

PRIMO PIANO

Zurich-Aig, completato il deal

Zurich completa l'acquisizione di Aig Travel, le attività globali di assicurazione e assistenza viaggi di Aig, per 600 milioni di dollari, più un potenziale pagamento aggiuntivo in base ai ritorni futuri. La transazione fa di Zurich uno dei leader globali nell'assicurazione viaggio. L'acquisizione amplia la presenza di Zurich in un mercato globale del valore di circa 20 miliardi, rafforzando anche la sua presenza negli Stati Uniti. La transazione ha avuto un impatto di cinque punti percentuali sul Swiss Solvency Test del gruppo.

Oggi si completa quindi un iter iniziato alla fine dello scorso giugno: nell'ambito dell'operazione, Zurich aggiungerà il marchio Travel Guard, di proprietà di Aig Travel, al suo modello multi-marchio globale, per espandere la presenza di Cover-More negli Stati Uniti.

Il nuovo marchio aziendale Zurich Cover-More, insieme alle sussidiarie Travel Guard, Travelex Insurance, Cover-More Travel Insurance, World Travel Protection, Blue Insurance e Universal Assistance, continueranno a operare con i loro brand nei mercati locali. Zurich Cover-More stabilirà la sua nuova sede negli Stati Uniti sotto la guida dell'amministratore delegato David Fike e avrà unità regionali in America Latina, Nord America, Asia Pacifico, Europa, Medio Oriente e Africa.

F.A.

GESTIONE SINISTRI

Msa Mizar acquisisce Veta+ e accelera nei rami elementari

Il player, tra i principali operatori attivi nell'outsourcing del claims management, ha realizzato in Spagna un'altra operazione di M&A che gli consente di espandersi nel settore property. Insieme a Dottor Grandine, la nuova acquisizione è la più importante dall'arrivo nell'azionariato del fondo di private equity Columna Capital

Msa Mizar ha messo a segno un'altra acquisizione, proseguendo così il proprio percorso come operatore di riferimento nella gestione in outsourcing dei sinistri assicurativi. La società multinazionale, partecipata dal fondo di private equity **Columna Capital**, ha acquisito il gruppo **Veta+**, player spagnolo attivo nell'outsourcing assicurativo dei rami elementari. L'acquisto di Veta+, guidata dal ceo **Pablo Valdés**, permette a Msa Mizar di aggiungere un fatturato di circa 35 milioni di euro, nonché integrare le competenze specializzate di circa 400 dipendenti, 120 periti e 450 riparatori. "Insieme all'acquisto di **Dottor Grandine** (nell'ottobre del 2022, ndr), l'acquisizione di Veta+ rappresenta la nostra più importante operazione di M&A", racconta **Giovanni Campus**, ceo di Msa Mizar, a *Insurance Daily*.

In questi ultimi anni, Msa Mizar si è distinta per uno spiccato attivismo sotto il profilo dell'M&A: già prima di quest'ultima operazione, il 60% del fatturato è stato realizzato proprio per linee esterne e, ovviamente, per il 2024, grazie a un'acquisizione che vale 35 milioni, la quota di M&A nella distribuzione dei ricavi aumenterà esponenzialmente.

Veta+ e Msa Mizar sono realtà molto simili: entrambe hanno una lunga storia, circa cinquant'anni di presenza sul mercato, impiegano quasi 40 persone nel settore IT e lo sviluppo, per entrambe, è abilitato dai sistemi informatici, il che permette alle società di dare un servizio end-to-end di full outsourcing: "come noi – aggiunge Campus – Veta+ controlla sei realtà che si occupano non solo di gestione sinistri, ma anche di riparazione e perizie". Anche i management condividono la stessa visione strategica: "sono il nostro omologo, nei rami elementari", chiosa Campus.

SVILUPPO INTERNAZIONALE E DIVERSIFICAZIONE

Ma anche la crescita organica sta giocando un ruolo chiave nello sviluppo di Msa Mizar: "una crescita – spiega Campus – che continua all'interno delle realtà acquisite". Per esempio, nel 2022 Dottor Grandine presentava ricavi intorno ai 20-25 milioni di euro, mentre quest'anno chiuderà tra i 35 e i 40 milioni. "Nel 2024 – continua Campus – il gruppo chiuderà sul traguardo dei 130 milioni di euro che, paragonati ai 32 milioni del 2021, sono più di quattro volte il volume di affari della società prima che arrivasse Columna". (continua a pagina 2)



© Msa Mizar

Giovanni Campus, ceo di Msa Mizar

(continua da pagina 1) Tornando all'acquisizione di Veta+, l'operazione ha seguito due direttrici strategiche: lo sviluppo internazionale, da cui l'espansione e il consolidamento nel mercato spagnolo, e la diversificazione del business. "Il gruppo Msa Mizar è per il 95% focalizzato sulla parte motor – sottolinea il ceo – mentre l'acquisizione di Veta+ ci permetterà di espanderci sui rami elementari, in particolare in ambito property". L'obiettivo di Msa Mizar è essere un global services provider, aumentando le competenze e creando sinergie a livello commerciale e strategico: "vogliamo diventare per il mercato spagnolo un one stop shop, una realtà in grado di dare sia servizi motor, grazie alla nostra sede di **Msa Spagna**, sia servizi nei rami elementari", precisa Campus. A livello tecnologico, l'obiettivo è mettere a fattor comune le competenze di entrambe le entità e abilitare lo sviluppo internazionale di Veta+, dove il gruppo è già presente.

L'ESPANSIONE DEL FULL OUTSOURCING

A sostegno dell'acquisizione, inoltre, ci sono considerazioni che guardano al contesto di mercato e ai clienti nel settore assicurativo. In Spagna si contano circa otto milioni di sinistri abitazione, un numero notevole dato dal fatto che la penetrazione assicurativa è molto alta: circa l'80% delle case hanno una polizza assicurativa e su 26 milioni di abitazioni la frequenza sinistri è al 40%. Sei milioni di sinistri sono gestiti internamente e due milioni in outsourcing: di questi due milioni, 700mila sono gestiti da Veta+. Si tratta prevalentemente di sinistri di massa.

Veta+, racconta Campus, ha iniziato il suo processo di digitalizzazione diversi anni fa ed è quindi perfettamente in grado di offrire un servizio che ha impatti significativi sui Kpi delle compagnie: "parliamo di una riduzione del costo medio dei sinistri del 20%, una riduzione dei tempi di liquidazione del 40%, un customer satisfaction index del 95%", spiega Campus. (continua a pagina 3)



© Msa Mizar

Pablo Valdés, ceo di Veta+

Allianz 

SIAMO ALLIANZ COMMERCIAL

Dalle grandi aziende
alle piccole imprese

Scopri di più

(continua da pagina 2) Questi indicatori, fa notare l'ad di Msa Mizar, mostrano ai clienti i vantaggi del full outsourcing, cosa che spinge sempre più compagnie a optare per questo percorso che risolve i loro problemi di legacy dei sistemi IT e presenta opportunità di risparmio economico e di miglioramento del servizio.

“È esattamente quello che sta succedendo”, interviene Campus, riferendo come “negli ultimi due anni diverse compagnie preferiscano un processo full outsourcing piuttosto che esternalizzare solo una singola fase del processo della gestione sinistri”. Nel mercato spagnolo Veta+ ha tutte le carte in regola per lavorare di più e meglio con le compagnie: ecco perché Msa Mizar pensa anche di poter aumentare la quota di mercato nei prossimi anni.

LA TECNOLOGIA, PRIMA DI TUTTO

In futuro, riflette Campus, “è ragionevole prevedere che ci saranno altre acquisizioni in paesi dove siamo già presenti e, se ci saranno opportunità con richieste da parte di nostri clienti, valuteremo anche altri mercati”.

Intanto Msa Mizar si concentrerà sullo sviluppo e sulla diversificazione dei servizi: nei prossimi tre anni saranno investiti sei milioni di euro in tecnologia: “stiamo creando piattaforme trasversali perché tutte le acquisizioni che facciamo richiedono delle integrazioni”, precisa l'ad. “Stiamo spingendo molto l'offerta in SaaS (software as a service, ndr) – continua – tanto che quest'anno ci auguriamo di raggiungere un milione e mezzo di vendita di sistemi: vogliamo portare sul mercato un sistema che gestisce l'approvvigionamento dei ricambi, cosa che potrebbe permettere alle compagnie di governare meglio quella parte del processo. Per noi – conclude Campus – la chiave resta sempre la componente tecnologica”.

Fabrizio Aurilia

COMPAGNIE

Partnership tra Itas Mutua e Ima Italia Assistance

L'operazione prevede l'ingresso della società trentina nel capitale della filiale italiana del gruppo Inter Mutuelles Assistance

Al via la collaborazione tra **Ima Italia Assistance** e **Itas Mutua**, con l'ingresso della mutua di Trento nel capitale della filiale italiana del gruppo **Inter Mutuelles Assistance**. L'operazione, il cui closing è stato realizzato a fine novembre, porta Itas a detenere il 10% del capitale di Ima Italia Assistance.

“Questa partnership – si legge nella nota congiunta – segna l'inizio di un piano di crescita condiviso di lungo termine volto allo sviluppo di prodotti innovativi e al miglioramento dei servizi, con l'obiettivo di offrire soluzioni sempre più efficienti e su misura per i soci assicurati Itas”.

Inoltre, grazie all'accordo, Itas rafforzerà la propria presenza in nuovi canali corporate e Ima potrà presentarsi sul mercato con un'offerta più ampia e “giocare un ruolo a tutto tondo nell'ambito del settore dell'assistenza”, precisano le società coinvolte.

Il modello di business di Ima Italia Assistance, che permette di collaborare direttamente con altre imprese e raggiungere i clienti finali, offrirà a Itas l'opportunità di entrare in nuovi mercati, ampliando il proprio raggio d'azione e proponendo prodotti assicurativi attraverso canali alternativi rispetto a quelli tradizionali.

F.A.

Un'analisi approfondita per una sanità più sicura

Esplora i temi più rilevanti per la gestione del rischio clinico in sanità con il Panorama dei rischi 2024.



SCARICA
IL PANORAMA
DEI RISCHI 2024



COMPAGNIE

Allianz Umana Mente, ancora al fianco dei più fragili

La fondazione ha illustrato ieri, con un evento presso la Torre Allianz di Milano, i risultati raggiunti in più di vent'anni di attività e i progetti che saranno realizzati nel biennio 2024-25

Allianz Umana Mente, la fondazione del gruppo **Allianz Italia**, rinnova il suo impegno a fianco delle persone più fragili. Lo ha fatto ieri, alla vigilia della *Giornata Internazionale delle persone con disabilità*, con un evento che si è svolto presso l'auditorium della *Torre Allianz* a Milano per illustrare i risultati raggiunti in più di vent'anni di attività e svelare le linee guida e i progetti solidali che saranno realizzati nel biennio 2024-25. Il tutto attraverso la viva voce di beneficiari, volontari e promotori delle varie iniziative sostenute e promosse dalla fondazione. Sul palco anche qualche volto noto del mondo dello spettacolo e dello sport, come l'attore **Giacomo Poretti** e l'atleta paralimpico **Fabio Triboli**, tutti a vario titolo coinvolti nei progetti che la fondazione si appresta a realizzare nel prossimo futuro. Allianz Umana Mente, lanciata nel 2001, ha finora sostenuto più di 72mila persone con differenti situazioni di bisogno, stanziando oltre 40 milioni di euro per oltre 300 progetti.

“Con l'operato della nostra fondazione puntiamo a rispondere alle necessità delle persone più fragili, in particolare giovani in condizioni di disagio e persone con disabilità e a favorirne l'inclusione sociale”, ha commentato **Maurizio Devescovi**, presidente della fondazione Allianz Umana Mente e direttore generale di **Allianz spa**. “Vogliamo offrire una prospettiva di vita positiva a chi è più in difficoltà e valorizzare le abilità di ognuno, per garantire loro un futuro migliore: sono questi i valori che negli anni hanno guidato l'impegno filantropico della fondazione Allianz Umana Mente ed è con orgoglio – ha aggiunto – che siamo qui oggi per raccontare la nostra attività grazie alla voce dei protagonisti delle nostre iniziative”.

Cultura e sport inclusivo

Sono quattro le aree di intervento su cui la fondazione continuerà a focalizzarsi nei prossimi anni: *arte, cultura e sensibilizzazione; sport inclusivo; aiuti mirati, tempo libero per tutti e volontariato e inserimento lavorativo*. Per ognuna nel corso dell'evento, condotto dal segretario generale della fondazione **Nicola Corti**, si è tenuto un piccolo spazio

di approfondimento con tutti i protagonisti dei diversi progetti sul palco dell'auditorium. In materia di arte e cultura, il dibattito si è focalizzato in particolare sulla nuova iniziativa *Casa Teatro Umana Mente*, corso biennale di arti sceniche realizzato in collaborazione con il **Teatro degli Incamminati** e le *Officine Creative* dell'università di Pavia che vedrà gli studenti impegnati in uno studio intensivo e qualificato per la creazione di nuovi profili di attrici e attori.

Molte anche le iniziative programmate nell'ambito dello sport inclusivo. Su tutte spicca il lancio nel 2024 della prima edizione dei campionati italiani *Fisdir-Fci FaumCup*, la prima competizione ciclistica a livello agonistico per atleti con disabilità intellettivo-relazionali: in precedenza, come è stato ribadito a più riprese nel corso dell'evento, atleti con simili disabilità erano coinvolti unicamente in attività promozionali o dimostrative. Grande spazio anche all'impegno che la fondazione sta mettendo nel sostegno alla **Federazione Italiana Sport Invernali Paralimpici**, anche in vista dei giochi paralimpici invernali di *Milano Cortina 2026*.

Tempo libero e inserimento lavorativo

In materia di tempo libero e volontariato, grande spazio è stato invece dedicato all'iniziativa *Hol4All*, progetto di vacanze inclusive in cui, grazie a un approccio che unisce il gioco ad attività culturali e sportive, viene offerta la possibilità a famiglie con un figlio disabile di poter godere di un momento di divertimento, spensieratezza e relax: finora, anche grazie al contributo di numerosi volontari, il progetto ha consentito a oltre 170 famiglie di vivere una vacanza inclusiva al mare, in montagna e in barca a vela.

Infine, ma non meno importante, il grande tema dell'inserimento lavorativo. L'evento si è concretato soprattutto sull'iniziativa *Impariamo dall'eccellenza*, progetto pensato per offrire a ragazze e ragazzi provenienti da diversi contesti sociali la possibilità di svolgere un tirocinio in una struttura di eccellenza nel mondo della ristorazione e dell'*hotellerie*: al momento l'iniziativa ha coinvolto circa 500 giovani.

Giacomo Corvi

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

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

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 3 dicembre di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577