

Viceversa immagina una nuova modalità di finanziamento basata su trasparenza e tecnologia per supportare le aziende in una crescita sostenibile ed etica.

L'obiettivo di Viceversa è offrire alternative basate sui dati, che siano rapide e flessibili senza diluizione e garantire opzioni di capitale gratuite alle aziende digitali europee, consentendo loro di aumentare la propria crescita grazie a strumenti di business intelligenti.
Gli operatori finanziari tradizionali non utilizzano i dati disponibili per creare valore e offrire nuove soluzioni finanziari.

L'approccio basato sui dati e la flessibilità di RBF stanno mostrando la capacità di sostituire qualsiasi altra soluzione di crescita o capitale circolante.

Team.

- **Matteo Masserdotti** CEO & cofounder
- **Pedro Salvi** CFO & cofounder
- **Nicola Mattiello** Head of Portfolio
- **Brian Lee** Head of Finance & Risk
- **Michael Sogos** Senior Software Engineer

Revenue Model.

Il modello di Viceversa si basa su una commissione fissa che può variare dal 5% al 10% sul capitale investito.

Driver di crescita.

- **+53%** tasso di crescita mensile sul valore totale del portfolio
- **+124%** tasso di crescita mensile sui ricavi annualizzati

Obiettivi strategici.

- Consolidare il posizionamento sul mercato italiano
- Espansione strategica delle Operations in alcuni paesi della UE
- Migliorare l'automazione per ampliare il target
- Sviluppare nuove funzionalità per fidelizzare I client attuali

Investimenti previsti.

- Implementazione di nuovi modelli ML
- Sviluppo di nuovi strumenti intelligenti per I clienti

Trend di Mercato.

€ 376 Mld
dimensione del mercato e-commerce nella UE

€ 4 Mld
mercato globale RBF

Principali risultati finanziari.

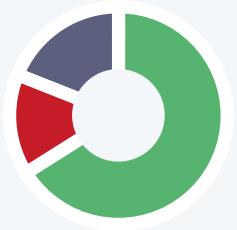
- Raggiunti +350K ARR in 5 mesi di attività
- Redditività del portfolio a doppia cifra

Key Investors.

- Fasanara Capital Limited
- Fabrick SpA
- Digital Magics SpA
- Business Angels

Compagine societaria*.

66% Founders & Employees
15% Digital Magics
19% SOP



*Not fully diluted

Round di investimento.

Round
€ 23 M

Data Round
11/2021

Sito e news.

www.goviceversa.com

ViteSicure (Bridge Insurance Services S.r.l)

Overview.

Fondazione: **2012** Settore: **Fintech - Insurtech** PMI Innovativa: **Sì**

La società Bridge Insurance Services è broker assicurativo fully digital che ha lanciato alla fine del 2019 viteSicure, l'assicurazione vita di nuova generazione.

viteSicure è la prima e, al momento, unica insurtech "vita" del mercato italiano, ha trasformato l'esperienza di acquisto di polizze vita protezione, rendendola accessibile, self-service e istantanea per la moltitudine di famiglie finanziariamente vulnerabili, per i momenti più difficili e imprevedibili della vita.

L'assicurazione vita in Italia è focalizzata su «prodotti risparmio» e ignora la vulnerabilità finanziaria delle famiglie. L'offerta non solo non è allineata ai bisogni delle famiglie, consapevoli dei rischi finanziari legati al verificarsi degli eventi più gravi e imprevedibili della vita (come morte, malattia, perdita del posto di lavoro), ma neppure alle loro nuove abitudini di acquisto: mentre l'acquisto dei prodotti finanziari si sta spostando sul digitale, gli assicuratori tradizionali restano ancora inerti con processi lunghi, complessi e vecchi.

viteSicure è l'unico caso di digital transformation del settore vita: la sua tecnologia di open insurance consente di distribuire on-demand prodotti sostenibili perché accessibili e totalmente paperless. I prodotti, infatti, sono creati direttamente con RGA, il leader mondiale nella riassicurazione vita e malattia, sulla base delle esigenze dei clienti emerse durante la fase di customer discovery. RGA detiene la quota maggiore del rischio e gestisce i sinistri, garanzia di massima affidabilità delle soluzioni di viteSicure. viteSicure ha un accordo di MGA con la compagnia di assicurazione che sottoscrive le polizze.

La sua piattaforma open API ha consentito la creazione di un ecosistema digitale innovativo che rende l'esperienza del cliente innovativa e unica attraverso un semplice e facile customer journey. viteSicure ha pienamente implementato il concetto di «Open Insurance» digitalizzando totalmente il customer onboarding, il marketing funnel e il customer service con un sistema aperto all'interazione con tutta la filiera rilevante per il processo assicurativo: non solo distributore/compagnia, ma anche canali distributivi (B2B2C), utenti finali, piattaforme interne ed esterne per le attività di marketing e il customer service.

Il modello di business è assimilabile ad un abbonamento perché oltre l'80% di clienti paga mensilmente ma il portafoglio polizze distribuite da viteSicure ha una durata media di 19 anni con un long term value che supera 6 volte il costo di acquisizione clienti.

A un anno dal lancio viteSicure è una success story di TrustPilot e la polizza temporanea caso morte è stata riconosciuta da AltroConsumo come miglior prodotto del 2021.

Team.

- **Eleonora Del Vento** Co-founder e CEO
- **Alessandro Turra** Co-founder e CMO
- **Fabrizio Caiani** Senior Advisor for Information Technology
- **Mauro Grandinetti** Board Member

Revenue Model.

viteSicure distribuisce prevalente tramite un modello B2C attraverso:

- i maggiori social media
- i principali comparatori e AltroConsumo Connect
- partners che vogliano innovare la loro offerta e/o la loro modalità di proposizione senza sforzi/ investimenti tecnologici: con viteSicure, l'onboarding dei partners è questione di ore e la soddisfazione dei clienti finali certificata.

viteSicure percepisce dalla Compagnia di assicurazione una provvigione di acquisto e una provvigione ricorrente che viene pagata ogni anno per l'intera durata della polizza. Non sono previste claw back, ovvero rimborsi di provvigioni in caso di storni di Polizza. La durata media delle Polizze di viteSicure è 19 anni per cui LTV è 6 volte il CAC.

Investimenti previsti.

- Sviluppi tecnologici e di prodotto
- Diversificazione canali di marketing
- Ampliamento del Team

Driver di crescita.

- Conversion rate Polizze/Preventivi Salvati: **21%** al 31 dicembre 2020 – **30%** al 31 dicembre 021 - **36%** al 28 febbraio 2022
- Premio medio: **€ 321**
- Commissione Media: **€ 160** sul primo anno e **€ 63** sugli anni successivi
- Durata Media delle Polizze: **19 anni**
- CAC Costo per Polizza: **€ 180**
- LTV (calcolato con coohort analysis): **€1.086**
- Totale Premi Portafoglio: € 12.852.143 - Crescita annua del: **330%**
- Totale Commissioni portafoglio: **€ 2.697.015** - Crescita annua del: **303%**

I primi 2 mesi del 2022 viteSicure ha già emesso il **41%** del totale delle polizze nuove emesse nel 2021.

Obiettivi strategici.

- Lancio Nuovi prodotti per completare soluzioni per le famiglie
- Lancio viteSicure per il target dei Senior
- Sviluppo tecnologico con applicazioni AI
- Sviluppo commerciale B2B2C
- Ampliamento del team
- Internazionalizzazione

Trend di Mercato.

TAM (Italia):

24.6 M di famiglie

(49.2 M individuali)

di cui solo il **6%** assicurati per il caso morte e malattia

€1.203 Mld (Ivass 2019)

14.6 M

SAM Totale Entità

(**32 M** individuali)

Principali risultati finanziari.

- Fatturato 2019: **€ 15.8 K**
- Fatturato 2020: **€ 96.7 K**
- Fatturato 2021: **€ 285 K**

Key Investors.

- Digital Magics
- RGAX, veicolo di investimento di RGA
- Reale Mutua Group

Compagine societaria.

55,05% Founders
40,15% Investors
4,8% Digital Magics

Round di investimento.

Round

€ 1.2 M

Valutazione post-money

€ 5.2 M

Data Round

02/2022

Sito e news.

www.viteSicure.it

DIGITAL MAGICS

Magic is something YOU CREATE

Digital Magics Portfolio Highlights

Aprile 2022.

www.digitalmagics.com

DIGITAL MAGICS

DOL - www.dol.it