

Data: 08.07.2024 Pag.: 28
 Size: 445 cm2 AVE: € 50285.00
 Tiratura:
 Diffusione:
 Lettori:



Storie di imprese sui mercati stranieri: il gruppo assicurativo, ricavi per 75 milioni, ora si concentra sui nuovi sviluppi del digitale, a partire dall'AI. E l'ex top manager di Guala Closures prosegue con le acquisizioni: shopping per 140 milioni e oltre 700 dipendenti per creare il campione del packaging a trazione italiana

MSA MIZAR PORTA IN SPAGNA IL DOTTORE DELLA GRANDINE

di FABIO SOTTOCORNOLA

Sperimentato in Italia come un servizio che funziona, adesso **Dottor Grandine** sbarca in Spagna (dove si chiamerà **Doctor Granizo**). Non è una polizza assicurativa, piuttosto un modello di intervento che scatta in caso di calamità naturali a coprire l'intera filiera dell'automobile, con vantaggi per l'assicurato, le carrozzerie, le compagnie di assicurazione. Si tratta di uno dei tanti, e tra i più redditizi, progetti lanciati da **MSA Mizar**, società milanese che dal 1979 garantisce attività in outsourcing per le compagnie nel ramo Rc auto. Lo scorso anno il gruppo ha trattato 150 mila sinistri, arrivando a chiudere il bilancio con un fatturato a quota 75 milioni di euro, in aumento del 15% sull'anno prima e 430 dipendenti. Rimane alto l'investimento (2,5 milioni) sulle nuove tecnologie come l'attenzione per possibili acquisizioni in Europa: oggi **MSA Mizar** è presente in otto Paesi (Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Svizzera, Belgio, Albania, Romania) ma **Giovanni Campus**, ceo e azionista, considera «interessanti» anche Germania e Polonia. «Dobbiamo muoverci con la logica dei passi da bimbo: consolidiamo la presenza dove già siamo e spingiamo sul business».

La strategia

Il modello **Dottor Grandine** aiuta anche a spiegare come si muove il gruppo dentro un business (Rc auto) fortemente presidiato da colossi assicurativi e normative stringenti. Qualche numero: dopo le grandinate del lu-

glio 2023 in Italia, la società ha preso in carico 30 mila sinistri in due settimane, 10 mila fermi auto per rottura di parabrezza o fanali, mille perizie eseguite al giorno. La piattaforma tecnologica ha consentito di allineare gli interessi dell'automobilista alla ricerca di una carrozzeria convenzionata con la compagnia: la gestione dei ricambi, le auto di cortesia, l'uscita dei periti, il lavoro dei tirabolli. Insomma l'intera filiera orientata a un solo obiettivo: minimizzare i costi, grazie alle piattaforme tecnologiche. «Un lavoro faticoso perché c'è sempre da innovare, investire, ottimizzare per arrivare a un efficientamento dei costi che torna a favore delle compagnie», spiega Campus che ha intuito il vantaggio di diversificare l'offerta, sempre in outsourcing. Oltre alla grandine, **MSA Mizar** ha creato alcune società che gestiscono l'attività di periti, medici, addirittura investigatori privati; servizi di consulenza legale in diritto civile e penale; un network di 400 carrozzerie; le pratiche di rivalsa e gestione del back office, oltre alla piattaforma per la presa in carico dell'incidente. In fondo, è partito tutto da qui nel 1979 quando Salvatore Campus, papà di Giovanni, ha avuto l'intuizione di offrire alle compagnie la gestione esternalizzata degli incidenti. «Voleva garantire un servizio migliore agli assicurati, ma all'inizio è stata du-

ra: le grandi compagnie non cedevano un'attività che rappresentava il proprio core business», spiega oggi Giovanni. La svolta arriva con l'ingresso in Italia di player dall'estero, meno strutturati e più disponibili a farsi aiutare.

Nel 2006 l'attuale numero uno che nella ex Arthur Andersen faceva il consulente (sempre sui temi assicurativi), rientra nell'azienda di famiglia che quell'anno fatturava due milioni di euro. La crescita è stata inarrestabile. «Di fatto siamo una insurtech e sfruttiamo il megatrend internazionale: la sfida è

fare funzionare e consolidare lo stesso business nei diversi Paesi». Nel 2022 Campus accelera la svolta e apre il capitale, o meglio cede la maggioranza (59%) a Column Capital un fondo di private equity che svolge un ruolo di puro partner finanziario. La famiglia resta so-

cia al 35%, un restante 6% è del management. «Avevo perplessità sull'operazione ma conoscevo un socio del fondo e il livello di fiducia tra noi mi ha convinto». Oggi Campus continua a guidare le operazioni del gruppo senza interferenze nella gestione. Piuttosto, è concentrato sui nuovi sviluppi del digitale, a partire dall'AI. «L'errore più grosso che potremmo fare sarebbe di non vedere le applicazioni disruptive in arrivo e dire che non succederà niente. Rimaniamo molto attenti

Data: 08.07.2024 Pag.: 28
Size: 445 cm2 AVE: € 50285.00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



alle evoluzioni tecnologiche». E all'impatto che avranno sul business.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La società milanese offre alle assicurazioni servizi in outsourcing per le polizze Rc auto. Adesso parte la campagna europea



Mercati esteri Da sinistra, [Giovanni Campus](#), socio e ceo di [MSA Miz](#)

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non ri producibile

Rc auto e intemperie, così Msa Mizar porta (anche) in Spagna il dottore della grandine

 [corriere.it/economia/aziende/24_luglio_14/rc-auto-e-intemperie-cosi-msa-mizar-porta-anche-in-spagna-il-dottore-della-grandine-d2c57dfe-d907-4581-b98d-fc65d1431xk.shtml](https://www.corriere.it/economia/aziende/24_luglio_14/rc-auto-e-intemperie-cosi-msa-mizar-porta-anche-in-spagna-il-dottore-della-grandine-d2c57dfe-d907-4581-b98d-fc65d1431xk.shtml)

Fabio Sottocornola

July 14, 2024





Sperimentato in Italia come un servizio che funziona, adesso Dottor Grandine sbarca in Spagna (dove si chiamerà Doctor Granizo). Non è una polizza, piuttosto un modello di intervento che scatta in caso di calamità naturali a coprire l'intera filiera dell'automobile, con vantaggi per l'assicurato, le carrozzerie, le compagnie di assicurazione. Si tratta di uno dei tanti, e tra i più redditizi, progetti lanciati da MSA Mizar, società milanese che dal 1979 garantisce attività in outsourcing per le compagnie nel ramo Rc auto

Sperimentato in Italia come un servizio che funziona, adesso Dottor Grandine sbarca in Spagna (dove si chiamerà Doctor Granizo). Non è una polizza assicurativa, piuttosto un modello di intervento che scatta in caso di calamità naturali a coprire l'intera filiera dell'automobile, con vantaggi per l'assicurato, le carrozzerie, le compagnie di assicurazione. Si tratta di uno dei tanti, e tra i più redditizi, progetti lanciati da MSA Mizar, società milanese che dal 1979 garantisce attività in outsourcing per le compagnie nel ramo Rc auto. Lo scorso anno il gruppo ha trattato 150 mila sinistri, arrivando a chiudere il bilancio con **un fatturato a quota 75 milioni di euro**, in aumento del 15% sull'anno prima e 430 dipendenti. Rimane alto l'investimento (2,5 milioni) sulle nuove tecnologie come l'attenzione per possibili acquisizioni in Europa: oggi MSA Mizar è presente in otto Paesi (Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Svizzera, Belgio, Albania, Romania) ma Giovanni Campus, ceo e azionista, considera «interessanti» anche Germania e Polonia. «Dobbiamo muoverci con la logica dei passi da bimbo: consolidiamo la presenza dove già siamo e spingiamo sul business».

La strategia
