

giornale delle
Assicurazioni

STEFFANO DAL 1928
ASSICURATORI
CON OTTANT'ANNI
DI ESPERIENZA E...
UNA STORIA CHE
CONTINUA

STEFFANO DAL 1928 ASSICURATORI CON OTTANT'ANNI DI ESPERIENZA E... UNA STORIA CHE CONTINUA

Le aziende familiari sono rare nel settore assicurativo italiano. Una di queste, passata di padre in figlio senza cambiare proprietà, è Stefano, famiglia di assicuratori che alla soglia della quarta generazione ha compiuto 80 anni d'attività.

Tutto è cominciato nel 1928 quando **Attilio Stefano**, capostipite di questa lunga tradizione, è entrato nel mondo assicurativo. Prima agente viaggiante, per conto dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, poi agente principale di San Donato e infine a Milano, con l'agenzia in Via Tabacchi, trasferita in seguito in Via Enrico Toti e da ultimo in Viale di Porta Vercellina. Figura cordiale, frequentatore di ogni ceto sociale, con la tenace volontà e il fermo proposito di riuscire, con l'irruenza della sua dialettica, fiorita di un pittoresco frasario in dialetto milanese, è riuscito a emergere, diventando un personaggio importante, conquistandosi la simpatia di molti colleghi e dei suoi assicurati, soprattutto agricoltori, ai quali oltre alle polizze grandine e incendio proponeva le prime polizze vita.

Dal 1963, ha preso avvio la seconda generazione con il figlio **Ernesto**, che sposta la sfera di influenza al mercato professionale e aziendale, e si afferma come uno dei primi professionisti in risk management, anche per importanti gruppi internazionali del settore chimico farmaceutico nell'Anra. In questo campo, è stata determinante la collaborazione con aziende multinazionali che hanno permesso di acquisire esperienze di respiro europeo. Nel 2008, il 12 dicembre, dopo una veloce malattia Ernesto Stefano ha lasciato la vita terrena confortato dalla moglie Alma e i suoi quattro figli Attilio, Paolo, Achille e Marco.

Di questi, Attilio e Marco, la terza generazione, hanno proseguito, con aziende differenti, "l'affascinante" professione di assicuratore che il padre ha saputo loro trasmettere.

Marco Stefano nel 2004 dopo aver lavorato negli ultimi anni a fianco del padre ha proseguito con la Stefano Assicuratori S.r.l. (www.steffanoassicuratori.it) Società unipersonale di cui è amministratore unico, aprendo i nuovi uffici in Via Leopardi a Milano.

Attilio Stefano, fondatore dell'azienda nel 1928, nel suo ufficio milanese.



Ernesto Stefano prosegue l'attività del padre interessandosi, tra i primi negli anni '60, di risk management industriale



Attilio Stefano (seduto) Ernesto Stefano (in piedi a sinistra) e lo staff

Attilio Stefano dopo aver lavorato a fianco del padre dal 1981, muovendo i primi passi con le compagnie che tanta soddisfazione avevano dato al nonno, ha sviluppato la passione per la professione di broker e nel 2004 ha proseguito l'avventura, riaprendo i nuovi uffici in Viale di Porta Vercellina, con una parte del portafoglio del nonno e del padre, nella stessa via dove oltre 20 anni prima aveva mosso i primi passi da assicuratore negli uffici del padre, continuando una storia familiare fatta di competenza e attenzione al cliente adeguando l'organizzazione alle nuove esigenze del mercato degli intermediari introdotto dal Registro unico. L'organizzazione della nuova azienda è divisa per "unit", che distinguono le varie aree di competenza, per ottimizzare le risorse, ottenere un'offerta mirata a precise nicchie di mercato e poter offrire un servizio più accurato, conservando i vantaggi delle sinergie di gruppo.



Ernesto Stefano

L'attenta gestione di Atti-



Attilio Stefano ha preso nome e attività dal nonno: rappresenta la terza generazione di assicuratori. Il suo gruppo si propone come broker grossista di diversi settori a cominciare dalla RC medici di cui è leader.

Stefano porta la sua azienda a raggiungere in breve tempo risultati estremamente significativi, con progressione costante sia a livello di numero di clienti gestiti che di premi. Nel 2008 è nata anche la Stefano Group Srl destinata a svolgere un ruolo particolarmente rilevante nel ristretto club dei broker grossisti. Così si sono sviluppati i brand che caratterizzano la multicanalità della nuova realtà guidata da Attilio Stefano.

ASSIMEDICI
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

(www.assimedici.it) Il primo per importanza nell'offerta delle soluzioni mirate all'area delle professioni sanitarie con particolare attenzione alla tutela della responsabilità civile di chi svolge l'attività anche in libera professione autonoma, il modo migliore per gli intermediari di iniziare una collaborazione.

assisanità

(www.assisanita.it) Il naturale complemento all'offerta di Assimedici, con una vasta gamma di soluzioni

per tutti i Medici che operano presso Strutture Sanitarie, sia pubbliche che private, con coperture pregresse e postume anche illimitate e massimali elevate.

assilART

(www.assilart.it) L'esclusivo marchio che si rivolge agli intermediari, tramite la collaborazione strategica

con AXA Art, la Compagnia che si occupa esclusivamente di coperture assicurative per collezionisti d'oggetti d'arte, sia privati che aziende, antiquari, restauratori, commercianti d'oggetti d'arte, Mostre e Musei.

ASSI Art è in grado di offrire consulenza e soluzioni assicurative d'alto profilo che si caratterizzano per la formula "All Risk" dove è compreso tutto ciò che non è esplicitamente escluso in polizza e la "stima Accettata" che garantisce al cliente di ricevere il risarcimento di valori già da lui condivisi al momento della conclusione del contratto. Un mercato di nicchia con interlocutori di elevate disponibilità economiche e di ampie esigenze assicurative con grandi prospettive di sviluppo.

ASSIPROFESSIONISTI

(www.assiprofessionisti.it) Per tutte le realtà che si identificano nelle professioni liberali quali

Notai, Architetti, Commercialisti, Avvocati, con le particolari coperture in molti casi senza regolazione finale del premio, un modo ideale per accontentare il proprio cliente con minor carico amministrativo usufruendo di una partnership ideale.

ASSIPMI

(www.assipmi.it) Il brand dedicato alle soluzioni globali "chiavi in mano" per la piccola e media

impresa, senza perdere di vista le aziende con fatturati importanti, con l'esclusiva formula proposta per la riduzione dei costi assicurativi è possibile ottenere maggiori vantaggi per l'intermediario pur riducendo i premi al cliente.

assi CONDOMINIO

(www.assicondominio.it) Il mondo degli amministratori di condominio ha sempre guardato la

realtà di Stefano con un occhio privilegiato, perché ha sempre saputo gestire al loro fianco non solo la ricerca del miglior contratto, ma anche tutta la gravosa gestione dei sinistri. Una figura di partner che ha riscontrato il gradimento di importanti studi che hanno scelto il marchio Stefano.

Rispettando il ruolo di "Broker Grossista" l'obiettivo dei vari brand è di offrire agli intermediari soluzioni utilizzabili per la loro clientela, con particolare specializzazione in tutti i rami spesso "abbandonati" da molte compagnie quali RC professionale Medici, Sanitari, Avvocati, Commercialisti, Aziende sanitarie, Comitati etici e per la sperimentazione clinica, e le coperture per salvaguardare i beni di chi possiede, gestisce o tratta oggetti d'arte. A oggi collaborano con gli uffici gestiti da Attilio Stefano oltre 250 iscritti nella sezione "B" del RUI e oltre 180 intermediari iscritti in sez. "E".

STEFFANO Group S.r.l., nata nel 2008, avrà come "costante" l'obiettivo di offrire ai propri partner servizi sempre più rispondenti alle esigenze di una categoria in crescente evoluzione sviluppando parallelamente corsi di formazione, per permettere agli intermediari una costante crescita professionale anche in settori specialistici.



Con queste realtà si è arrivati all'inizio della quarta generazione e forse vale la pena di fare gli auguri a Luca (16 anni figlio di Attilio) e a quanti degli Stefano vorranno "entrare" in questa affascinante "professione". E continuare a portare avanti l'azienda e la storia familiare.