

Il broker lavora per te.
Ma chi verifica se il tuo
programma assicurativo
è davvero competitivo?

Le assicurazioni non sono semplicemente un costo fisso: sono una leva di gestione del rischio e di ottimizzazione dei costi.

Molti CFO analizzano con attenzione le principali categorie di spesa aziendale. Il programma assicurativo, invece, viene spesso rivisto solo in fase di rinnovo, con una visibilità limitata sulle alternative realmente disponibili:

- quali soluzioni siano state effettivamente valutate;
- quanto il mercato assicurativo sia stato sollecitato;
- se premi, franchigie, limiti ed esclusioni siano ancora coerenti con il profilo di rischio dell'azienda;
- se il risultato ottenuto sia davvero competitivo.

La domanda da porsi non è se il broker stia lavorando.

La domanda è: chi verifica, in modo indipendente, la qualità del risultato?

Il ruolo di ERA: una regia indipendente del processo assicurativo

ERA supporta le aziende con un approccio indipendente e strutturato alla revisione dei programmi assicurativi.

L'obiettivo non è sostituire automaticamente il broker esistente, ma creare un processo più trasparente, competitivo e misurabile.

Quando opportuno, il mercato può essere coinvolto attraverso un confronto controllato tra 2-3 operatori qualificati, con regole chiare e sotto un coordinamento rigoroso.



Nessuna sovrapposizione. Nessuna confusione. Nessuna dispersione verso il mercato

Solo:

- perimetri di intervento definiti;
- incarichi di mercato chiari;
- presentazione coerente del rischio agli assicuratori;
- confronto oggettivo tra premi, coperture, franchigie, limiti ed esclusioni;
- risultati comparabili e documentabili.

In questo modo le assicurazioni non vengono acquistate soltanto sulla base della fiducia, ma sulla base di elementi misurabili.

Perché è importante

Quando il broker e il mercato sanno che il processo è gestito con metodo, cambia la qualità del risultato.

I benefici possono riguardare:

- maggiore competitività dei premi;
- miglioramento delle condizioni di copertura;
- revisione critica di franchigie, limiti ed esclusioni;
- maggiore attenzione da parte degli assicuratori;
- migliore documentabilità delle decisioni verso direzione, proprietà o revisione interna.

Le assicurazioni passano così da semplice rinnovo annuale a processo finanziario e gestionale disciplinato.

Un esempio concreto

Un'azienda italiana di medie dimensioni si è rivolta a ERA dopo molti anni di collaborazione con lo stesso broker assicurativo.

Il programma veniva rinnovato regolarmente, ma il messaggio ricevuto era sempre lo stesso:

“Il mercato è difficile: queste sono le migliori condizioni ottenibili.”

“Solo poche compagnie sono disponibili ad assumere questo tipo di rischio.”

ERA ha impostato un processo di revisione strutturato, coinvolgendo due operatori qualificati con regole di ingaggio chiare e un coordinamento centrale del confronto con il mercato assicurativo.

Il risultato è stato significativo.

Un operatore ha individuato una compagnia che non era mai stata coinvolta in precedenza. Un altro ha proposto una diversa impostazione del programma,



migliorando franchigie, condizioni e struttura delle coperture.

Il cliente ha ottenuto una riduzione del premio di circa il 20%, insieme a un miglioramento complessivo del programma assicurativo.

Stessa azienda. Stesso profilo di rischio. Risultato diverso.

La differenza non era il mercato.

Era il processo.

Il messaggio per il CFO

Il programma assicurativo non dovrebbe essere gestito come un semplice rinnovo annuale.

Dovrebbe essere:

- confrontato con benchmark e alternative di mercato;
- competitivo nei premi e nelle condizioni;
- trasparente nel processo;
- documentabile nelle scelte;
- coerente con l'evoluzione del rischio aziendale.

Perché se nessuno verifica in modo indipendente il processo assicurativo, l'azienda non sta realmente governando uno dei suoi costi più rilevanti dal punto di vista strategico.