

Tutela legale poco diffusa Ora nasce il corso con Cetif

FORMAZIONE

Le polizze di tutela legale in Italia sono ancora poco utilizzate e conosciute dai più.

I dati parlano chiaro: la percentuale sul totale del ramo danni, seppure in aumento, si attesta negli ultimi anni a circa l'1% dei premi raccolti nel settore danni contro il 5% dell'Austria e il 4% della Germania.

Si tratta di un settore dove la specializzazione dell'intermediario ha la sua valenza.

Anche per questo è stato organizzato un programma di eccellenza accademica, inedito nel panorama assicurativo italiano, per "Specialista di tutela legale", promosso dalla società Tutela Legale Spa e realizzato in collaborazione con Cetif, il centro di ricerca su Tecnologie, innovazione e servizi finanziari dell'Università Cattolica di Milano.

Si tratta del primo percorso di Executive Education completamente dedicato al ramo della tutela legale erogato in ambito accademico; Cetif gestirà infatti un percorso della durata di 150 ore, ripartite in sei moduli (in presenza e da remoto), tra marzo e novembre 2025, destinato a 25 partecipanti, selezionati nel network dei collaboratori che distribuiscono i prodotti di Tutela Legale Spa.

Lo scopo del percorso di Executive Education è la formazione di pro-

fessionisti competenti sul ramo della tutela legale, fattore distintivo di un'evoluta consulenza assicurativa.

«La formazione è una leva di lungo periodo per ottenere lo sblocco di un mercato altrimenti rigido e fermo – dichiara Giovanni Grava, ad di Tutela Legale Spa –. Anche grazie al rilevante investimento con l'Executive Program del Cetif, la compagnia contribuisce, nei fatti e in maniera attiva, a incrementare la consapevolezza del rischio legale come condizione per una piena tutela dei diritti. Si tratta di uno strumento orientato alla nascita di una nuova professio-

Il gap con l'Europa

Diffusione ramo Tutela legale sul totale rami danni

PAESE	PERCENTUALE
Austria	5%
Germania	4%
Belgio	3%
Francia	2%
Finlandia	2%
Altri paesi Ue	tra 1% e 0%
Italia	1%

Fonte: Eiopa e Ania, 2023

ne, lo "specialista di tutela legale". Questa iniziativa ci distingue e ci pone in prima linea nell'impresa di sviluppare la cultura assicurativa nel nostro paese». Insomma anche in questo ambito prosegue la tendenza in atto tra agenti e broker nella specializzazione su determinati business più complessi e che richiedono competenze specifiche per affiancare gli assicurati nella scelta.

«Negli anni, Cetif (Università Cattolica del Sacro Cuore) ha rappresentato un punto di riferimento per la crescita professionale di chi opera nel settore assicurativo – spiega anche Federico Rajola, direttore di Cetif e professore ordinario presso la Facoltà di Economia –. Questa iniziativa segna un passo importante verso la costruzione di una nuova generazione di agenti. In un contesto caratterizzato da continui cambiamenti, con rischi emergenti e aspettative dei clienti in costante trasformazione, è fondamentale che i giovani professionisti dispongano non solo di competenze tecniche di alto livello, ma anche di una visione chiara delle dinamiche di mercato e delle necessità dei consumatori. Investire nella formazione continua permette agli agenti di ricoprire il proprio ruolo in maniera eccellente offrendo soluzioni creative e sartoriali che rafforzino la fiducia e la soddisfazione della clientela».

© RIPRODUZIONE RISERVATA