

COMPAGNIE

Una polizza a tutela del diritto

A dieci anni dalla nascita della compagnia Tutela Legale, l'amministratore delegato Giovanni Grava traccia un bilancio del percorso intrapreso dalla società e rimarca il ruolo che le coperture assicurative, in un momento di estrema crisi per il sistema giudiziario, possono ricoprire per i cittadini

La compagnia **Tutela Legale** ha spento dieci candeline. Lo ha fatto lo scorso 19 novembre, in occasione della convention annuale organizzata all'Hotel Hilton di Milano per celebrare il traguardo e, allo stesso tempo, immaginare come potrà essere la compagnia nel prossimo futuro, a partire dai prossimi dieci anni. “È stato un evento interessante e ben riuscito, arricchito dal contributo di personaggi del calibro di **Carlo Cottarelli** e **Luciano Violante**”, afferma **Giovanni Grava**, amministratore delegato della compagnia, in questa intervista a Insurance Daily. “Si trattava per noi di un momento particolarmente importante: abbiamo avuto modo di ripercorrere le tappe del nostro cammino e di immaginare quello che potrà accadere nei prossimi dieci anni”, aggiunge Grava citando una pubblicazione celebrativa, con prefazione dell'ex vertice dell'**Antitrust**, **Giovanni Pitruzzella**, che è stata distribuita a tutti i partecipanti.

Si parte dunque da un primo bilancio, che per Grava non può che essere positivo. “In questi dieci anni – spiega – siamo riusciti a renderci visibili sul mercato e ad accreditarci come player autorevole e dinamico: chiuderemo il 2018 con una raccolta di circa 11 milioni di euro e un portafoglio di clienti che, fra corporate e retail, arriverà a superare le 120mila unità”. Il tutto, ci tiene a precisare l'amministratore delegato, “tenendo sotto controllo la redditività e gli assetti patrimoniali”.



Giovanni Grava, ad di Tutela Legale

LE REGOLE NON BASTANO

Il cammino di Tutela Legale, al giro di boa dei dieci anni, riparte dunque da questi numeri. E da un contesto di mercato che, oltre a essere in continua evoluzione, presenta ancora numerose criticità. A cominciare dalla distanza che si è venuta a creare fra regole e fiducia. “Come emerso nel confronto fra Cottarelli e Violante – illustra Grava – la crisi del 2008 nasce proprio da un tradimento della fiducia: i consumatori si sono sentiti traditi dal mercato, generando sfiducia e ferite che devono ancora essere pienamente rimarginate”. Si è tentato di rimediare con regole sempre più severe e punizioni esemplari, ma il risultato è sotto gli occhi di tutti: il tema della fiducia è troppo complesso per poter essere risolto con qualche legge in più.

E anzi, sottolinea Grava, “l'esplosione di nuove regole ha reso addirittura più complicato il raggiungimento dell'obiettivo che ci si era prefissato”.

Lo si è visto anche in Italia, nel caso dell'omicidio stradale. “Per contrastare un fenomeno gravissimo ma ristretto come quello della pirateria stradale – spiega Grava – si è prodotta una norma che rischia davvero di avere delle conseguenze deflagranti”. Una pura e semplice distrazione alla guida, aggiunge, “può portare all'avvio di un processo penale e, in caso di condanna, nell'applicazione di sanzioni talmente gravi da comportare il rischio concreto di perdere la libertà personale”.

UN MERCATO IN CRESCITA

A detta dell'ad di Tutela Legale, il recupero della fiducia passa da "poche regole ma chiare" e da "un'attività di controllo improntata all'accountability". Magari, pure da una "sorta di spinta morale che possa rinsaldare i legami recisi e restituire ai consumatori quella fiducia che oggi non c'è più".

Un traguardo ambizioso, che chissà se si riuscirà mai a raggiungere. Ma nell'attesa che si fa? Si cerca di coprirsi come si può, magari attraverso una polizza assicurativa. Una scelta che, nonostante il tradizionale ritardo che l'Italia sconta in materia di coperture assicurative, sembra prendere sempre più piede nel nostro Paese. "Il segmento della tutela legale è cresciuto del 25% negli ultimi cinque anni, anche nei momenti in cui il più ampio mercato danni registrava delle flessioni", osserva Grava. E ciò, aggiunge, anche in ragione del fatto che "l'ipertrofia legislativa incrementa la necessità di trovare coperture adeguate": una polizza di tutela legale "si pone sostanzialmente come una salvaguardia dei propri diritti, tema particolarmente sentito in Italia". Anche perché le difficoltà della giustizia sono note a tutti: gli organi giudiziari non sono sempre organizzati a dovere, i costi sono sempre più elevati e gli accertamenti spesso si concludono in tempi biblici che rischiano mettere in crisi la certezza del diritto. "Alla fine – sintetizza Grava – il nostro ruolo è quello di garantire un accesso più semplice agli organi di giustizia".

UN NUOVO PIANO TRIENNALE

Ecco perché il settore della tutela legale risulta sempre più presidiato, non solo dalle compagnie specializzate ma anche dalle assicurazioni generaliste. La compagnia guidata da Giovanni Grava, dal canto suo, "andrà in continuità rispetto al passato, adattandosi ai cambiamenti che arrivano da un contesto in rapidissima, quasi vorticoso, evoluzione".



La compagnia sta, a tal proposito, limando i dettagli del piano industriale che guiderà Tutela Legale nei prossimi tre anni. Tutto ancora in fase di definizione, "il cda – rivela Grava – sta attualmente lavorando al budget per il 2019": il piano triennale verrà presentato nei primi mesi del prossimo anno. Qualche dettaglio però emerge. "Punteremo a raggiungere entro il 2021 – illustra – una raccolta superiore ai 15 milioni di euro, presidiando come sempre l'equilibrio del portafoglio, il rapporto premi-sinistri e la tenuta dell'indice di Solvency, che vogliamo mantenere su livelli buoni e, se possibile, anche migliori di quelli attuali".

A FIANCO DEGLI INTERMEDIARI

Una larga parte del piano industriale sarà dedicata agli intermediari. E non potrebbe essere altrimenti, visto che la strategia distributiva della compagnia si basa prevalentemente su una rete tradizionale di agenti e broker. "Si tratta di una categoria – osserva Grava – che si trova soggetta a tensioni fortissime, soprattutto sul piano normativo, e noi non possiamo restare indifferenti". Anche perché la legislazione vigente, e in particolare la Idd, "orienta in qualche modo la direzione di fondo che dobbiamo seguire: dovremmo iniziare a far entrare nelle nostre strategie di prodotto, distribuzione e servizio considerazioni puntuali sul cliente e sui suoi bisogni". Insomma, "una bella evoluzione anche per noi, un salto di qualità non da poco". Sullo sfondo resta poi la questione delle nuove tecnologie, fronte caldo che sta avendo forti ripercussioni sul segmento della distribuzione. "Operiamo ancora in un mercato di offerta – afferma Grava – e dobbiamo sottostare a logiche ben precise, cercando di sfruttare al meglio le competenze dei nostri intermediari anche nell'ambito delle nuove tecnologie". È in quest'ottica che va letto il percorso intrapreso quest'anno dalla compagnia che porterà, auspica l'amministratore delegato, "nel giro di un anno a un livello di digitalizzazione più avanzato". Strade alternative non ce ne sono. "L'innovazione – chiosa – resta un vincolo per chi non è in grado di praticarla: sta a noi riuscire a trasformarla in un'opportunità".



Da sinistra: Carlo Cottarelli, Luciano Violante e Giovanni Grava

Giacomo Corvi