



Il mondo dell' intermediazione assicurativa in primo piano

DISTRIBUIRE UN PRODOTTO O COSTRUIRE SOLUZIONI ?

22 Giugno 2020

Il tema delle differenze tra la distribuzione di un prodotto assicurativo e l'individuazione di una soluzione personalizzata per l'assicurazione di un rischio è da sempre oggetto di vivace dibattito tra tutti gli intermediari assicurativi.



Attilio Steffano

Tutto nasce dai due principi contrapposti che stanno alla base della diversità: reperire una situazione di rischio che si adatti al prodotto confezionato o, alternativamente, disegnare una copertura in grado di coincidere con il profilo di rischio reale, senza rinunce o smagliature.

Nel caso delle strutture sanitarie trascurare queste differenze, privilegiando il prodotto alla progettazione, significa avere una visione miope della funzione dell'intermediario.

È l'analisi del rischio la base sulla quale si devono costruire le soluzioni assicurative realmente adeguate, da realizzare in stretta collaborazione con la struttura. Valutando la storia degli accadimenti occorsi per ricavarne una premessa statistica affidabile.

Soprattutto dopo l'esperienza del fenomeno pandemico che tutti stiamo ancora attraversando, la funzione consultiva di ogni intermediario deve esprimere al meglio la propria capacità di confronto con il cliente: accompagnandolo verso una consapevole ricognizione del "possibile" e del "probabile", per tracciare un percorso di valutazione dinamico che preveda altrettanto flessibili prospettive; determinando con la struttura la quota di rischio da ritenere in proprio, per modulare correttamente esposizione e premio; soppesando il valore della prevenzione e delle metodologie di risk management, per ricavare l'indice di equilibrio realmente sostenibile nel rapporto tra assicurato e assicuratore, e dando vita a una relazione di lunga durata.

Tutto questo precede e supera la pedissequa compilazione di un questionario, aprendo invece la necessaria via a una negoziazione ponderata.

Si tratta di far riconoscere la competenza a ognuna delle tre parti coinvolte, assicurato, intermediario e assicuratore, con una reciproca soddisfazione nei risultati raggiunti. Riconoscendo ogni possibile diversità con il concorso delle rispettive specializzazioni.

Attilio Steffano, broker di assicurazione