

ASSITECA, WELFARE È VALORE AGGIUNTO PER I BROKER ASSICURATIVI

martedì, Novembre 12, 2019








ITALPRESS TV

16°C | 13°C
ROMA

OROSCOPO

[NOTIZIARI](#) ▾ [SPECIALI](#) ▾ [EDIZIONI REGIONALI](#) ▾ [BLOG](#) ▾ [METEO](#)

Home > Welfare > [ASSITECA](#), WELFARE È VALORE AGGIUNTO PER I BROKER ASSICURATIVI

Welfare

ASSITECA, WELFARE È VALORE AGGIUNTO PER I BROKER ASSICURATIVI

11 Novembre 2019




[Assiteca](#) è il primo gruppo italiano nel mercato del brokeraggio assicurativo, specializzato nella consulenza sulla gestione dei rischi d'impresa. La società è tra i soci fondatori di Aiwa, l'associazione italiana del welfare aziendale. Analisi, consulenza e intermediazione sono le tre parole chiave del business model di [Assiteca](#), come si legge nel loro company profile: "Un metodo di lavoro che permette la costruzione di un efficiente ed efficace sistema di controllo dei rischi e consente di supportare i clienti in ogni percorso di crescita organizzativa fino al raggiungimento dei target desiderati". Abbiamo incontrato Lucia Troilo, Responsabile Progetti Welfare della Divisione Employee Benefits & Welfare di [Assiteca](#). Avete chiuso un bilancio 2018/2019 più che positivo. Incominciamo dai numeri? I risultati dell'esercizio chiuso lo scorso mese di giugno (approvati dall'assemblea dei soci dello scorso 5 novembre ndr), sono positivi: 700 milioni di euro di premi intermediati (440 nel 2013), 70,7 milioni di ricavi (44 nel 2013) e un risultato netto pari a 5,4 milioni in crescita di oltre il 18% rispetto al 2018. Ma le dimensioni di [Assiteca](#) sono anche rappresentate dalle oltre 4.500 aziende clienti, da più di 5.200 analisi di rischio effettuate per piccole, medie e grandi imprese operanti in ogni settore merceologico e dalla radicata presenza sul territorio con 20 sedi nelle principali città italiane.

Quali sono ora le future strategie di implementazione dei servizi? La peculiarità di [Assiteca](#) sta nel fatto di andare oltre il ruolo di intermediario assicurativo, presentandosi come un consultative broker in grado di rispondere alle esigenze del cliente arricchendo l'attività tradizionale di brokeraggio con specifici servizi di consulenza. [Assiteca](#) si sta focalizzando sulla prevenzione perché, oltre alla proposta delle migliori soluzioni assicurative, un broker non può esimersi dal compiere

ASSITECA, WELFARE È VALORE AGGIUNTO PER I BROKER ASSICURATIVI

un'attenta analisi e valutazione dei rischi che possa offrire al cliente una loro corretta profilazione con l'indicazione degli strumenti di mitigazione da utilizzare. [Assiteca](#) lo fa attraverso un'azione strategica che tutela l'impresa da quattro tipologie di rischi: operativi, di compliance, finanziari e strategici. Sviluppiamo un'attenzione specifica riguardo a temi come l'enterprise risk management, la business continuity, la cyber security e, a protezione del capitale umano delle imprese, gli employee benefits e il welfare aziendale. Brokeraggio e welfare: quale la relazione e perché? Nell'ottica di un aggiornamento dei modelli di welfare sempre più necessario e urgente, la nuova offerta da noi presentata non può che concentrarsi sul capitale umano e i servizi ad esso dedicati, in base ai bisogni delle persone. Il broker, soprattutto grazie alle priorie divisioni dedicate a welfare ed employee benefits, ha una profonda conoscenza dei propri clienti assicurati: ogni anno vengono generate statistiche, anche in base ai sinistri, che danno importanti indicazioni dei loro bisogni legati alla salute e al patrimonio. È proprio da qui che si definisce il valore aggiunto del broker che può arricchire la propria offerta di servizi complementari ai benefits già erogati, con misure di welfare personalizzate costruite sulla base delle esigenze delle famiglie e degli obiettivi aziendali.

Anche in [Assiteca](#), che conta ormai oltre 600 dipendenti e collaboratori di cui il 90% con un contratto a tempo indeterminato, l'introduzione di diverse iniziative di welfare ha fatto registrare una crescita del tasso dei nuovi assunti che per il 2018 si è attestato all'8% a fronte di un turnover molto basso (6%) fornendo quindi un'indicazione sul grado di fidelizzazione del personale. Il mercato del welfare aziendale si allarga: come si collocano le compagnie assicurative in questo orizzonte? Lo scenario è quello di una rinnovata e costante apertura del mercato all'interno del quale è possibile rintracciare la nascita di nuovi player e il cambiamento dei ruoli dei consulenti del lavoro e dei provider. Rispetto a ciò, quello del broker è un ruolo strategico in quanto può garantire una puntuale risposta a tutti gli elementi che costituiscono un programma welfare: dall'ottimizzazione e potenziamento delle iniziative già presenti nelle aziende, che spesso presentano strumenti e processi obsoleti e poco apprezzati dai dipendenti, alla definizione di nuovi modelli volti a massimizzare gli investimenti grazie anche ai benefici fiscali, fino a diventare il collettore tra le aziende e le compagnie assicurative quando le misure di welfare prevedono componenti di tipo assicurativo. [Assiteca](#) si propone di essere l'anello di congiunzione tra le compagnie assicurative, le aziende e i dipendenti per la costruzione di soluzioni dedicate, innovative che possano sfruttare i benefici fiscali pur mantenendo le logiche che contraddistinguono un programma di welfare. Il gap da superare è quello tra la domanda individuale rispetto all'offerta che predilige il modello collettivo. Ci auspichiamo che il processo già avviato con le compagnie assicurative più lungimiranti e sensibili a tali tematiche possa rappresentare un traino per il resto del mercato, favorendo la diffusione di nuovi prodotti a tutela delle famiglie, nel rispetto della normativa fiscale agevolativa per i rischi legati alle gravi patologie ed alla perdita dell'autosufficienza.

Una crescita verso l'estero: quali driver di sviluppo in Italia, quali in Svizzera o Spagna? La nostra società vanta una dimensione internazionale con uffici diretti in Spagna, a Madrid e Barcellona, in Svizzera a Lugano e già proiettati verso nuovi mercati. L'analisi del mercato di riferimento, delle leggi e delle normative vigenti nei territori in cui operiamo è determinante per poter definire la nostra offerta. Il nostro



[Apri il link](#)

[ASSITECA](#), WELFARE È VALORE AGGIUNTO PER I BROKER ASSICURATIVI

obiettivo primario è compiere una corretta valutazione dei bisogni per offrire misure adeguate e sostenibili che possano fare da volano per il benessere dell'intera comunità. È fondamentale anche verificare le sinergie attuabili con gli enti e le associazioni presenti sul territorio per comprendere cosa offre lo Stato e come quindi possiamo essere complementari rispetto a ciò che non può essere garantito pubblicamente. In Italia e in Spagna ci siamo preposti obiettivi alti, sostenuti da investimenti in nuove tecnologie e strumenti all'avanguardia con diverse finalità: da una parte applicativi volti ad ottimizzare la gestione dei rischi con la piena autonomia delle aziende, dall'altra l'implementazione di una nostra piattaforma per la gestione dei piani welfare che favorisce anche il potere di acquisto dei lavoratori. La piattaforma è stata progettata con l'intento di fornire strumenti personalizzabili in base alle reali esigenze, di semplice utilizzo per gli utenti ma allo stesso tempo con contenuti di spiccato valore e che garantiscano la gestione full outsourcing per le imprese.

Che valore ha per voi essere soci AIWA? Il fenomeno welfare aziendale negli ultimi anni ha certamente registrato una forte crescita mantenendo tuttavia una diffusione che si espande a macchia di leopardo dovuta alla poca conoscenza, ma soprattutto ad una normativa complessa e tutt'oggi non sufficientemente chiara su diversi aspetti. Sono proprio questi i motivi che hanno spinto [Assiteca](#) ad unirsi ai maggiori player per fondare l'associazione AIWA, per fare fronte comune dinanzi alle istituzioni e costruire un modello di welfare che possa rispondere a pieno alle peculiarità che caratterizzano il nostro Paese. È quindi per noi necessario confrontarci e condividere le criticità e i limiti attuali, le possibili soluzioni e quelle che, nell'interpretazione più prudentiale possibile della norma, possano rappresentare la buona prassi. (ITALPRESS/WEWELFARE.IT).

