

IL SEGRETO È NELLA CONDIVISIONE

LO SVILUPPO DEL BUSINESS, PER ASSIMEDICI, PARTE DA UN DIALOGO COSTANTE TRA AREA MANAGER E PARTNER, SUPPORTATO DA STRUMENTI IN GRADO DI RILEVARE IL TARGET PIÙ ADATTO E LE POTENZIALITÀ DI CRESCITA. COME CI SPIEGA IL SUO PRESIDENTE

Professionalità + specializzazione = condivisione. Questa la formula, per l'Rc professionale, di **Assimedici**, dal 1928 specializzata nell'assicurazione sanitaria. "La specializzazione nel settore della sanità – spiega il suo presidente, **Attilio Steffano** – richiede una contestualizzazione dinamica e approfondita della professionalità disponibile, al fine di cogliere ogni aspetto delle evoluzioni delle specializzazioni in medicina e raffinarne le soluzioni".

L'obiettivo primario non è più il solo *mantenimento della relazione*, ma lo sviluppo del business "attraverso – spiega Steffano – un dialogo costante tra area manager e partner, che ne trarrà linee guida utili e concrete per affinare il proprio impegno, fronteggiare la concorrenza, adottare politiche commerciali mirate e acquisire le tecniche da utilizzare per evolvere nuovi contatti con potenziali clienti nel rispetto degli obiettivi fissati".

Nel 2014, Assimedici ha rafforzato la relazione con i partner, organizzando il territorio in macro aree, affidandone la gestione ai rispettivi area manager.

Il supporto dell'area manager alle attività dei partner si avvale anche di "un cruscotto – continua Steffano – attraverso il quale monitorare, non solo le informazioni gestionali, ricavate dai sistemi attivi di rilevazione, ma anche in grado di analizzare quelle situazioni



Attilio Steffano,
presidente Assimedici

sogettive, non verificabili dall'asetticità delle cifre, per porre la giusta attenzione e supporto supplementare a: *redemption* delle trattative avviate e relative motivazioni; individuazione dei target di clientela che meglio possono rispondere alle attività di contatto svolte; sviluppo del potenziale di crescita di ogni singolo cliente; valorizzazione delle iniziative di marketing attuate e stima della coerenza dei volumi e margini previsti".
L.S.

ANCORA PIÙ VICINI AI PARTNER

Assimedici registra, anche nel 2013, un significativo indice di sviluppo della massa premi gestita (da 23.145.232 euro del 2012 a 25.237.722 euro del 2013), risultato del corrispondente incremento del numero delle collaborazioni degli intermediari partner e delle rispettive polizze prodotte. Una crescita che conforta la strada intrapresa, a sostegno sia della qualità dei mercati di sottoscrizione sia quella, pretesa e corrisposta, delle collaborazioni in essere.

