

Competenza nella copertura dei professionisti

STEFFANO GROUP OPERA SUL MERCATO DEL BROKERAGGIO ASSICURATIVO. OLTRE ALL'AREA MEDICA, CON IL BRAND ASSIMEDICI, OPERA NELL'AREA DELLE PROFESSIONI LIBERALI QUALI AVVOCATI, COMMERCIALISTI, ED È SPECIALISTA NELLE COPERTURE INDIVIDUALI PER LA RESPONSABILITÀ AMMINISTRATIVA INDIVIDUALE DI TUTTI GLI APPARTENENTI ALLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

“Nel 2010 prevediamo che la nostra raccolta premi crescerà del 10-20 % rispetto ai 15 milioni intermediati nel corso del 2009. La strategia con cui intendiamo perseguire questo obiettivo è articolata: i risultati ottenuti da AssiMedici in questi anni ci hanno fatto capire che potevamo puntare con successo su altri comparti con marchi fortemente caratterizzati come AssiProfessionisti e AssiEntiPubblici, potendo mutuare processi già consolidati. In questo modo forniamo agli intermediari che collaborano con noi tutti i prodotti gli strumenti e la formazione

Attilio Steffano, amministratore delegato di Steffano Group



necessari per operare su un mercato altamente competitivo”.

Attilio Steffano, amministratore delegato di Steffano Group, spiega: “Siamo dei broker grossisti con centinaia di rapporti di collaborazione, e proprio per questo siamo in grado di identificarci con le esigenze dei colleghi intermediari. La scelta di operare identificandoci con brand autonomi l'uno dall'altro a partire dal nome va anche in questo senso, permettere al nostro partner di proporre al cliente un prodotto che appaia specifico per la sua attività già a partire dal marchio. Oggi se si provasse a chiedere a ciascuno dei 35 mila medici assicurati da intermediari che collaborano con noi, con chi hanno stipulato la polizza, molti risponderebbero “il mio assicuratore mi ha proposto una polizza AssiMedici”, a dimostrazione che gli investimenti in immagine hanno ricadute anche per i nostri partner”.

Sei compagnie per ogni tipologia di rischio

Attualmente il portafoglio di Steffano Group è composto all'80% da medici, ma questa percentuale verrà modificata nel corso del 2010. “Stiamo portando le modalità di proposta e i vantaggi delle soluzioni sviluppate per i medici sulle altre categorie professionali. Per fare questo puntiamo su una diversificazione dell'offerta. Gli altri grossisti del brokeraggio spesso si appoggiano ad un

unico fornitore, tipicamente il mercato dei Lloyd's, noi possiamo offrire ai nostri intermediari una scelta ben più vasta”. In questo senso Steffano Group ha un'offerta di soluzioni di almeno sei compagnie per ogni tipologia di rischio tra cui gli intermediari possono scegliere.

“Forniamo all'intermediario uno strumento unico ed intelligente per formulare le proprie offerte, un preventivatore online accessibile tramite password, che a fronte di pochi dati da inserire (età, specializzazione, tipologia di rapporto di lavoro, dipendente o libero professionista) offre una serie di proposte confrontabili tra loro per costi, condizioni e massimali delle compagnie che trattano quel rischio specifico, il tutto spedibile o stampabile in tempo reale compreso il modulo d'adesione”.

Nel 2009 questo meccanismo è stato utilizzato per oltre 35 mila accessi dagli oltre 600 intermediari distribuiti percentualmente in circa 50% delle sezioni B e 50% nella sezione E del RUI. Steffano Group opera su tutto il territorio nazionale in modo omogeneo, compreso il centro-sud, un'area in cui gli intermediari hanno minori soluzioni da proporre ai loro clienti.

Le strategie per il 2010 partite nel 2009

Nel 2009 Steffano Group ha iniziato a lavorare in modo intensivo sul mercato dell'RC professionale dei dipen-

denti degli Enti Pubblici, sempre scegliendo di operare con offerte di più compagnie “come del resto doveroso per un broker” sottolinea Stefano. Questo ha portato già ad una crescita della raccolta relativa del 30%. “Gli amministratori di Enti Pubblici finora hanno avuto una scelta limitata in fatto di coperture, sia in termini di prodotti che di compagnie, ma anche di costi. Noi intendiamo andare oltre, proponendo soluzioni vantaggiose perché offriamo ai singoli dipendenti delle amministrazioni le stesse garanzie delle polizze collettive”. Si tratta di un’offerta interessante soprattutto per amministratori di piccoli Comuni e di Enti di medie dimensioni che, pur sensibili al rischio, si erano tenuti lontani sino ad oggi per i costi troppo impegnativi.

Ma le strategie per il 2010 interessano anche AssiMedici. “Abbiamo ottenuto per il medico quello che da sempre egli chiede al mercato assicurativo: polizze poliennali, disdebtabili solo dall’assicurato e non dalla compagnia, con pregresse e postume illimitate e massimali di 5 milioni di euro, con copertura anche del danno patrimoniale oltretutto del danno da attività clinica. Questo ci ha portato nell’arco di un solo mese a stipulare oltre 500 contratti”.

Il rischio è alto, considerando che si tratta di polizza da 600/800 euro l’anno, ma, afferma Stefano, ben calcolato. “Abbiamo garantito alle compagnie adesioni entro il 2010 per 3 milioni di euro e di 10 milioni al 2014, forti del fatto che negli ultimi 5 anni il rapporto premi/sinistri è stato estremamente favorevole”.

Questo perché la polizza per gli ‘ospedalieri’, ovvero i medici che operano nelle strutture che fanno capo

NEL 2010 FOCUS SUI PROFESSIONISTI DELL’AREA LIBERALE

“Quest’anno vogliamo portare l’esperienza maturata nel settore dell’RC professionale per i medici su altri mercati, dichiara Attilio Stefano. Concentreremo l’attenzione sui professionisti dell’area liberale, avvocati e commercialisti in testa, e sugli amministratori degli Enti pubblici, con una offerta mirata e ottimizzata. Gli intermediari che lavorano con noi sanno di poter contare su strumenti estremamente efficaci come ad esempio il preventivatore, in cui ciascun professionista può definire i parametri della polizza per il proprio cliente con un’ampia scelta di massimali. Noi non possiamo né vogliamo legarci prevalentemente a una compagnia nazionale e o internazionale, la nostra scelta è “massima diversificazione” per dare ai nostri partner la più ampia libertà di scelta”. Un notevole investimento sarà fatto in formazione rivolta agli intermediari, in collaborazione con professionisti e docenti universitari. Anche nel 2010 con il mensile **Assicura** saremo al **Road Show, della distribuzione assicurativa** in tutte le tappe con un nostro Stand dove presenteremo agli intermediari presenti le soluzioni per la responsabilità professionale e interverremo all’evento con una relazione “Le Responsabilità nelle professioni Sanitarie: approccio ad un mercato alla ricerca di soluzioni”.

al servizio sanitario Nazionale, interviene per i danni causati dal medico esclusivamente con colpa grave, non dovendo questi farsi carico dei danni per colpa lieve, di esclusiva competenza del datore di lavoro, ovvero della struttura.

Formazione e visibilità

Secondo Stefano oggi per lavorare con profitto nel mercato bisogna avere “specializzazione e competenza”. Non basta infatti ‘puntare’ su un mercato: senza approfondite conoscenze si rischia di impegnare risorse in una battaglia persa in partenza, però più è complesso il rischio e difficile da “piazzare” e meno si sente la pressione della concorrenza. Ecco quindi la soluzione Stefano Group: selezionare a monte i prodotti mettendo a frutto le proprie

competenze e con un ufficio assunzioni e quotazioni dedicato e precisi programmi di formazione, affidati anche a professionisti esterni provenienti dal mondo accademico e della formazione specialistica, permettere all’intermediario partner di accedere facilmente ad un mercato ricco ma esclusivo.

Questa strategia consente a Stefano Group di operare come Broker grossista nel mercato delle assicurazioni anche su fronti particolari e altamente specializzati, come l’assicurazione per le opere d’arte. “Abbiamo un marchio dedicato, AssiArt, nato dalla collaborazione con Axa Art, conclude Stefano. Il mercato dell’assicurazione della protezione degli oggetti d’arte che può sembrare non molto importante a livello di numeri, si parla di non più di 20 milioni di euro in Italia, ma è un comparto dove si gioca il prestigio del broker e della compagnia, è un mercato che dà visibilità soprattutto perché è un mercato molto ristretto dove gli unici reali competitor sono i Lloyd’s di Londra. La nostra peculiarità in questo campo, molto apprezzata, è la copertura sempre a ‘stima accettata’, la massima garanzia per la soddisfazione del cliente”.

Sergio Bissi

STEFFANO GROUP: DAI MEDICI ALLE COPERTURE PER L’ARTE

Steffano Group è un ‘grossista del brokeraggio’ assicurativo che opera prevalentemente nel mercato dell’Rc professionale.

Steffano Group opera sul mercato attraverso diversi marchi:

- AssiMedici
- AssiProfessionisti
- AssiEntiPubblici
- AssiArt