

UN'OFFERTA INTEGRATA PER LA GESTIONE DEI SINISTRI

di MARIA MORO

MULTISERASS DIVENTA MSA MIZAR E SI STRUTTURA PER UNA CRESCITA BASATA SU SERVIZI TECNOLOGICI NEL CLAIM MANAGEMENT, SVILUPPO DI ATTIVITÀ VERTICALI E ALLARGAMENTO AI MERCATI ESTERI PER SEGUIRE LE STRATEGIE DEI PROPRI CLIENTI

Affrontare l'attuale mercato nella gestione dei sinistri è una sfida che richiede nuove armi e una volontà di crescita. Dal palco del convegno di **Insurance Connect L' Rc auto verso nuovi percorsi di sviluppo**, **Giovanni Campus**, ceo di **Msa Mizar**, ha presentato la nuova società, evoluzione di **Multiserass**. Con il cambiamento societario, il precedente *core* di gestione sinistri si è arricchito divenendo un gruppo composto di sei società, con la prospettiva di tre nuove acquisizioni nei prossimi sei mesi. Campus ha presentato Msa Mizar come "fornitore di servizi di gestione sinistri in outsourcing, abilitato da piattaforme IT altamente innovative e sviluppate internamente da un team di 25 persone. Questa distinzione rispetto ai competitor ci consente di fornire servizi supportati da sistemi informatici che si riflettono in performance più elevate, necessari in un contesto di mercato assicurativo sempre più diversificato e competitivo".



Giovanni Campus, ceo di **Msa Mizar**

Le società del gruppo sono specializzate in servizi verticali: oltre a Multiserass, che continua a occuparsi di gestione sinistri *end to end*, ne fanno parte **N4c**, che gestisce il network di professionisti a supporto dei sinistri (periti, avvocati, medici, investigatori etc), **Legala-de**, società tra avvocati per la gestione del contenzioso assicurativo, il network di carrozzerie indipendenti **Riparte**, **Acclaims** per il recupero rivalse, attività di back-office, audit tecnico e tutela legale, e infine la neo acquisita **Dottor Grandine**, che con i suoi 560 centri convenzionati per la gestione degli eventi grandigeni prospetta sinergie funzionali e integrazione delle reti. Ogni servizio è supportato da un sistema informatico dedicato sviluppato internamente, ma che Msa Mizar ha deciso di offrire anche in modalità *Saas*, per una maggiore flessibilità verso le nuove strategie di gestione attuate dai clienti.

NUOVI CAPITALI PER IL PROGETTO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il nuovo progetto societario è stato rafforzato nell'aprile scorso dall'entrata del fondo di investimento **Columna Capital** (1,3 miliardi di asset under management), con l'obiettivo di sviluppare l'attività attraverso l'introduzione di capitali e un supporto manageriale nella vision e nell'esecuzione; il management, confermato, mantiene il 40% delle quote.

"Lo sviluppo dell'attività – ha spiegato Campus – è previsto su due direttrici: il rafforzamento e la diversificazione con nuovi servizi verticali e l'espansione all'estero" un ulteriore passo che si aggiunge alla presenza di Msa Mizar con il proprio modello di business in Francia, Portogallo, Spagna, Romania, Albania ed entro il primo quadrimestre 2023 anche in Svizzera e in Belgio. 