

IL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN REALE GROUP

23 Aprile 2026



IL CORPORATE VENTURE CAPITAL IN REALE GROUP

CORPORATE
VENTURING

MEET THE TEAM



ANDREA BIROLO

Head of Group Digital Business,
CVC & Partnerships

andrea.birolo@italiana.it



FRANCESCA BERGERETTI

CVC Specialist

francesca.bergeretti@realemutua.it



LUCA PALAZZI

CVC Specialist

luca.palazzi@realemutua.it

A GLANCE AT THE FUTURE

Nel 2023 il Gruppo Reale ha adottato uno strumento strategico a lungo termine: **l'AMBITION LETTER** — una stella polare per decisioni e iniziative nei prossimi dieci anni.

Obiettivo a 10 anni: **diversificare il business** costruendo tre ecosistemi distinti:



Internazionalizzazione

rafforzare la presenza del Gruppo nei mercati esteri e cogliere nuove opportunità di crescita.



Living Property

Garantire una gestione efficiente del patrimonio immobiliare, sfruttando le reti di partner e concentrandosi sulle esigenze individuali.



Salute

Offrire servizi di assistenza e cura di alta qualità attraverso una rete di partner qualificati.

Acquisizione quota 80%
Gruppo LifeNet



CORPORATE VENTURING IN REALE GROUP | MODELLO DI INVESTIMENTO



STRATEGIA

Corporate Venture Capital industriale e strategico

STRUTTURA

Investimento diretto nell'equity delle startup



STAGE

Seed, early & growth stage

TICKET

Tipicamente tra € 100k e € 500k



% PARTECIPAZIONE

Tipicamente < 20%



DIFFICOLTA' E BARRIERE DA SUPERARE PER FAR FUNZIONARE IL CORPORATE VENTURE CAPITAL

PROCESSO GROUP CORPORATE VENTURE CAPITAL



Supportare il Gruppo nel
PERCORSO di
TRASFORMAZIONE contribuendo
alla crescita del fatturato servizi
e ampliamento dell'offerta
servizi nonché al miglioramento
della redditività e aumento dei
premi assicurativi

SFIDE

- Difficoltà nel coinvolgere gli stakeholder interni a causa di priorità diverse e mancanza di allineamento
- Sfide nel mantenere una comunicazione chiara e un coinvolgimento costante degli stakeholder
- Complessità nel trovare startup adatte alle esigenze e agli obiettivi strategici dell'azienda
- Problemi nell'integrare startup con strutture corporate per differenze operative e decisionali.

COME EVITARE LE TRAPPOLE E FAR FUNZIONARE IL CVC NELLE CORPORATE

DOTARSI DI UN PROCESSO INTERNO



- ✓ Definire un processo da seguire che sia più strutturato possibile
- ✓ Monitorare ogni singola fase di esso

PORTARE A BORDO I C LEVEL E CAPIRE LE LORO ESIGENZE



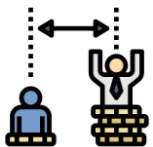
- ✓ Organizzare incontri periodici volti ad indirizzare i pain giornalieri dei clienti interni per poi avviare la fase di scouting di soluzioni
- ✓ Comunicare e condividere elementi che possano aiutare a comprendere il valore che il CVC può creare (e.g. Newsletter interna)
- ✓ Organizzare incontri con i team delle startup in specifici momenti ed anche con una certa frequenza per indirizzare la partnership

DOTARSI DI METRICHE E KPI



- ✓ Occorre tenersi lontani dai classici obiettivi con cui si valutano i business
- ✓ Tali obiettivi devono essere realistici e concreti e non devono essere controproducenti

GESTIRE IL GAP CULTURALE



- ✓ Ogni relazione deve essere basata sull'equilibrio