

IL RISCHIO È IL NOSTRO MESTIERE: VELOCITÀ E DINAMICITÀ A TUTELA DI AZIENDE E PROFESSIONISTI



Il broker assicurativo non è un venditore, ma un professionista che supporta l'azienda nell'analisi dei rischi aziendali, sostituendo la figura del risk manager interno, appannaggio di aziende di dimensioni medio grandi, ed offrendo una consulenza specifica a costo zero.

Il percorso formativo di Tommaso Sala, insieme al conseguimento della laurea in "Scienze Assicurative" presso l'Università Cattolica di Milano e al superamento dell'esame per l'abilitazione professionale dell'attività di brokeraggio assicurativo, si concretizza nel 1997 con l'apertura della società Esedra Broker srl nella città di Lecco, ora nella nuova sede di via Lorenzo Balicco, 63. L'obiettivo era proseguire, con la medesima passione e professionalità, l'attività di famiglia intrapresa dal padre nel 1969 quale agente generale dell'allora "L'Abeille Assicurazioni", ora confluita

in "Axa Assicurazioni", attività tutt'ora continuata dal fratello Filippo.

Nel 2006 si aggiunge la sede di Milano, con lo scopo di sviluppare nuovi contatti con una diversa clientela dalle molteplici esigenze, nonché per consolidare i rapporti con le principali compagnie italiane e straniere che hanno le loro direzioni e rappresentanze nel capoluogo lombardo. Anche in questa sede operano professionisti di comprovata esperienza, maturata in anni di attività nel settore: le specifiche competenze acquisite da ognuno vengono condivise e contribuiscono a una preparazione con pochi eguali. Anche i settori più specialistici vengono così affrontati con la massima competenza: dai trasporti ai crediti, alle fidejussioni, dall'aviazione alla nautica da diporto, nessuna soluzione e opportunità assicurativa sarà preclusa. Alle spalle di



Tommaso Sala

questi professionisti, oltre a cooptarne di nuovi, vengono formati gli junior account e un efficiente back office ne supporta le attività.

La struttura permette di mantenere rapporti con i leader del mercato assicurativo di tutto il mondo, così da poter fornire prodotti evoluti per tutti i settori e per tutte le aree geografiche. «Velocità e dinamicità sono i nostri punti di forza: servizi precisi e rapidi per soddisfare sempre le richieste dei clienti», sottolinea Tommaso Sala.

«Il nostro compito è analizzare i rischi operativi e finanziari dell'impresa, fornendo una soluzione per limitarli, attraverso strumenti di prevenzione o trasferendoli sul mercato assicurativo, grazie a primari partner assicurativi», spiega il fondatore di Esedra Broker. Il primo contatto con un nuovo cliente infatti, è rappresentato da un'analisi a 360° dell'azienda e della situazione assicurativa in essere. Un check up gratuito, che permette di verificare i rischi a cui l'azienda è sottoposta e l'adeguatezza o meno delle coperture assicurative esistenti. Inizia poi la costruzione del programma assicurativo, mediante la ricerca sul mercato nazionale e internazionale della migliore soluzione, che si concretizza nella stesura di polizze sartoriali, realizzate ad hoc per le esigenze di ogni singolo cliente.

L'aspetto più importante del servizio di Esedra Broker è rappresentato dalla gestione del sinistro, il momento in cui il cliente può effettivamente verificare la bontà della copertura assicurativa e del servizio fornito dallo staff di Esedra:

particolare attenzione è dedicata a questo delicato settore.

Il tema delle coperture assicurative risente ancora di una scarsa cultura del rischio in Italia, ma la professionalità e la conoscenza del settore da parte dei professionisti di Esedra, sta sempre più cercando di diffondere questa consapevolezza nell'ambito di aziende industriali di ogni dimensione: la costante crescita del portafoglio clienti testimonia questa attività di diffusione e sensibilizzazione verso la cultura del rischio.

Non si devono trascurare inoltre i molteplici rischi provocati dalle calamità naturali, i rischi professionali, i rischi da inquinamento, insieme a quelli collegati al credito o al trasporto delle merci, settori nei quali Esedra si sta sempre più specializzando. L'attività si evolve costantemente per fornire un servizio completo e attento alle esigenze reali delle imprese. Infatti, aggiunge Sala, «siamo in grado di creare coperture "tailor made" per il cliente: non esistono pacchetti standardizzati, ma studiati in base alle caratteristiche dell'azienda o del professionista». Sei mesi fa l'ingresso in Compagnia delle Opere: «Abbiamo conosciuto persone che condividono il nostro stesso metodo lavorativo – evidenzia Tommaso Sala – Un canale privilegiato per creare rapporti commerciali e collaborativi, grazie a questa rete di aziende e professionisti. Matching, quindi, rappresenta non solo una vetrina ma piuttosto un'occasione di incontro e condivisione, organizzata in modo efficiente ed efficace».

UN SERVIZIO EFFICIENTE GRAZIE AD UN TEAM PRONTO E PREPARATO

Esedra fornisce un servizio efficiente anche grazie ai collaboratori operativi delle sedi di Lecco e Milano, persone preparate che supportano e assistono nel rapporto con i clienti. Nella città lariana Stefania Motta, storica collaboratrice e responsabile amministrativa e gestione clienti, Francesca Pirola, assistente clienti e sinistri con le identiche mansioni, Raffaella Fattarina, Claudia Gonfiantini e le new entry Jessica Scaccabarozzi e Martina Sicolo, considerano questa professione stimolante e in continuo movimento, che porta a migliorare ogni giorno conoscenze e capacità.

Nel capoluogo lombardo Gianni Gorziglia, Enrico Cima, Michela Cantoni e Simona Facchini non sono semplici account commerciali, ma veri consulenti, partner delle aziende clienti, che in loro trovano un referente unico cui rivolgersi, fino a diventare, nella realtà in cui la specifica funzione non esista, il loro risk manager.