

Specializzata nel ramo sanitario, Asabroker suddivide la sua consulenza in quattro aree di attività: medici, aziende, professionisti e condomini. Offrendo prodotti difficili da reperire sul mercato

Gli esperti della sanità

Un'alta specializzazione nel monoramo RC sanitario; una rete consolidata di partnership con i più importanti broker nazionali e internazionali; un forte ricorso alla tecnologia. Sono questi i tratti distintivi di **Asabroker**, l'azienda nata da una famiglia di assicuratori, che oggi vanta un portafoglio premi di 7 milioni di euro e 700 mila euro di provvigioni. "La nostra attività consulenziale, spiega **Attilio Steffano**, è suddivisa in quattro brand: Assimedici (il marchio creato da Attilio Steffano), Linea Aziende, Linea Professionisti e Linea Condomini."

Assimedici

"Assimedici, continua Steffano, essendo la nostra area di riferi-

mento per il mercato assicurativo, rappresenta l'80% del nostro business. In particolare, ge-

L'obiettivo strategico di Asabroker è consolidare le partnership con gli operatori italiani ed esteri per continuare ad offrire prodotti difficili da reperire sul mercato assicurativo

stiamo alcune delle più importanti convenzioni nazionali per il settore sanitario; partecipiamo a oltre 20 convegni all'anno come relatori esperti di Mal-

practice e Risk Management sanitario e siamo in grado di quotare ogni professionista in autonomia fino a 3 milioni di euro in

tutte le specializzazioni. La nostra forza nasce sicuramente da una fitta rete di corrispondenti che, adeguatamente supportati, ci segue nella raccolta di contratti spesso abban-

La presenza in Rete

Nella strategia di AsaBroker rientra a pieno titolo un forte ricorso alla tecnologia. "Presenti sulla Rete dal 1997, con l'apertura del primo sito Internet www.steffano.it, abbiamo sviluppato l'e-commerce nel settore assicurativo raggiungendo il 26° posto dei siti assicurativi italiani più visitati nel 1999. E con www.assimedici.it, siamo diventati il punto di riferimento del personale sanitario, delle associazioni scientifiche, sindacali e del mercato assicurativo. Infatti, sui nostri siti la quotazione è realmente on line e il navigatore riesce a concludere il contratto in tempo reale, sia per tutte le polizze RC professionali che per le polizze infortuni, difesa legale, abitazioni e capofamiglia."

I domini Internet gestiti da Asabroker hanno raggiunto (al 30 ottobre 2003) oltre 25.000 visitatori al mese, con oltre 60.000 pagine viste: "un risultato di sicuro interesse in un momento in cui la Rete è invasa da siti 'vetrina'."

Oltre a questo, AsaBroker ha realizzato un programma integrato con gestione web, che consente di seguire l'intero iter consulenziale: dalla trattativa al rendiconto alla compagnia, con la contabilità generale, le statistiche ministeriali, la gestione ottica del portafoglio polizze e dei sinistri. "Un applicativo, spiega Steffano, che ci permette di gestire oltre 14.000 contratti, un portafoglio di 7.000.000 di euro e 700.000 euro di provvigioni. Il tutto con solo 6 dipendenti."

Asabroker: la storia

Semberebbe una storia giovane quella di Asabroker e di Assimedici (marchio registrato nel 1990 da Attilio Steffano). A ben guardare, però, la professionalità e la qualità del servizio offerti hanno origini assai più antiche: nel 1928 Attilio Steffano entra nella grande famiglia degli assicuratori; dal 1963 lo affianca il figlio Ernesto, che sposta la sfera di influenza sul mercato professionale e aziendale adottando gli schemi della consulenza aziendale; quindi, nel 1989, il nipote, Attilio Steffano, dopo aver collaborato nella società di brokeraggio di famiglia, si specializza nell'area riservata ai medici e alle strutture sanitarie creando, il marchio Assimedici.

donati da molte compagnie: collaborano con i nostri uffici oltre 150 broker, tra cui importanti broker nazionali e internazionali, a cui garantiamo quotazioni immediate per l'assunzione dei rischi di responsabilità professionale medica e delle strutture sanitarie offrendo un servizio altamente professionale e unanimemente apprezzato."

Linea Aziende e Professionisti

Per le Aziende e gli studi professionali Asabroker offre servizi integrativi e complementari al fine di soddisfare tutte le esigenze del cliente. "Noi partiamo da una conoscenza sempre aggiornata del mercato assicurativo in cui operiamo, sia in termini di conoscenza delle esigenze della clientela sia per quanto riguarda la determinazione delle condizioni e dei costi. Seguiamo ogni trattativa in tutte le sue fasi fino alla completa definizione dei contratti anche con il coordinamento dei professionisti esterni di volta in volta necessari (Avvocati, Commercialisti, Notai, Periti)."

Il servizio si distingue poi in 9 fasi:

- Analisi della realtà aziendale.
- Individuazioni e valutazione dei rischi e delle possibili soluzioni.
- Analisi critica delle polizze già sottoscritte e valutazione del livello di copertura in base al costo.
- Verifica nel mercato assicurativo delle condizioni ottimali per il collocamento dei rischi.
- Predisposizione di un piano

assicurativo adeguato alle esigenze dell'attività.

Assistenza tecnica per la realizzazione del piano assicurativo che sarà concordato.

Gestione del portafoglio assicurativo

Periodiche verifiche della situazione aziendale.

Assistenza dell'ufficio tecnico in caso di sinistri con i periti e le compagnie fino alla liquidazione del danno.

Linea Condomini

L'ultima area, ma non per importanza è quella dei condomini. "Il mondo degli amministratori di condominio, assicura Steffano, ci ha sempre guardato con un occhio privilegiato perché abbiamo saputo gestire al loro fianco, non solo la ricerca del miglior contratto, ma anche tutta la gravosa gestione dei sinistri."

Le aree del futuro

Il principale obiettivo per il 2004 riguarda il consolidamento della struttura con l'apertura dei nuovi uffici entro la fine di marzo. "Su questa linea, spiega

Steffano, la certificazione Vision 2000 rappresenta un traguardo primario che ci consentirà di offrire un servizio di sempre maggior qualità garantito da una squadra giovane e altamente professionale. A questo, conclude, si aggiunge l'obiettivo strategico di consolidare le partnership con gli operatori italiani ed esteri per continuare ad offrire prodotti difficili da reperire sul mercato assicurativo, quali polizze con alti massimali, secondi rischi e polizze per la sola colpa grave."

Laura Servidio

Asabroker in cifre

- 14.000 contratti gestiti;
- 7.000.000 di euro di portafoglio;
- 700.000 euro di provvigioni;
- 6 dipendenti;
- collaborazioni con oltre 150 Broker nazionali e internazionali.