

PRIMO PIANO

## L'Rc sanitaria non cresce

Stenta a decollare il mercato dell'Rc sanitaria in Italia. Nel 2022 i premi complessivi sono ammontati a 658 milioni di euro, arrivando a coprire il 13% della performance messa a bilancio dal ramo di Rc generale. Tuttavia, mentre quest'ultimo ambito di business è aumentato sensibilmente negli ultimi cinque anni (+28%), l'Rc sanitaria "ha visto una crescita molto più contenuta (+9%) e praticamente nulla nel 2022. Lo ha affermato Riccardo Cesari, consigliere dell'Ivass, in occasione di un recente convegno organizzato dalla Fondazione Italia in Salute sulla legge Gelli-Bianco e sui relativi decreti attuativi.

Due i punti su cui si è maggiormente soffermato il consigliere dell'Ivass. Innanzitutto, l'elevata concentrazione del mercato. "Le prime cinque imprese coprono il 77% della raccolta complessiva dell'Rc sanitaria", ha riportato Cesari, evidenziando come per le strutture pubbliche il livello di concentrazione arrivi addirittura al 99%. In secondo luogo, l'incidenza del contenzioso. "Un sinistro su quattro, quindi il 25% del totale dei sinistri gestiti dal 2011 al 2022, è stato oggetto di contenzioso", ha affermato. Cesari ha sottolineato anche l'alta incidenza di sinistri senza seguito, cosa che evidenzia "la presumibile rilevanza del fenomeno delle frodi anche in questo ramo".

Giacomo Corvi

GESTIONI SINISTRI

## MSA Mizar, la crescita passa dalle acquisizioni e dalla tecnologia

**L'operatore di claims management in outsourcing dedicato al settore assicurativo è pronto per affrontare le sfide dei prossimi anni, in un settore che si preannuncia sempre più complesso. Innovazione, sinergie e internazionalizzazione sono i concetti chiave per la società guidata dal group ceo Giovanni Campus**

Grazie a un giro d'affari che alla fine del 2023 ha raggiunto i 75 milioni di euro di fatturato, in aumento del 15% rispetto ai 65 milioni del 2022, e una redditività in crescita, **MSA Mizar** si conferma tra i principali operatori nei servizi di gestione in outsourcing dei sinistri assicurativi.

Le performance di MSA Mizar, che dispone anche di una piattaforma tecnologica proprietaria, sono state trainate quest'anno tanto dalle acquisizioni quanto dalla crescita organica: quest'ultima, nello specifico, ha contribuito al risultato complessivo per il 40%, un dato in crescita rispetto al 2022, principalmente attraverso le due società **RipArte** e **Dottor Grandine**.

Ma nel 2023, la parte del leone l'hanno fatta le acquisizioni, sia in Italia sia all'estero, come

conferma a *Insurance Daily* il group ceo di MSA Mizar, **Giovanni Campus**: "l'anno scorso – spiega – abbiamo concluso le acquisizioni di **Des Investissment**, un Tpa di gestione sinistri attivo in Svizzera e Belgio, di due società che operano nel campo informatico, integrate nell'hub tecnologico interno rinominato **Mizar Tech**, e di **Nuova Sia**, integrata poi con **N4C**, la nostra società operante nel mondo della gestione dei fiduciari".

### IL MODUS OPERANDI DELLE ACQUISIZIONI

Gli obiettivi dell'attività di M&A di MSA Mizar si articolano attraverso tre direttrici: la prima, racconta Campus, è "fare acquisizioni che creino benefici di costi e ricavi, come nel caso Dottor Grandine (acquisita nel 2022, ndr); la seconda è continuare l'espansione all'estero; la terza è mantenere internamente le competenze chiave, come abbiamo fatto internalizzando il know how che avevamo condiviso con le due società tecnologiche poi acquisite nel 2023". MSA Mizar preferisce, quindi, un'acquisizione a una partnership perché in questo modo riesce ad avere il controllo sul know how tecnologico, "senza correre il rischio che questo possa finire ad altri competitor, mantenendo il controllo dei costi e la velocità di esecuzione", precisa il group ceo.

E quindi tecnologia, sinergie tra costi e ricavi e sviluppo internazionale guidano le scelte sulle acquisizioni, ma anche l'empatia imprenditoriale conta molto: tra il management di MSA Mizar e quello della società da acquisire dev'esserci anche "una sorta di chimica, un denominatore comune su come più in generale le società sono gestite", sottolinea Campus. L'obiettivo è capire se la società potenzialmente da acquisire e il gruppo hanno elementi di supporto reciproco: "per esempio, si valuta se il modello della nuova società possa essere utile anche in un altro paese dove opera MSA, oppure – aggiunge il group ceo – se una componente tecnologica particolare possa essere aggiunta alla piattaforma esistente per velocizzare il percorso di innovazione tecnologica e di servizio". (continua a pagina 3)



© MSA Mizar

Giovanni Campus, group ceo di MSA Mizar

**ASSIMEDICI**<sup>®</sup>  
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

**POLIZZA ADEGUATA  
DECRETI ATTUATIVI**

## **ASSIMEDICI adegua tutti i prodotti e lancia nuove soluzioni assicurative**

La Legge 24/2017 ha trovato il proprio definitivo compimento con l'entrata in vigore del Decreto Attuativo 232 che ha determinato i requisiti minimi delle coperture assicurative per Sanitari e Strutture Sanitarie.

**ASSIMEDICI** ha già adeguato i prodotti in essere con **AmTrust**, **BHItalia**, **Lloyd's** e lancia 5 nuove convenzioni **REVO Insurance Spa**, finalizzate allo sviluppo della Responsabilità Sanitaria.

"Siamo fieri di poter continuare ad innovare in un mercato così specialistico e di rimanere un punto di riferimento per gli intermediari che già hanno una partnership con noi ma anche per coloro che decideranno di aprire una nuova collaborazione ed affidarsi a noi per sviluppare il loro business in questo settore" ha dichiarato **Attilio Stefano** Presidente di **ASSIMEDICI**.

Nello specifico le nuove soluzioni **REVO Insurance Spa** sono dedicate a:

### **Poliambulatori - Studi Odontoiatrici**

Retroattività 10 anni - Direzione Sanitaria compresa - Nessuna rivalsa medici liberi professionisti e dipendenti

**Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno**

**Fatturato € 300.000,00**

**Premio annuo € 1.500,00**

**Fatturato € 500.000,00**

**Premio annuo € 2.250,00**

### **Odontoiatri inclusa Medicina Estetica**

Retroattività 10 anni - Direzione Sanitaria compresa - Nessuna franchigia - Responsabilità solidale compresa

**senza attività di implantologia**

**Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno**

**Premio € 600,00**

**Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno**

**Premio € 800,00**

**con attività di implantologia**

**Massimale per sinistro € 2 milioni € 6 milioni per anno**

**Premio € 1.100,00**

### **Medici di Medicina Generale**

**Medici non specialisti - Medici in quiescenza**

Compresa Libera Professione ovunque esercitata - Retroattività 10 anni - Nessuna franchigia  
Responsabilità solidale compresa - Rivalsa Corte dei Conti e Strutture compresa - Azione Diretta

**Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno**

**Premio € 400,00**

### **Giovani Medici e/o Specializzandi**

Compresa Libera Professione ovunque esercitata - Retroattività 10 anni - Nessuna franchigia  
Responsabilità solidale compresa - Rivalsa Corte dei Conti e Strutture compresa - Azione Diretta

**Massimale per sinistro € 1 milione € 3 milioni per anno**

**Premio € 300,00**

**Affrontare la Responsabilità Sanitaria da specialista è il modo migliore  
per affermare le nostre professionalità Ti aspettiamo!**

**Per maggiori informazioni visita [www.assimedici.it/revo](http://www.assimedici.it/revo)**

**Contattaci per maggiori informazioni o avviare un nuovo rapporto di collaborazione, supportato da un'efficace assistenza operativa e da un piano provvigionale di sicuro interesse con una piattaforma dedicata.**

Per gli intermediari che hanno già una collaborazione diretta con **REVO Insurance Spa** è stato riservato, su queste nuove soluzioni, un trattamento esclusivo.

**ASSIMEDICI Srl**



20123 Milano, Viale di Porta Vercellina 20 - Tel. (+39) 02.91.98.33.11 - Fax (+39) 02.87.18.19.05

00186 Roma - Piazza Farnese 105 - Tel. (+39) 06.98.35.71.16 - Fax (+39) 06.23.32.43.357

[www.assimedici.it](http://www.assimedici.it) E-mail [info@assimedici.it](mailto:info@assimedici.it) PEC [info@assimedici.eu](mailto:info@assimedici.eu)

(continua da pagina 1)

## AFFIDARSI A UN NETWORK SPECIALIZZATO

Dal punto di vista della crescita organica, come accennato, il contributo di Dottor Grandine e RipArte è stato importante. "Il mondo del network riparativo – spiega Campus – è in crescita perché per il mercato assicurativo, in certi periodi, è alto il rischio di blocco del servizio a seguito del verificarsi di fenomeni naturali estremi e improvvisi: per le compagnie è diventato essenziale avere la possibilità di affidarsi a network molto strutturati, capaci di gestire questi momenti di picco di sinistri con il maggior numero di soluzioni organizzative e operative possibili; si pensi – aggiunge Campus – al ricorso ai drive-in o alle bisarche per spostare i veicoli su carrozzerie operanti in territori non colpiti dai fenomeni atmosferici estremi. Tutte cose molto concrete e operative, insieme alla capacità di dare un immediato riscontro al cliente danneggiato anche quando il flusso di richieste di contatto è altissimo, in modo da mantenere alta la qualità del servizio e il controllo sui costi".

## GLI INVESTIMENTI IN TECNOLOGIA

Guardando al futuro, MSA Mizar ha messo in campo un piano di investimenti da sei milioni di euro in quattro anni per il rafforzamento della piattaforma tecnologica e il potenziamento dell'offerta software as a service (SaaS) dei propri sistemi informatici.



"La nostra infrastruttura tecnologica – sottolinea Campus – è ridefinita ogni qual volta si intravedano delle opportunità di innovazione che abbiano un diretto e concreto effetto sulle performance tecniche o sulla sicurezza; inoltre le compagnie cui forniamo in SaaS i nostri sistemi ci richiedono continue personalizzazioni in base alle evoluzioni del proprio business. Infine, ma non meno importante, il percorso di internazionalizzazione richiede un adattamento dei sistemi informatici alle peculiarità di quei mercati, così come la presenza di società che operano in contesti simili, si pensi a RipArte e a Dottor Grandine, suggerisce la costruzione di piattaforme comuni".

In alcuni casi, questi ultimi due fenomeni convergono, come è stato per **Doctor Granizo**, "la società che abbiamo aperto quest'anno in Spagna", evidenzia Campus.

## UN MODELLO DA ESPORTARE

Doctor Granizo utilizza il modello di Dottor Grandine, che si basa su un interlocutore unico che si interfaccia end-to-end con tutti gli attori del processo. "Un modello di questo tipo all'estero non è sviluppato – spiega Campus – e pensiamo di poter replicare il successo che abbiamo avuto in Italia, sfruttando i benefici sia di qualità del servizio per gli utenti finali sia di costo medio del riparato per le compagnie".

MSA Mizar ritiene di poter avere "un vantaggio competitivo sostenibile" rispetto ai competitor e di poter sfruttare il modello di business e la propria tecnologia con clienti internazionali interessati anche in paesi dove il gruppo non è presente. "Per noi – rivela il group ceo – l'apertura in Spagna è il primo passo, l'interesse è molto alto, siamo pronti per la gestione delle prime grandinate e abbiamo grandi aspettative dallo sviluppo di Dottor Grandine su scala internazionale".

La società si concentrerà sui paesi dove è già presente (Spagna, Francia, Portogallo, Svizzera, Belgio, Italia) con l'obiettivo strategico di fornire tutti i servizi della catena del valore, diventando il player di riferimento. Ma MSA Mizar è pronta per nuove acquisizioni all'estero? "Al momento – risponde Campus – stiamo guardando diversi target interessanti che ci auguriamo di poter integrare all'interno del gruppo tra la fine del 2024 e gli inizi del 2025".

Fabrizio Aurilia



INSURANCE  
REVIEW

è su Facebook

Segui la nostra pagina



## Cyber risk, un mercato da 43 miliardi di dollari

**A tanto, secondo un recente report di Howden, potrebbe arrivare nel 2030 il giro d'affari delle assicurazioni contro il rischio informatico a livello globale**

Nel 2030 il mercato globale delle assicurazioni informatiche potrà valere 43 miliardi di dollari, più del doppio rispetto ai 15 miliardi che compongono attualmente il giro d'affari complessivo del settore. E a guidare la crescita, per la prima volta, non saranno gli Stati Uniti: stando a un recente rapporto di **Howden**, più della metà del previsto incremento (54%) arriverà da altri paesi, in particolare dall'Europa. Il report, nel dettaglio, evidenzia che le principali economie del vecchio continente, ossia Germania, Francia, Italia e Spagna, avrebbero da sole un potenziale di crescita di 700 milioni di euro.

Molte opportunità di sviluppo, stando ai numeri del rapporto, risiedono nell'ambito delle piccole e medie imprese. "Negli ultimi anni i broker e gli assicuratori hanno compiuto significativi progressi nel migliorare la stabilità dei prezzi, la chiarezza delle coperture e la coerenza di termini e condizioni delle polizze cyber", ha dichiarato **Federico Casini**, ceo di **Howden Italia**. "Per le piccole e medie imprese italiane, vero motore dell'economia del paese, l'attuale fase

di mercato – ha aggiunto – apre l'opportunità di proteggersi a condizioni vantaggiose da attacchi informatici cui sono sempre più esposte".

Il rapporto, a tal proposito, evidenzia che "i prezzi delle polizze cyber hanno subito una significativa diminuzione (-15%), nonostante gli attacchi in corso, spesso gravi, l'accentuata instabilità geopolitica e la proliferazione dell'intelligenza artificiale". Alla base della stabilizzazione delle tariffe, inaugurata lo scorso anno, ci sarebbe in particolare la "migliore gestione del rischio informatico da parte delle aziende assicurate, che ha contribuito a prevenire o mitigare l'impatto degli attacchi, unita a una maggior stabilità del mercato assicurativo".

Gli attacchi ransomware si confermano infine la principale fonte di rischio: nel 2023 questo genere di attacchi ha registrato una crescita dell'85% su base annua, generando un profitto complessivo di oltre un miliardo di dollari per i criminali del web.

G.C.



Milano  
27 novembre 2024  
FABRIQUE

Per poter partecipare alla selezione è necessario inviare la candidatura compilando il form all'indirizzo:  
<https://bit.ly/ICAwards24>

Per info: [awards@insuranceconnect.it](mailto:awards@insuranceconnect.it)

[SCARICA IL REGOLAMENTO COMPLETO](#)

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 16 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577