

12 Gennaio 2019 13:11

TUTELA LEGALE SPA: TUTTI I NUMERI DEI PRIMI 10 ANNI DI STORIA

Il primo passo in uno studio notarile di Milano, poi l'autorizzazione a operare e la stipula della prima polizza. Il direttore generale Stefano Buraglio ripercorre 10 anni «incredibili», con numeri in costante crescita relativi a raccolta premi, mandati agenziali, provvigioni, contratti attivi, formazione e non solo. E a fine 2018 centrato l'obiettivo degli 11 milioni di euro di raccolta....



Stefano Buraglio durante l'ultima convention di Tutela Legale Spa

Era il 3 giugno del 2008 quando, presso lo studio milanese del notaio **Giuseppe Parazzani**, nasceva Tutela Legale Spa. **Stefano Buraglio**, direttore generale della compagnia specializzata nella tutela legale, è partito da qui, dall'inizio. E ha ripercorso questi primi 10 anni di storia della società. Lo ha fatto in occasione dell'ultima convention con la rete degli intermediari, riunita a Milano alla fine dello scorso anno.

Dieci anni che lo stesso Buraglio ha definito «*incredibili*», ricordando le tappe più significative: la costituzione della società, l'autorizzazione all'esercizio dell'attività (1 dicembre 2008), la prima polizza stipulata (9 febbraio 2009) ad Aquì Terme («*la ricordo con emozione, io c'ero...*») con un premio di 35 euro, il primo bilancio (2009, chiuso con una raccolta premi di 367.000 euro e un solo prodotto in catalogo, quello legato all'auto. «*Poi è arrivato lo sviluppo e una crescita a doppia cifra, tutti gli anni*», ha evidenziato Buraglio.

RACCOLTA PREMI IN CRESCITA COSTANTE – La raccolta premi è passata, quindi, dai 367.000 euro del 2009 agli 11 milioni di euro di fine 2018. In mezzo, come ha sottolineato il direttore generale della compagnia, una crescita costante: 1,40 milioni di euro nel 2010, 2,58 milioni nel 2011, 3,97 milioni nel 2012, 4,47 milioni nel 2013, 5,76 milioni nel 2014, 7,06 milioni nel 2015, 8,15 milioni nel 2016 e 9,89 milioni nel 2017.

«Possiamo dire con un po' di presunzione che noi di Tutela Legale Spa, nel nostro piccolo, abbiamo reso il mercato un po' più ricco e performante», ha sottolineato Buraglio, «e ciò anche grazie al lavoro della nostra rete agenziale, a tutti quelli che in questi anni hanno creduto in noi e sono stati tanti».



Il libro che ricorda i 10 anni di storia della compagnia

LAVORARE CON TUTELA LEGALE SPA? «NON E' DA TUTTI» – In questi 10 anni sono stati in totale 315 i mandati che la compagnia ha sottoscritto con gli agenti. *«Oggi collaborano con Tutela Legale Spa 230 agenzie attive (i nuovi innesti nel 2018 sono stati 16, ndr). Le nostre condizioni non sono banali e credo che lavorare con noi non sia da tutti, non può essere da tutti e questo è un valore; non vogliamo che la collaborazione con la nostra compagnia diventi qualcosa di banale. La collaborazione nasce su basi precise e condivise. A noi non interessa una rete numerosa. Il valore che abbiamo costruito è una vera ricchezza perché è basata sulla fiducia reciproca e su una relazione stabile», ha spiegato Buraglio.*

PIANI DI SVILUPPO PERSONALIZZATI PER LE AGENZIE – Oltre il 50% delle agenzie che collaborano con Tutela Legale Spa ha un portafoglio superiore ai 20.000 euro. E questa percentuale è in crescita. Ci sono poi cinque agenzie che hanno superato l'asticella dei 200.000 euro. Per Buraglio questa è la dimostrazione che *«i risultati sono determinati dalla volontà e dalla determinazione. Bisogna investire nella programmazione perché improvvisando non si ottiene nulla».* Per questa ragione la compagnia è disponibile a elaborare per le agenzie *«piani di sviluppo personalizzati fissando obiettivi importanti».*

PROVVIGIONI – La compagnia ha erogato dal 2009 al 2017 quasi 15 milioni di euro di provvigioni alla rete (anche in questo caso l'incremento negli anni è stato costante). *«Non è poco», ha fatto notare il direttore generale. «Tutela Legale Spa non ha l'obiettivo di massimizzare i profitti per se stessa e per gli azionisti. L'intento è invece quello di distribuirli in maniera equa e profittevole ai suoi stakeholder».*

FORMAZIONE – In 10 anni, la compagnia ha erogato quasi 2.000 ore di formazione: i corsi organizzati sono stati 520.

SINISTRI E RISERVE TECNICHE – Nel corso della convention si è parlato anche di sinistri. Dal 2009 al 2017 Tutela Legale Spa ha gestito complessivamente 7.736 sinistri denunciati e 12.836 sinistri gestiti per un totale di 5,36 milioni di euro di somme liquidate. *«Dai conti che abbiamo fatto sono state circa 8.000 le persone che abbiamo assistito, pagando loro le spese affinché potessero avere giustizia. Le abbiamo aiutate a far valere i loro diritti», ha detto Buraglio.*

Per quanto riguarda le riserve tecniche, alla fine del 2017 (ultimo dato disponibile) la riserva premi era di poco superiore ai 4 milioni di euro, mentre quella sinistri era di circa 5,55 milioni di euro. Il totale delle riserve era di 9,5 milioni di euro.



La squadra di Tutela Legale Spa. Il primo da sinistra è Buraglio, al suo fianco Giovanni Grava, amministratore delegato della compagnia

CONTRATTI ATTIVI –Anche il numero dei contratti attivi ha seguito un incremento costante. Nel dettaglio, negli ultimi cinque anni si è passati dai 49.946 contratti attivi del 2013 (4.174 riferiti al corporate, 45.772 riconducibili al retail) ai 110.149 del 2017 (17.280 corporate, 92.869 retail). I dati di fine giugno 2018 evidenziavano 116.907 contratti attivi (17.956 corporate, 98.951 retail).

LA SQUADRA DI TUTELA LEGALE SPA – La compagnia può contare oggi su 19 dipendenti. L'organico è cresciuto in questi anni e oggi è così suddiviso: alta direzione (due, Buraglio e **Giovanni Grava**, amministratore delegato), assunzioni e portafoglio evolutivo (3 risorse), sinistri (3), commerciale (5), business analysis (2), amministrazione pianificazione e controllo di gestione (3), supporto compliance e Dpo (1). Nel 2009 la squadra contava solo 6 unità.

«CONOSCERE LA STORIA PER CAPIRE DOVE ANDARE...» – «Abbiamo sempre guardato avanti, senza fermarci, ma in occasione dei primi 10 anni abbiamo fatto una piccola eccezione», ha affermato Buraglio, «guardando indietro, perché era giusto farlo, per noi e per la rete agenziale che è stata ed è parte attiva di questa nostra storia. È giusto guardare indietro per comprendere da dove siamo partiti, cosa eravamo e capire in che direzione andremo...».

Fabio Sgroi