

Insieme - Executive Summary per Investitori

Data: 11 giugno 2026

1. Visione

Insieme nasce per costruire un nuovo livello di welfare di prossimità: un sistema semplice, digitale ma non freddo, capace di collegare persone anziane e fragili con giovani, associazioni e reti locali per bisogni quotidiani non sanitari.

La visione di lungo periodo include scambio intergenerazionale, crediti sociali, partner territoriali e misurazione dell'impatto. Il servizio oggi, però, fa una scelta più pragmatica: partire da un perimetro operativo chiaro, già costruito e pronto per le prime attivazioni con Comuni, associazioni, enti territoriali e reti locali.

Questo nucleo è:

- capire il bisogno
- trasformarlo in richiesta strutturata
- proporre match credibili
- rendere leggibile il perché del match
- mantenere supervisione e controllo operativo

2. Problema

L'invecchiamento italiano crea una pressione crescente su famiglie, caregiver, Comuni e servizi locali. Secondo ISTAT, al 1 gennaio 2026 gli over 65 sono 14,821 milioni, pari al 25,1% della popolazione. Nel 2023 quasi 6,9 milioni di famiglie erano composte solo da persone di 65 anni e più. Le famiglie unipersonali con almeno 75 anni erano 2,7 milioni.

Questi numeri non raccontano solo un problema di cura professionale. Raccontano anche un problema di accesso, solitudine, piccole commissioni, digitale, orientamento e continuità di relazione.

Molte famiglie non hanno bisogno subito di una badante o di un servizio sanitario. Hanno bisogno di una risposta più leggera:

- una telefonata
- una passeggiata
- una mano con smartphone, SPID, email o videochiamate
- un accompagnamento a una visita
- una spesa leggera
- un chiarimento su bollette o servizi online

3. Perché le soluzioni attuali non bastano

Il mercato mostra segnali di domanda reale, ma resta frammentato. Alcune iniziative sono sociali e locali, ma difficili da scalare senza una rete operativa forte. Altre, come i servizi professionali on demand, sono più strutturate ma anche più costose. I marketplace per badanti rispondono a bisogni continuativi, non ai micro-bisogni quotidiani.

Insieme si posiziona in uno spazio intermedio:

- più strutturato del volontariato informale
- più leggero dell'assistenza professionale continuativa
- più accessibile di una app solo digitale
- più controllabile di un semplice marketplace

4. Soluzione

Insieme è un software per attivare relazioni di supporto leggero e scambio intergenerazionale.

Il prodotto è costruito intorno a quattro principi:

1. Accesso semplice per l'anziano.
2. Matching spiegabile.
3. Supervisione operativa e gestione autonoma della piattaforma.
4. Architettura cloud, integrabile con sistemi esistenti e installabile anche in locale quando necessario.

Il flusso di base è:

1. L'utente entra da web, mobile o Telegram.
2. L'assistente AI aiuta a descrivere il bisogno.
3. Il backend crea una richiesta strutturata.
4. Il matching propone candidati compatibili.
5. L'anziano o la famiglia seleziona uno o più match.
6. Il giovane o l'associazione accetta.
7. Il sistema tiene traccia dello stato e abilita comunicazioni di conferma.

Il servizio può essere:

- erogato in cloud
- installato in locale se policy o vincoli organizzativi lo richiedono
- integrato con sistemi di autenticazione, anagrafiche o procedure già presenti
- gestito in autonomia dal cliente dopo l'avvio

I dati risiedono in Unione Europea. Anche gli scambi con l'intelligenza artificiale restano in EU, non sono usati per addestrare modelli e, se richiesto, possono appoggiarsi a sistemi di

intelligenza artificiale proprietari del cliente.

5. Stato attuale del servizio

Il prodotto non e' solo una presentazione concettuale. Il repository contiene gia':

- web app Flask server-rendered
- database e dati di esempio per attivare il flusso completo
- ruoli anziano, giovane, associazione e admin
- onboarding profilo
- richieste di supporto
- matching con punteggio e motivazioni
- AI provider chain con Mistral primario, Regolo backup e mock locale finale
- chatbot su home, dashboard e app Flutter autenticata
- Telegram Bot API con handoff al web
- API mobile `/api/v1`
- app Flutter Android/Web con chatbot e azioni native confermate
- email opzionali dopo conferma match
- protezioni base per produzione
- architettura pronta per erogazione cloud, integrazioni e installazioni dedicate

Questa base resta volutamente focalizzata: evita per ora SPID reale, Fascicolo Sanitario Elettronico, pagamenti, token reali e servizi sanitari specialistici. La scelta riduce rischio, tempi e complessita', mantenendo aperta l'integrazione con sistemi esistenti quando disponibili.

6. Differenziazione

La differenza non e' solo tecnologica. Insieme parte da una tesi precisa: per gli anziani fragili la tecnologia deve essere invisibile quando serve, conversazionale quando aiuta e supervisionata quando il rischio aumenta.

Per questo il prodotto non punta solo a una app mobile:

- web per operativita', admin e flussi completi
- Telegram come primo canale conversazionale
- app Flutter e API mobile per esperienza autenticata
- AI per trasformare testo libero in dati strutturati e proporre azioni sicure
- integrazione con sistemi di autenticazione e procedure gia' presenti quando disponibili
- dati e scambi AI residenti in EU
- possibilita' di usare sistemi AI proprietari del cliente

7. Modello di business

Il modello piu' credibile non parte dal far pagare direttamente l'anziano fragile. Le linee di ricavo piu' coerenti sono:

- canoni software per Comuni, associazioni, fondazioni o reti territoriali
- setup, onboarding e integrazioni con sistemi esistenti
- welfare aziendale per dipendenti con genitori anziani
- pacchetti per farmacie, assicurazioni o mutue
- servizi premium per famiglie e caregiver

La token economy puo' essere una leva forte, ma va trattata come fase successiva: prima servono fiducia, qualita', compliance e densita' locale.

8. Piano consigliato

Il prossimo passo non e' scalare subito a livello nazionale. Il prossimo passo e' attivare i primi clienti pilota locali in un perimetro misurabile di 90 giorni.

Il pilota dovrebbe validare:

- acquisizione anziani e giovani
- capacita' di creare richieste
- tasso di match accettati
- qualita' percepita
- tempo di risposta
- sostenibilita' operativa
- rischi e procedure di sicurezza

La metrica chiave non e' il download dell'app. E' la densita' locale: abbastanza domanda e offerta nello stesso territorio da rendere il servizio utile.

9. Richiesta agli investitori

Stiamo cercando capitale e clienti pilota per portare il servizio nelle prime attivazioni sul campo.

Uso atteso delle risorse:

- rafforzamento prodotto
- integrazioni con sistemi esistenti, autenticazione e processi operativi del cliente
- hardening AI provider chain, monitoraggio costi e fallback
- hardening sicurezza e dati
- configurazioni cloud, installazioni dedicate e governance dei dati in EU
- procedure trust & safety
- misurazione impatto
- acquisizione utenti nel territorio pilota

- supporto operativo e partnership locali

L'importo va definito in base all'ampiezza del pilota e al livello di supporto operativo desiderato.

10. Perché può diventare interessante

Insieme combina tre asset:

- un bisogno sociale strutturale
- un servizio già costruito
- un posizionamento pragmatico, orientato a fiducia e attivazione locale

Se le prime attivazioni dimostrano che il matching leggero può generare relazioni sicure, ripetibili e misurabili, il progetto può evolvere in una piattaforma B2B2C per Comuni, aziende, associazioni, famiglie e reti territoriali.

Fonti

- ISTAT, Indicatori demografici - Anno 2025:

<https://www.istat.it/comunicato-stampa/indicatori-demografici-anno-2025/>

- ISTAT, Condizione abitativa degli anziani - Anno 2023:

<https://www.istat.it/comunicato-stampa/condizione-abitativa-degli-anziani-anno-2023/>

- ISTAT, Rapporto annuale 2025:

<https://www.istat.it/infografiche/infografiche-rapporto-annuale-2025/>