

In questo momento, precisa Assimedici, le polizze individuali in portafoglio non stanno rilevando, nonostante quello che è successo, una sinistrosità significativa ma, sottolinea Stefano, *«il potenziale di contenzioso futuro a carico delle strutture rimane elevato»*. Per questa ragione la società di brokeraggio ha concluso una collaborazione con un gruppo di studi legali per poter disporre di **un servizio aggiuntivo di Legal Task Force**, dedicato alla ricognizione di tutti gli elementi documentali e normativi che possono contribuire a predisporre l'impianto difensivo per le future controversie.

Ma Assimedici, che a marzo scorso ha reso disponibili 110.000 euro ad associazioni di volontariato per far fronte all'emergenza coronavirus, si sta muovendo anche al proprio interno. *«Il rafforzamento della nostra struttura per fornire assistenza a tutta la rete e l'ampliamento della divisione corporate ci permetterà di continuare a essere un punto di riferimento nella sottoscrizione dei rischi sanitari, e a quello delle strutture sanitarie in particolare, per soddisfare gli obiettivi di tutela e protezione del proprio rischio»*, afferma Stefano. *«Naturalmente la nostra attenzione al tema della prevenzione in sanità continua, presupposto fondamentale per garantire nuove sicurezze in questa perdurante situazione critica. Il futuro non si legge, ma si tenta di prevedere e prevenire il più possibile con adeguati criteri interpretativi. È anche di questo che sono stato chiamato a occuparmi da quando sono stato inserito nel comitato scientifico del gruppo di studio del "Modello italiano per la gestione del rischio in sanità", presso la Luiss di Roma»*.

Uno sguardo anche a quanto è successo nel 2019 e ai risultati. Assimedici e le società presiedute da Stefano hanno intermediato premi per circa 60 milioni di euro, con un incremento dell'11% rispetto all'anno precedente; oltre 200.000 i contratti sottoscritti. Per quanto riguarda le collaborazioni con gli intermediari, la società di brokeraggio a fine 2019 poteva contare su circa 700 agenti e circa 800 broker.

«Lo scorso anno abbiamo voluto puntare sulla stabilizzazione del numero delle collaborazioni attive, perché preferiamo investire sulle crescite produttive e professionali delle singole collaborazioni piuttosto che incrementarne semplicisticamente la numerosità», ha sottolineato Stefano. *«A ciò si accompagna un altro importante elemento di valutazione: la fidelizzazione della rete, che fa sì che aggiornamento professionale e incrementi produttivi viaggino di pari passo, come si conviene a un gruppo che, malgrado la sua popolosità, raggiunge livelli di massima coesione. Vogliamo premiare le competenze, nostre e dei nostri partner, e queste sono le nostre intenzioni di sviluppo anche per il 2020. Per questo motivo il nostro obiettivo di crescita annua, in termini di premi intermediati, si attesterà intorno al 10%-12%. I nostri portafogli rivelano una componente di rotazione intorno al 20%, soprattutto per gli evidenti diversi orientamenti assuntivi delle compagnie, che strada facendo, complice anche il mercato riassicurativo, possono subire indirizzi diversi. È la caratteristica di tutti i portafogli ad elevata specializzazione, in tutti i rami»*.

Fabio Sgroi