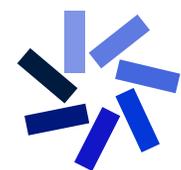


# L'interlocutore unico per tutte le nuove esigenze del settore gestione sinistri in Outsourcing



MSA Mizar™



# MSA MIZAR™



→ Primo fornitore di servizi di gestione sinistri in Outsourcing, abilitato da piattaforme IT proprietarie e altamente innovative.

30+

**Clienti** tra compagnie assicurative e gestori flotte

110k +

**Sinistri gestiti** ogni anno (media degli ultimi 3 anni)

4

**Software** all'avanguardia sviluppati internamente

50%+

**Leader di mercato.**  
Quota di mercato auto tra i Provider (TPA) in Italia

90%+

**Sinistri Auto**

~€ 55 mln

**Ricavi 2022**  
con 2018-2021 CAGR ~22%

~330 FTEs

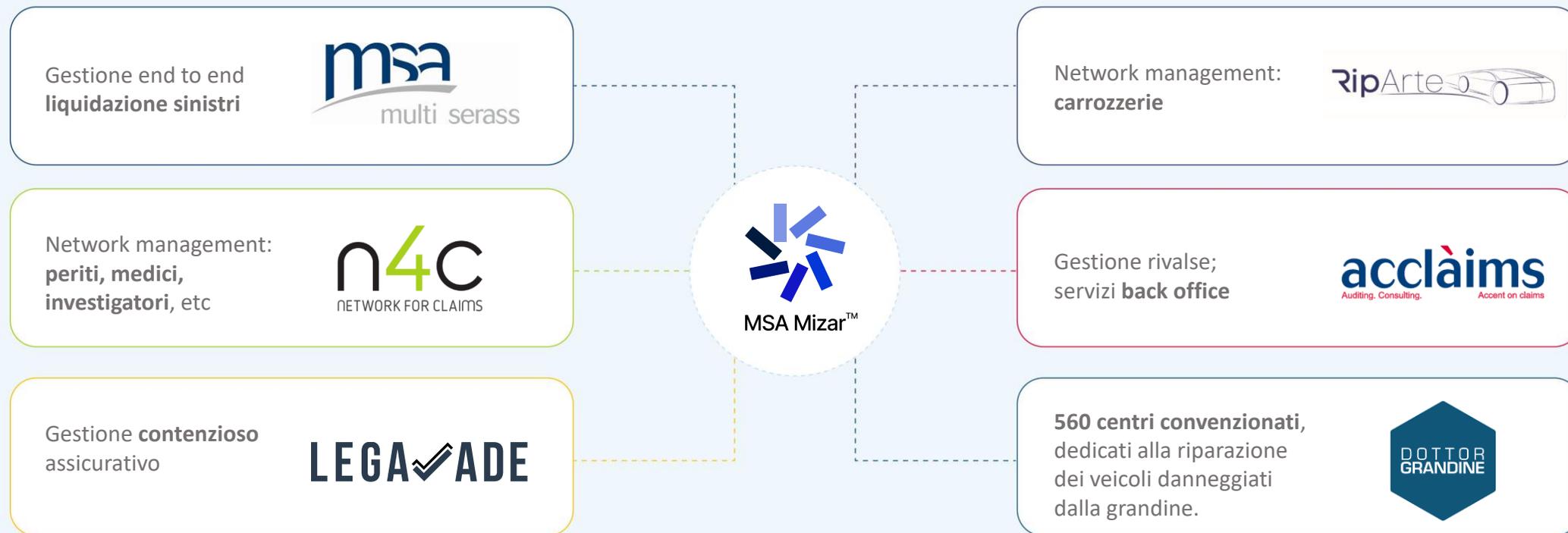
6

**Società che coprono tutti i verticali della catena del valore dei sinistri** (MSA -Multi Serass, N4C, Riparte, Legalade, Acclàims, Dottor Grandine)

6

**6 Paesi presidiati** con sedi locali. Ulteriore espansione internazionale nel 2023-24

- MSA Mizar™ è l'unico operatore in grado di presidiare - come interlocutore unico e centralizzato - tutte le fasi della gestione in **Outsourcing di sinistri**.



# MSA MIZAR™

## Offices

→ MSA Mizar™ è l'unico operatore in grado di presidiare – come interlocutore unico e centralizzato – tutte le fasi della gestione in **Outsourcing di sinistri**.

1 🇮🇹 Headquarter in **Milano**  
FTEs<sup>(1)</sup>: ~135



2 🇮🇹 Office in **Trento**  
FTEs<sup>(1)</sup>: ~59



3 🇮🇹 Office in **Torino**  
FTEs<sup>(1)</sup>: ~16



4 🇮🇹 Office in **Fermo**  
FTEs<sup>(1)</sup>: ~5



5 🇮🇹 Office in **Torino**  
FTEs<sup>(1)</sup>: ~50



6 🇫🇷 Office in **Paris and Lille**  
FTEs<sup>(1)</sup>: ~25



7 🇪🇸 Office in **Madrid**  
FTEs<sup>(1)</sup>: 25



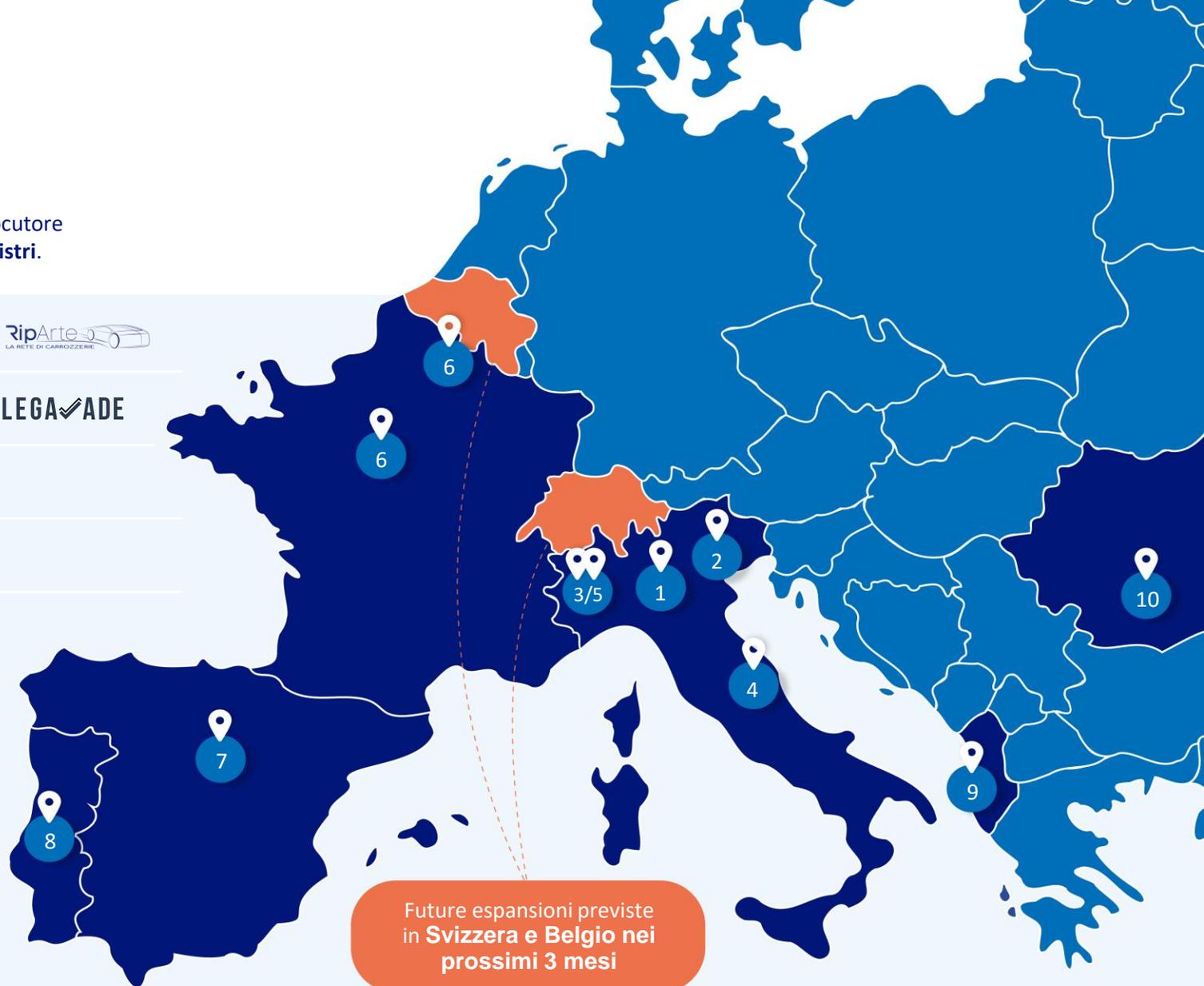
8 🇵🇹 Office in **Boliqueime and Lisbon**  
FTEs<sup>(1)</sup>: 8



9 🇲🇰 Office in **Tirana**  
FTEs<sup>(1)</sup>: ~25



10 🇷🇴 Office in **Bucarest**  
FTEs<sup>(1)</sup>: ~5



Future espansioni previste in **Svizzera e Belgio** nei prossimi 3 mesi

# IL PRESIDIO DEL MERCATO



# GLI ELEMENTI DISTINTIVI

Il gruppo **MSA Mizar™** si posiziona come il fornitore di servizi più strutturato a presidiare l'intera filiera della gestione sinistri in Outsourcing, ma anche come fornitore di asset tecnologici proprietari e innovativi.

**Soluzioni scalabili, customizzabili e adattabili a differenti geografie aziendali:  
il contenuto tecnologico della nostra proposta  
abilita l'industrializzazione  
del processo di gestione dei sinistri  
in Outsourcing.**

Compagnie assicurative di prima grandezza stanno scegliendo gli asset informatici di **MSA Mizar™** come Software as a Service (SaaS) per implementare le proprie piattaforme interne e potenziarne l'efficacia.

## Piattaforme tecnologiche innovative e proprietarie



### I NOSTRI ASSET

**CLEVER**

Software proprietario di **Claims Management** sviluppato in house. Soluzione "Ready to business"

**PORTAL**

Supporta **N4C** nella gestione della rete di periti, medici, investigatori, ecc

**RiPORTAL**

Supporta **RipArte** nella gestione centralizzata del suo network di carrozzerie. Consente il controllo automatico della fatturazione e l'acquisto centralizzato dei pezzi di ricambio

**DETECTOR**

Tra le soluzioni antifrode più avanzate in Europa, è supportato da **Intelligenza Artificiale** e algoritmi di **Machine Learning**

# IL TURNING POINT



MSA Mizar™ è al crocevia di una fase di forte espansione, nella direzione del **consolidamento della leadership** in Italia e dell'**esportazione del modello di business** in Europa.

A supportare l'obiettivo ultimo della **creazione di un player paneuropeo** nella gestione dei sinistri in Outsourcing, è intervenuto l'accordo con il fondo **Columna Capital**.



Investimento pari a **120 milioni di euro**

**Piena continuità di business:** supporto strategico e finanziario verso l'attuale management, che ha reinvestito nella società e mantiene il proprio ruolo



**Possibili sinergie** con le altre società parte del portfolio di Columna, a support dell'espansione internazionale di MSA Mizar™

# LE PROSPETTIVE FUTURE

Il contesto



→ **Attraverso le aziende del gruppo** - centri di competenza specializzati -**MSA Mizar™** risponde alle esigenze di un mercato in forte espansione, sull'onda delle trasformazioni indotte dalla digitalizzazione dei business e dall'ingresso di nuovi player.

→ **Compagnie assicurative native digitali** o con architettura aperta

→ **New entrants esteri** abilitati dagli aggregatori con modelli di **outsourcing spinto**

→ **New entrants da altri ecosistemi**

→ **Compagnie tradizionali** che nell'outsourcing ricercano specializzazione, flessibilità, variabilizzazione dei costi, gestione dei picchi

→ Nuovi modelli di fare assicurazione: **MGA + carrier assicurativo**

→ **New entrants** legati alla **mobilità** (case automobilistiche)

→ **Nuove dinamiche nella gestione della mobilità:** sviluppo del noleggio rispetto all'acquisto (whybuy)

→ **Gestione del contenzioso** con modelli innovativi e centralizzati (società tra avvocati)

# LE PROSPETTIVE FUTURE

Abbracciare la complessità come opportunità



Si apre uno scenario di opportunità, che possono però essere lette anche come minacce: è necessario un presidio europeo del business

Alla trasformazione del contesto di mercato, **MSA Mizar™** risponde con una strategia di sviluppo strutturata secondo una duplice direttrice:



## ITALIA

diversificazione e rafforzamento della business proposition, attraverso l'ampliamento di tutti i servizi verticali



## ESTERO

esportazione del modello di business in altri Paesi, attraverso nuove aperture e acquisizioni

# CONSOLIDAMENTO IN ITALIA

Verso una dimensione europea



- **Dottor Grandine** affianca MSA-Multi Serass, N4C, RipArte, Legalade e Acclaims: la recente acquisizione consente a **MSA Mizar™** di integrare il proprio presidio della filiera di gestione dei sinistri con nuovo, eccellente, centro di competenza.

**560** centri  
convenzionati

Fatturato di  
**18 milioni di euro**

Inserito dal Financial Times nel **2022**  
**tra le Top 1000**  
**Aziende Europee**  
a Crescita Rapida

Collaborazioni con  
compagnie rappresentative  
**dell'80% del mercato**  
**assicurativo italiano**

Premiato dall'Istituto tedesco Qualità e  
Finanza come  
**"Miglior Servizio in Italia**  
**Riparazione Grandine"**  
nel 2019 e 2018

Oltre **13 mila**  
**sinistri gestiti**  
(dato 2021)

L'ingresso di **Dottor Grandine** esemplifica il modello di integrazione e diversificazione del business che il Gruppo intende adottare anche in futuro, per consolidare il proprio posizionamento sul mercato.

**Dottor Grandine affianca, infatti, gli altri centri di competenza verticali in MSA Mizar™ in una logica di assoluta integrazione, non di semplice giustapposizione:**



→ Sinergie di costo e di ricavo



→ Sinergie funzionali con altre aziende del gruppo (es. RipArte)



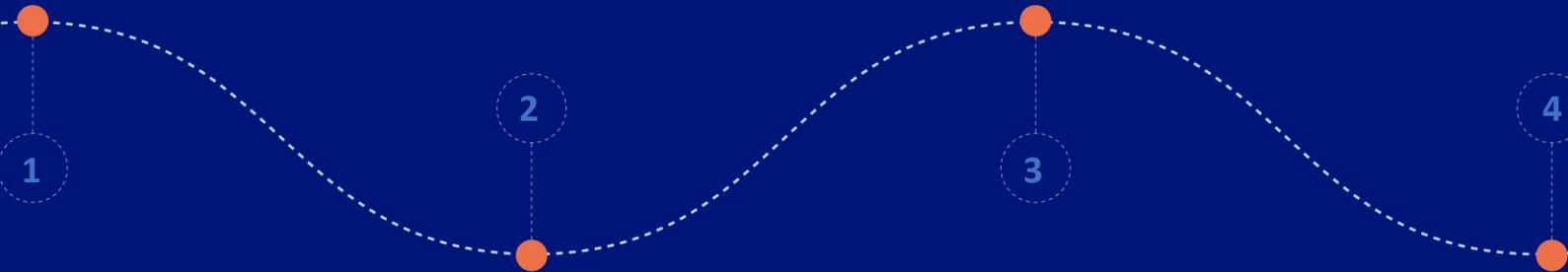
→ Sinergie sul piano della digitalizzazione: l'adozione dei sistemi informatici di MSA Mizar™ – stato dell'arte sul mercato – consentirà a Dottor Grandine di ottimizzare le proprie performance di gestione



→ La dimensione internazionale del Gruppo apre la strada alla possibile crescita di Dottor Grandine nei mercati esteri ed europei, in particolare

Fare leva sul solido portfolio di clienti internazionali per **allargare il business della gestione dei sinistri esteri**.

Ingaggiare altri **player esteri**, interessati ad un modello di business in Outsourcing, e allargare di conseguenza **il ventaglio di servizi da erogare a livello internazionale**



A partire dai clienti internazionali (tradizionali, flotte e Insurtech) già supportati dal Gruppo in Paesi esteri, **sviluppare un sistema di gestione dei sinistri pensato in funzione delle specifiche dinamiche locali**  
E integrato con le convenzioni esistenti in loco

**Allargare il servizio agli altri verticali**  
del gruppo MSA Mizar™



MSA Mizar™