

giornale delle Assicurazioni

n.3 - DICEMBRE 2018 | € 5 Newspaper

ASSIMEDICI

«Così abbiamo cambiato il ruolo del broker wholesale»

IL PRESIDENTE ATTILIO STEFFANO RACCONTA IL PERCORSO CHE HA PORTATO ALLA CREAZIONE DEL POLO ASSICURATIVO DELLA RESPONSABILITÀ PROFESSIONALE SANITARIA

CATTOLICA

**Accordo di sistema,
la rete agenziale
al centro delle strategie**

SWISS RE

**Il Ceo Italia D'Andrea:
«Assieme alle startup
per crescere ancora»**



IN PRIMO PIANO
SANITÀ

ASSIMEDICI

Con una rete di 2.000 intermediari abbiamo creato il polo assicurativo della Responsabilità Professionale Sanitaria e abbiamo cambiato il modo stesso di intendere il ruolo del broker wholesale

EVOLUZIONE

Parlare di assicurazioni nei giorni in cui viviamo significa ormai dare sempre più spazio a discussioni e analisi dei nuovi profili di mercato, delle fisionomie delle abitudini di acquisto degli assicurandi, che sempre più uniformano le proprie aspettative a quelle in continua evoluzione di altri settori, soprattutto in disponibilità online. Algoritmi in grado di interpretare puntualmente le informazioni ricavate dai cosiddetti big data sembrano far intravedere un orizzonte sempre più popolato da micro-insurance, instant-insurance. Quasi ad escludere progressivamente l'intermediazione fisica, la consulenza reale basata su adeguate

valutazioni dei rischi e delle attribuibili soluzioni di coperture. Per questi motivi diventa tanto più interessante incontrare persone che continuano invece a credere che la professione dell'Intermediario Assicurativo sia solidamente basata su competenze e capacità, nel fornire soluzioni adeguate in settori di alta specializzazione. Il dottor Attilio Stefano, presidente di Assimedici, UA Underwriting Agency e Steffanogroup rappresenta l'esempio di come si possa ancora oggi, e per un lungo futuro, acquisire clienti e mercati malgrado l'accerchiamento degli algoritmi.

Come spiega la lunga storia fami-

gliare che connota l'esperienza delle sue aziende assicurative in un mondo che sembra vivere invece solo di un presente quasi ostinatamente veloce e iper tecnologico?

«La nostra storia di assicuratori inizia nel 1928, quando mio nonno Attilio, del quale porto orgogliosamente il nome, inizia quasi casualmente a frequentare i "territori delle polizze". Entrando nel mondo assicurativo come agente viaggiante per conto dell'allora Istituto Nazionale delle Assicurazioni, diventandone rapidamente agente principale a Milano. E così la storia delle polizze a marchio Stefano continua, allargando da persona a persone relazioni,

ATTILIO STEFFANO

Presidente di Assimedici, di UA Underwriting Agency e di Steffanogroup, è l'erede di una famiglia con una lunga tradizione nel comparto assicurativo



“**D**istribuiamo coperture assicurative con un volume di circa 50 milioni di premi intermediati. Tariffe e condizioni sono frutto delle nostre proposte

fiducia e soluzioni, accompagnando il passaggio alla seconda generazione che prende avvio nel 1963 con il figlio Ernesto, mio padre. Fu proprio Ernesto a spostare allora la propria sfera di influenza assicurativa verso il mercato delle aziende e delle professioni, scegliendo per sé e i propri collaboratori l'ancora sconosciuto ma già affascinante pianeta delle tecniche di "risk management". Tocca alla terza generazione, della quale faccio parte, la scelta di nuovi percorsi. È stato così che ho voluto, da broker, individuare nel settore delle professioni, quelle mediche in particolare, la migliore potenzialità disponibile, alla quale prospettare specializzazione competente, studio

e ricerca. La storia e le tradizioni imprenditoriali sono meglio raccontate dai fatti e dai numeri, facendo delle esperienze passate un volano dinamico in grado di adeguarsi al futuro, utilizzando naturalmente tutte le modalità tecnologiche che si rivelano via via compatibili con le nostre linee di sviluppo».

Quali sono stati i motivi della sua scelta di connotarsi come broker wholesale?

«Nasce nel 2008 l'ambizione di connotarmi quale broker grossista specialista, per rendere disponibili a chi non lo è ancora, o non ha interesse a costruirle, specializzazioni



e ampiezza di soluzioni, nel sempre più difficile campo della "medicina assicurata". La costante collaborazione con l'ambiente universitario, la altrettanto sistematica attenzione alla partecipazione e organizzazione di occasioni di confronto attraverso seminari e convegni di contenuto medico, scientifico e legale, permette, oggi più di ieri, di considerare il nostro gruppo come il più accreditato polo di riferimento assicurativo nel settore della Responsabilità Professionale Sanitaria. Possiamo contare a oggi su una rete di quasi duemila intermediari attraverso i quali distribuiamo le coperture assicurative che registrano un volume di quasi 50 milioni di euro di premi intermediati, e che sono il risultato, spesso esclusivo, di tariffe e condizioni frutto della nostra progettazione. Proposte e accettate dalle nostre compagnie di riferimento. Essere

broker wholesale presuppone l'impegno costante per meritare la scelta dei tanti intermediari che a noi affidano la gestione tecnica dei contratti dei loro clienti. Fondamentale da parte nostra la ottimizzazione dei processi sia interni che esterni: l'evoluzione continua delle piattaforme informatiche di preventivazione e di emissione, la qualità e formazione delle nostre figure interne dedicate al supporto tecnico e amministrativo alla rete, sono prerogative di priorità quotidiana e irrinunciabile. Crescere insieme ai nostri partner significa crescere tutti, nella consapevolezza che solo condividendo esperienze, mercati e risultati, ogni lungo viaggio è possibile. Per approdare altrettanto insieme verso l'unico obiettivo per noi importante: la soddisfazione del cliente».

La recente legge Gelli-Bianco ha se-

gnato una svolta positiva nel vostro lavoro?

«Ogni nuovo intervento legislativo necessita del necessario periodo di avviamento per renderlo praticabile ed affidabile. Mancano ancora quattro decreti attuativi che impattano proprio sul versante assicurativo, per condizioni e dettagli di copertura, nella perdurante assenza dei quali i contratti vengono proposti ed emessi secondo criteri di generale adeguatezza anche in assenza dei dettagli di futura conformità. L'obbligo assicurativo che dalla legge deriva ha di fatto ampliato il mercato dei soggetti che vi sono sottoposti. L'estensione riguarda tutti gli esercenti le professioni sanitarie, compresa ogni struttura anche sociosanitaria. Questo ha fatto sì che anche il nostro gruppo abbia esteso il proprio interesse all'ampio segmento corporate, rappresentato proprio dalle strutture private, al quale abbiamo dedicato una divisione specifica, dotata di tutte le competenze e possibilità di piazzamento necessarie».

E il futuro?

«I tempi in cui viviamo ci hanno definitivamente abituati a cambiamenti continui, imponendo flessibilità e capacità di leggere per tempo le nuove tendenze, per adeguarvisi efficacemente. Al nostro tavolo di lavoro abbiamo ancora due protagonisti con i quali ognuno, intermediari e assicurati, deve fare i conti: il cosiddetto "diritto vivente", che rende variegati e spesso imprevedibili i pronunciamenti dei tribunali, generando un facile disorientamento tra chi le coperture le deve fornire, e conseguentemente le stesse compagnie per le quali un mercato con andamenti non ordinabili entro matrici rassicuranti rappresenta una incognita poco attraente. Il futuro non potrà che essere quindi quello che ogni parte coinvolta, pazienti compresi, saprà contribuire a migliorare. Per dare al settore della Responsabilità Professionale Sanitaria quella reale funzione sociale che le spetta di diritto».