

RAPPORTO BROKER

Le quattro aree di business di Steffano Group

Fondata nel 1928, la società si occupa di malpractice e coperture a piccole e medie imprese, liberi professionisti e condomini. Con servizi specializzati.

Steffano Group, azienda di brokeraggio, di cui è responsabile **Attilio Steffano**, terza generazione di una famiglia di assicuratori che ha iniziato l'attività nel 1928, si avvia a chiudere positivamente anche il 2006: dopo la crescita dell'ultimo biennio, l'incremento delle provvigioni attive supererà il 25%, passando da 1.153.000 euro del 2005 a oltre 1.400.000 euro per fine 2006 con un portafoglio premi di oltre 11.100.000 euro. E questo grazie soprattutto al monoramo Rc sanitario; alla rete consolidata di partnership con broker nazionali e internazionali; al deciso ricorso alla tecnologia.

«Ritengo che il settore sanitario in Italia attraversi un momento di notevole incertezza, e l'interesse dimostrato nei confronti delle polizze Rc professionale ci conferma che si tratta di un mercato ancora in fase propulsiva», spiega Steffano. «La nostra attività consulenziale è suddivisa in quattro brand: la linea *Malpractice* con Assimedi-

NEI TOP 100
Secondo l'annuario Asefi 2005, il gruppo Steffano si attesta al 91° posto tra i broker italiani. A fianco, Attilio Steffano, responsabile della società.



ci, la linea *Aziende* con Assipmi, la linea *Professionisti* con Assiprofessionisti e la linea *Condomini* con Assicondomini. Il brand Assimedi è già da tempo punto di riferimento nel ramo Rc malpractice e, grazie alla capacità di fornire coperture personalizzate, ha raccolto oltre 20.000 polizze di Rc professionale. È la nostra area di riferimento per il mercato assicurativo e rappresenta l'80% del nostro business. In particolare, gestiamo alcune convenzioni nazionali per il settore sanitario; partecipiamo a oltre 40 convegni all'anno come relatori; quotiamo ogni professionista in autonomia fino a 3 milioni in tutte le specializzazioni».

Attualmente, secondo l'Annuario Asefi 2005, la società si attesta al 91° posto tra i broker. «Se paragonata ai colossi del settore, la nostra è un'azienda relativamente piccola (abbiamo otto dipendenti), però molto specializzata e coadiuvata da una fitta rete di corrispondenti omogeneamente distribuiti sul territorio». Lo sviluppo del gruppo proseguirà su questa strada? «Non solo. Vede, penso che sia anche importante anticipare le esigenze del mercato della clientela. Assipmi, Assiprofessionisti, Assicondomini sono i cardini della nostra poli-

tica di espansione. Per le aziende e gli studi professionali offriamo servizi integrativi e complementari. Seguiamo ogni trattativa fino alla completa definizione dei contratti anche con il coordinamento dei professionisti esterni di volta in volta necessari. L'ultima area, ma non per importanza, è quella dei condomini».

Nella strategia di Steffano rientra un forte ricorso alle tecnologie dell'informazione. Il gruppo è presente sulla rete dal 1997, con l'apertura del primo sito, e ha sviluppato l'e-commerce nel settore assicurativo raggiungendo il 26° posto dei siti assicurativi italiani più visitati già nel 1999. ●