

IL BROKER GROSSISTA, SPECIALISTA IN SANITÀ

DIMINUISCONO LE COMPAGNIE DISPOSTE A COPRIRE I RISCHI SANITARI E CRESCE L'ESIGENZA DELL'INTERMEDIARIO GENERALISTA DI RIVOLGERSI A QUESTA FIGURA: PER AVERE COMPETENZA E NON CONCORRENZA

Le compagnie ancora disponibili a sottoscrivere rischi sanitari sono ormai poche, così come le strutture sanitarie pronte ad assicurarsi; viceversa, aumentano le richieste di risarcimento e le difficoltà per gli intermediari a soddisfare questo bisogno di sicurezza dei propri clienti, che operano in sanità.

“La responsabilità sanitaria nel nostro Paese – sottolinea **Attilio Steffano**, amministratore unico di **Assimedici** – è argomento di quasi quotidiana attenzione da parte dei media, molto attenti nel sottolineare fatti che mettono spesso in primo piano la colpa di chi opera per il bene dei propri pazienti. Sembra un'attenzione implacabile che, da un lato, aumenta la difficoltà del rapporto medico e assistito, contribuendo all'aumento della potenzialità conflittuale del loro rapporto e, dall'altro, incrementa il bisogno di adeguata copertura assicurativa da parte di chi il camice bianco lo indossa ogni giorno”.

RICERCA DI SPECIALIZZAZIONE

Una situazione complessa che richiede una crescente professionalità da parte dei pochi assicuratori che sono ancora in grado di provvedere al piazzamento delle polizze sanitarie: la recente **riforma Balduzzi** e l'incremento delle azioni da parte della **Corte dei Conti**, per il recupero di quanto liquidato dall'azienda sanitaria per danni riconducibili a colpa grave del medico dipendente, concorrono a restringere il campo di azione a pochi esperti di nicchia. “La ripartizione del sapere – conferma Steffano – impone ormai agli intermediari generalisti, che sono ancora la maggioranza, di rivolgersi a colleghi che hanno fatto della specialità di settore la propria scelta imprenditoriale: al cosiddetto broker grossista che, oltre al vantaggio di una professionalità specifica, è anche garante di una competitività mai concorrente con gli altri colleghi, offrendo la propria *competence* in via esclusiva, senza mai ricercare alcun contatto con clienti diretti.

IL PESO DELLA MEDICAL MALPRACTICE IN ITALIA

1,6 € *fabisogno assicurativo*
MILIARDI *strutture sanitarie* 

da 850 € a 1,4 €
MILIONI MILIARDI €
risarcimenti liquidati
per Rc medica 

34 *denunce contro i medici*
MILA  ALL'ANNO

Fonte: Aiba, 2012

Sono i volumi di premi – continua – a consentire un dialogo paritario con le compagnie e un panorama statistico di necessaria rispettabilità tecnica, rendendo, a loro volta, disponibili soluzioni e condizioni di continuo interesse ai tanti colleghi che, ogni giorno, sono alla ricerca di specializzazione. Non concorrente, ma di alto profilo. È questa – conclude Steffano – la singolarità dello speciale rapporto tra broker grossista e intermediario retail, all'interno di una relazione nella quale ognuno privilegia con trasparenza i propri interessi, senza rinunce o compromessi”.

L.S. 