

TECNOLOGIA PER UNA AGENZIA PIÙ REDDITIZIA

Sia è uno dei più noti fornitori di soluzioni informatiche per il mondo assicurativo in Italia e all'estero. Nasce nel 1982 da precedenti esperienze nel mercato della fornitura di software per il mercato assicurativo e ha sede a Bassano del Grappa.

“I concetti chiave che caratterizzano questo momento storico del mercato delle assicurazioni, ben evidenziati nel corso del Road Show, afferma **Paolo Magnaghi**, financial business consultant di Sia, come 'attività ingessata', burocratizzazione, efficienza gestionale e governo degli oneri gestionali, riconducono tutti al grande tema della flessione della redditività. La risoluzione di tali questioni può dare impulso al business delle agenzie, ed è per questo che Sia oggi propone una soluzione informatica che attraverso un approccio metodologico permette all'imprenditore intermediario di darsi dei traguardi e un quadro di riferimento. Lo strumento che proponiamo al mercato, iPlan, serve per pianificare, simulare obiettivi di redditività e verificare nel trascorrere del tempo che questi obiettivi vengano raggiunti”.

La legislazione, afferma Magnaghi, ha finalmente nobilitato la professione dell'intermediario, prevedendo un rigoroso percorso di formazione, ma anche di dotarsi di strumenti di gestione dell'azienda-agenzia. “Si fa notare da più parti che in Italia ci sono poche compagnie, e sono convinto che il passaggio verso il plurimandato sarà un importante momento di attrazione per nuove società che vorranno distribuire in Italia. Ma l'agente imprenditore però dovrà fare sempre più attenzione alla gestione organizzativa”.

Con iPlan Sia offre uno strumento manageriale per la pianificazione della redditività dell'agenzia. Con l'adozione di tale soluzione si vuole supportare gli intermediari nel comprendere quali sono i propri margini di redditività, quali possono essere gli obiettivi della propria impresa-agenzia, definire quali possono essere i risultati a tendere, quale la possibile contribuzione per prodotto, per produttore, per compagnia e verificare periodicamente i risultati conseguiti, elaborando analisi degli scostamenti, statistiche e report.

però deve essere coordinato”.

L'agenzia è una struttura complessa, sottolinea Francesca Breda, che ha bisogno di fare un esercizio continuo tra teoria e pratica. “Noi siamo dei buoni allenatori, perché affianchiamo tutto il personale di agenzia, abbiamo riguardo per ogni collaboratore, ben sapendo che l'agente imprenditore ha il ruolo principale, di coordinamento e di gestione”.

E' come un puzzle in cui tutti i pezzi si incastrano se c'è un coordinatore in grado di farli incastrare tra loro. Ogni prodotto distribuito dall'agenzia deve essere patrimonio comune di tutti i collaboratori, anche se all'interno poi esistono specifiche competenze. “Noi mettiamo a disposizione una preparazione sul nostro prodotto di tutela legale, seguendo, aiutando, mettendo a disposizione referenti commerciali, non ispettori, per raggiungere gli obiettivi. Con Arag l'imprenditore può delegare alla compagnia la formazione dei collaboratori: la nostra esperienza internazionale ci permette di trasferire a tutti i dipendenti collaboratori d'agenzia una esperienza globale, una conoscenza delle dinamiche e dei rapporti con i clienti”. Arag non si avvale di consulenti esterni, ma sviluppa e trova al proprio interno le competenze: “siamo

specialisti non solo nella tutela legale, ma anche nella formazione”.

L'RC professionale per medici dipendenti

Assimedi è uno dei marchi con cui Asa Broker opera sul mercato assicurativo, in particolare nel settore della protezione assicurativa per la professione di medico, dalla tutela legale alla responsabilità civile, dalla protezione dello studio professionale a quella delle apparecchiature, con una copertura totale dell'attività. “Siamo presenti in un ramo dove le altre compagnie non sono presenti, afferma **Attilio Steffano**, amministratore delegato di Asabroker. Con Assimedi le agenzie hanno a disposizione una grande opportunità di business”.

La responsabilità sanitaria è un comparto difficile perché è considerato un ramo in perdita, ma Assimedi offre soluzioni che non hanno oneri aggiuntivi e che sono studiate per fidelizzare i clienti. “La responsabilità civile dei medici è un settore che ha bisogno di un approccio specifico, di competenze, di soluzioni. La prima cosa da chiarire è la profonda differenza che esiste tra malasanità, che è l'errore legato alla organizzazione, e la malpratica, che si realizza in caso di imprudenza, negli-

genza, imperizia del professionista sanitario. Quest'ultima è quella di competenza di Assimedi”.

I sinistri delle strutture sono diversi da quelli dei medici. La RC medica totale si occupa di tutto, ma invece Assimedi si occupa della RC professionale dei singoli, “quindi noi identifichiamo e limitiamo il rischio al dipendente sanitario che lavora presso un ospedale, pubblico o privato”.

“Il mercato dei professionisti è a misura di agenzia, ma bisogna condividere con il cliente la parte di rischio che si assume. Si assicura la colpa grave perché è generalmente esclusa dalla assicurazione della struttura, ma bisogna ricordarsi che per la colpa grave c'è la possibilità di rivalsa, quindi è importante verificare il reale grado di colpa”. Il problema quindi non è assicurare, ma assicurare bene, e quindi proporsi come interlocutore esperto del mercato e del rischio sanitario, che è in grado di valutare le estensioni di garanzia e le esclusioni e quindi di offrire soluzioni personalizzate.

Garanzia di qualità per i cristalli auto

Doctor Glass Group è nata nel 1998 e opera nel comparto dell'installazione e riparazione dei cristalli per auto. “Fin dall'inizio della nostra attività, afferma

Attilio Steffano, amministratore delegato di Asabroker

*Anna Chiarappa, responsabile tecnico assicurazioni di Doctor Glass (a sinistra nella foto);
Simona Viviani, coordinatrice Apva*

