

giornale delle Assicurazioni

n.5 MAGGIO 2013 | € 5 | Newspaper

Solvency 2

**I primi interventi
del settore**

Unipol Fonsai

**Tre ostacoli
al traguardo**

L'amministratore delegato
illustra le strategie
della compagnia.
E i progetti per la rete

I piani di sviluppo di Zurich Italia

RISTRUTTURAZIONI

**I gruppi assicurativi
riorganizzano strutture e reti**

■ Camillo
Candia

GIORNALE DELLE ASSICURAZIONI - MENSILE - ANNO 32 - SPED. IN A.P. 45% APTZ COMMA 20/B LEGGE 662/96 - VERONA, POSTE ITALIANE



9 771120 510007



SANITÀ, ALTA SPECIALIZZAZIONE PER SOLUZIONI SOSTENIBILI

Solamente la conoscenza praticata e assidua del mondo medico permette di cogliere le importanti differenze che, attraverso le storie professionali individuali, i contesti normativi e giurisprudenziali, caratterizzano il complesso settore sanitario. E l'offerta Assimedici parte proprio dallo studio e dalle competenze.

Assicurazioni e società: una declinazione possibile? Abbiamo provocatoriamente posto il segno interrogativo a una frase che dovrebbe contenere sempre al suo interno gli elementi di conferma che le polizze e l'essere quotidiano delle persone rappresentano due fattori talmente intrinseci da dovere essere considerati imprescindibili l'uno dall'altro.

Da quando l'essere umano ha definitivamente affermato la propria autonomia nell'essere, nel fare e nel pensare ogni suo comportamento implica una serie di possi-

bili conseguenze riconducibili al concetto di rischio.

Di rischio *Wikipedia* dà questa definizione: "Il rischio è la potenzialità che un'azione o un'attività scelta (incluso la scelta di non agire) porti a una perdita o ad un evento indesiderabile. La nozione implica che una scelta influenzi il risultato.

Le stesse perdite potenziali possono anche essere chiamate "rischi". Sebbene ogni comportamento umano sia rischioso alcuni hanno una percentuale di rischio maggiore".

RISCHIO E COMPORAMENTO

Ecco che il collegamento tra rischio e comportamento dell'essere umano è una sorta di filo doppio che non può che trovare collocazione nel concetto, ancora ingiustificatamente nuovo, di sociologia del rischio.

È con questi presupposti che ogni assicuratore dovrebbe essere prima di tutto il garante di soluzioni, adatte a mitigare o an-

ASSIMEDICI
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI
www.assimedici.it



nullare gli effetti economici derivanti dalle conseguenze dei danni che un rischio, non valutato e non protetto, può comportare.

Questo è particolarmente vero quando si tratta di coprire i rischi nel settore della sanità. Salute pubblica, strutture e professionisti dedicati alla garanzia della sua tutela, impongono scelte e competenze capaci di proteggere nel modo più opportuno le popolazioni di pazienti e assistiti che vi fanno ricorso.

SALUTE E FIDUCIA

Le assicurazioni in medicina sono senza dubbio il settore nel quale bisogna esprimere i più alti livelli di specializzazione, attraverso i quali offrire coperture in grado di tutelare sia chi la medicina la esercita quotidianamente, e sia chi alla stessa medicina si rivolge spesso con una fiducia compromessa anche dalla impropria riverberazione di storie negative, fatte di errori troppo raccontati e altrettanto troppo lentamente giudicati dalle aule dei tribunali.

Assimedici è, sino dalla sua costituzione, un esempio molto particolare di elevata specializzazione assicurativa.

UNA SCELTA CORAGGIOSA

La scelta del suo amministratore **Attilio Steffano** di operare nel complesso e complicato mondo delle coperture dedicate alla Sanità merita di essere definita coraggiosa e opportuna allo stesso tempo.

Coraggiosa perché in un mercato di assicuratori sempre più riluttanti a sottoscrivere polizze di responsabilità civile per gli operatori sanitari significa mettere in gioco



“Essere broker grossista, vuole dire mettere a disposizione di altri intermediari professionisti e strumenti, in grado di rendere agevole e personalizzata sia la acquisizione di nuovi clienti che il mantenimento di quelli già in portafoglio”, dice Attilio Steffano, amministratore delegato di Assimedici

ogni giorno la propria capacità contrattuale e specialistica, per ottenere coperture e prestazioni a favore delle molte migliaia di professionisti che devono vivere con la necessaria serenità la propria quotidianità in camice bianco.

CONOSCENZA ASSIDUA

Opportuna perché le possibilità di copertura di Assimedici sono da sempre rivolte a una offerta dedicata esclusivamente ai tanti intermediari assicurativi, che non potrebbero mai costruire in proprio una serie di competenze specialistiche quali quelle che l'assicurare in medicina richiede.

Infatti, solamente la conoscenza praticata e assidua del mondo medico permette di cogliere le importanti differenze che, attraverso le singole specializzazioni, le storie professionali individuali, i contesti normativi e giurisprudenziali entro i quali si modulano i vari profili di rischio e di responsabilità, caratterizzano il complesso settore della sanità.

Assimedici riesce a fare tutto questo anche dedicando alla formazione istituzionale e universitaria ampie e numerose occasioni di informazione e aggiornamento a beneficio degli Intermediari che con Assimedici collaborano.

IL RUOLO DEL BROKER GROSSISTA

“Essere broker grossista”, ribadisce Attilio Steffano, “vuole dire mettere a disposizione di altri intermediari professionisti e strumenti, in grado di rendere agevole e personalizzata sia la acquisizione di nuovi clienti che il mantenimento di quelli già in portafoglio. Mantenere il livello di sostenibilità necessaria alle polizze distribuite significa essere, nelle non sempre facili condizioni, di equilibrare i costi delle coperture assicurative sopportati dai singoli professionisti con la necessità di evitare soluzioni di continuità all'interno della normativa contrattuale di ogni singola polizza. L'arte medica non ammette di certo sospensioni o contrazioni di periodi di copertura, e ciò vale sia per la tranquillità del singolo medico che della moltitudine di pazienti che ai medici si rivolgono per la tutela del bene in assoluto più prezioso: la salute. Tutto questo passa”, aggiunge ancora Steffano, “attraverso lo studio e la implementazione di strumenti di acquisizione, e mantenimento della clientela assicurata, di costante aggiornamento tecnologico. La app e la piattaforma online dedicata e personalizzata a favore di ogni singolo Intermediario che a Assimedici si rivolge, sono soltanto alcuni degli esempi di facilitazione tecnica e commerciale nella preventivazione e gestione dei contratti. Proposti nella loro semplice fruibilità a coloro i quali attraverso Assimedici vogliono continuare a praticare con successo e risultati il difficile mercato delle coperture della Rc sanitaria”.

Questa è la storia che Attilio Steffano con Assimedici continua a scrivere ogni giorno, da quando, nel quasi lontano 1997, decise di scegliere l'affascinante mondo della sanità quale area di specialistica eccellenza assicurativa, nella quale esprimere i numeri della propria professionalità.

Info Line

02.91983311

APP BROKER.it

per i partner

ASSIMEDICI
CONSULENZA ASSICURATIVA MEDICI

ASSIPROFESSIONISTI

assi **Enti Pubblici**

La nuova Piattaforma riservata a
AGENTI, BROKER, INTERMEDIARI in SEZ. E
per inviare preventivi ai clienti

Non è mai stato così FACILE

**RC Professionale
Piano Sanitario
Infortuni
Abitazione**

Valorizzando:

- ✓ il proprio nome / logo
- ✓ il proprio numero di telefono
- ✓ la propria email
- ✓ il proprio sito internet



Uno strumento **SEMPLICE** e **VELOCE**
per identificare le soluzioni disponibili per la copertura assicurativa
dei professionisti e per creare preventivi da inviare automaticamente
a mezzo e-mail semplificando l'attività commerciale

