

«Le compagnie specializzate non hanno conflitto d'interessi»

INTERVISTA

Giovanni Grava
Ad di Tutela Legale Spa



Giovanni Grava, l'amministratore delegato di Tutela Legale Spa, ha raccolto 30 milioni entro il 2026

«L'oggetto proprio della tutela legale è la garanzia del diritto dell'assicurato che sarà tanto più protetto, quanto più il soggetto che interviene a sua protezione potrà non soltanto apparire, ma soprattutto essere al riparo da conflitti di interessi. È il pensiero di Giovanni Grava, amministratore delegato di Tutela Legale Spa, l'undicesima compagnia nel ranking Ania specializzata nel ramo della tutela legale.

Dottor Grava, qual è il rapporto tra gli italiani e la "protezione" assicurativa in generale?
In un Paese nel quale si spendono più di 100 miliardi di euro all'anno in giochi e lotterie, e soltanto 38 miliardi di euro in polizze assicurative di tutti i tipi, compresa l'Rc auto, si può immaginare quale sia la considerazione dei nostri concittadini nei confronti dei "rischi assicurativi". Cioè, quelli che potrebbero essere trasferiti a soggetti, appunto le compagnie di assicurazione, che professionalmente offrono il servizio relativo alla sottoscrizione, in chiave mutualistica, del rischio relativo agli eventi negativi che purtroppo costellano la vita delle persone (malattie, infortuni, incendi). In altre parole, gli italiani preferiscono affidarsi alla cieca fortuna piuttosto che investire piccole quote del loro risparmio in protezione assicurativa, contrariamente a quanto fanno i cittadini di altri Paesi assicurativamente più evoluti del nostro.

Perché i nostri connazionali si assicurano poco?
I limiti sono più che altro culturali e traggono origine dalla scarsa cultura assicurativa in generale, che si accompagna alla carenza di una vera e propria educazione finanziaria. In altre parole, il bisogno di "protezione" presente in tutti, ma le persone non hanno consapevolezza della possibilità di trasferire il rischio attraverso la sottoscrizione di una polizza assicurativa.

Tra i tanti rischi esistenti perché quello legale non andrebbe trascurato?

Riflettiamo brevemente su uno degli articoli della nostra Costituzione che identifica e definisce uno dei diritti fondamentali della persona. Articolo 24, secondo il quale tutti possono agire in giudizio per la tutela dei propri diritti e che stabilisce il diritto alla difesa come diritto inviolabile. Non si tratta soltanto quindi della copertura di un rischio economicamente rilevante, ma della possibilità di rendere effettiva per tutti (non soltanto per chi ha mezzi economici e conoscenze giuridiche) la tutela del proprio diritto: a me non sembra poco.

Qual è il senso della presenza di compagnie specialistiche nella tutela legale?

Non in tutti i rami danni si distinguono compagnie con competenze specifiche e peculiari. Il motivo è intuitivo e radicalmente bastare: l'oggetto proprio del ramo è, come ho appena detto, la tutela del diritto dell'assicurato. È evidente, pertanto, che l'oggetto specifico dell'assicurazione è, in questo caso, un bene primario di ogni cittadino, che sarà tanto più tutelato, quanto più il soggetto

che interviene a sua protezione potrà non soltanto apparire, ma soprattutto essere al riparo da conflitti di interessi. Il valore principale portato da una compagnia che esercita il ramo tutela legale è quindi rappresentato dalla sua autonomia e dall'indipendenza di giudizio che essa può vantare a beneficio dei propri assicurati, caratteristiche più difficilmente rinvenibili nelle compagnie generaliste.

Quali altri vantaggi presentano le compagnie specialistiche?
Anzitutto il vantaggio di essere più "specializzate" nel settore e quindi di mettere a disposizione dei consumatori competenze più approfondite. Inoltre, esse contribuiscono più direttamente del-

L'OGGETTO PROPRIO DELLA POLIZZA È LA TUTELA DEL DIRITTO DELL'ASSICURATO

grandi multinazionali assicurative allo sviluppo dello specifico mercato della tutela legale, per esempio investendo nella formazione necessaria alle reti distributive per localizzare e attrarre di vendita anche nel comparto della tutela legale.

Cosa fa la sua compagnia Tutela Legale Spa in questo ambito?

La nostra compagnia ha adottato (per la prima volta) un piano industriale orientato all'accelerazione della crescita, che porterà in tre anni (2024 - 2026) ad avvicinarsi ai 30 milioni di euro di raccolta, consolidando la propria presenza nel mercato della distribuzione assicurativa con una rete, nel 2026, di 400 agenzie. Progettiamo questa attività, un investimento particolarmente rilevante riguarda la formazione delle reti, sia primaria sia secondaria, con l'istituzione di un corso di specializzazione interamente dedicato alle conoscenze distintive del ramo tutela legale.

Quando vedrà la luce questo corso?

Partirà all'inizio del 2025 in collaborazione con l'Università Cattolica e in particolare con il Cefit (Centro di Ricerca dell'Università Cattolica di Milano). Si tratta di una novità assoluta, che punta a creare una figura professionale nuova che, ci auguriamo, possa sostenere con efficacia l'obiettivo, preteso da anni, di trasformare il mercato della tutela legale da un'eterna promessa a una realtà puntuale di valore per tutti i suoi stakeholder. m.frison@ilsol24ore.com

«Le Compagnie specializzate non hanno conflitto d'interessi»

«L'oggetto proprio della tutela legale è la garanzia del diritto dell'assicurato che sarà tanto più protetto, quanto più il soggetto che interviene a sua protezione potrà non soltanto apparire, ma soprattutto essere al riparo da conflitti di interessi». È il pensiero di Giovanni Grava, amministratore delegato di Tutela Legale Spa, l'undicesima compagnia nel ranking Ania specializzata nel ramo della tutela legale.

Dottor Grava, qual è il rapporto tra gli italiani e la "protezione" assicurativa in generale?

In un Paese nel quale si spendono più di 100 miliardi di euro all'anno in giochi e lotterie, e soltanto 38 miliardi di euro in polizze assicurative di tutti i tipi, compresa l'Rc auto, si può immaginare quale sia la considerazione dei nostri concittadini nei confronti dei "rischi assicurativi". Cioè, quelli che potrebbero essere trasferiti a soggetti, appunto le compagnie di assicurazione, che professionalmente offrono il servizio relativo alla sottoscrizione, in chiave mutualistica, del rischio relativo agli eventi negativi che purtroppo costellano la vita delle persone (malattie, infortuni, incendi). In altre parole, gli italiani preferiscono affidarsi alla cieca fortuna piuttosto che investire piccole quote del loro risparmio in protezione assicurativa, contrariamente a quanto fanno i cittadini di altri Paesi assicurativamente più evoluti del nostro.

Perché i nostri connazionali si assicurano poco?

I limiti sono più che altro culturali e traggono origine dalla scarsa cultura assicurativa in generale, che si accompagna alla carenza di una vera e propria educazione finanziaria. In altre parole, il bisogno di "protezione" è presente in tutti, ma le persone non hanno consapevolezza della possibilità di trasferire il rischio attraverso la sottoscrizione di una polizza assicurativa.

Tra i tanti "rischi" esistenti perché quello legale non andrebbe trascurato?

Riflettiamo brevemente su uno degli articoli della nostra Costituzione che identifica e definisce uno dei diritti fondamentali della persona: l'articolo 24 secondo il quale tutti possono agire in giudizio per la tutela dei propri diritti e che stabilisce il diritto alla difesa come diritto inviolabile. Non si tratta soltanto quindi della copertura di un rischio economicamente rilevante, ma della possibilità di rendere effettiva per tutti (non soltanto per chi ha mezzi economici e conoscenze giuridiche) la tutela del proprio diritto: a me non sembra poco.

Qual è il senso della presenza di compagnie specialistiche nella tutela legale?

Non in tutti i rami danni si distinguono compagnie con competenze specifiche e peculiari. Il motivo è intuitivo e radicalmente basilare: l'oggetto proprio del ramo è, come ho appena detto, la tutela del diritto dell'assicurato. È evidente, pertanto, che l'oggetto specifico dell'assicurazione è, in questo caso, un bene primario di ogni cittadino, che sarà tanto più tutelato, quanto più il

soggetto che interviene a sua protezione potrà non soltanto apparire, ma soprattutto essere al riparo da conflitti di interessi. Il valore principale portato da una compagnia che esercita il ramo tutela legale è quindi rappresentato dalla sua autonomia e dall'indipendenza di giudizio che essa può vantare a beneficio dei propri assicurati, caratteristiche più difficilmente rinvenibili nelle compagnie generaliste.

Quali altri vantaggi presentano le compagnie specialistiche? Anzitutto il vantaggio di essere più "specializzate" nel settore e quindi di mettere a disposizione dei consumatori competenze più approfondite. Inoltre, esse contribuiscono più direttamente delle le grandi multinazionali assicurative allo sviluppo dello specifico mercato della tutela legale, per esempio investendo nella formazione necessaria alle reti distributive per focalizzare le attività di vendita anche nel comparto della tutela legale.

Cosa fa la sua compagnia Tutela Legale Spa in questo ambito? La nostra compagnia ha adottato (per la prima volta) un piano industriale orientato all'accelerazione della crescita, che la porterà in tre anni (2024-2026) ad avvicinarsi ai 30 milioni di euro di raccolta, consolidando la propria presenza nel mercato della distribuzione assicurativa con una rete, nel 2026, di 400 agenzie. Proprio in questa ottica, un investimento particolarmente rilevante riguarda la formazione delle reti, sia primaria sia secondaria, con l'istituzione di un corso di specializzazione interamente dedicato alle conoscenze distintive del ramo tutela legale.

Quando vedrà la luce questo corso? Partirà all'inizio del 2025 in collaborazione con l'Università Cattolica e in particolare con il Cetif (Centro di Ricerca dell'Università Cattolica di Milano). Si tratta di una novità assoluta, che punta a creare una figura professionale nuova che, ci auguriamo, possa sostenere con efficacia l'obiettivo, presente da anni, di trasformare il mercato della tutela legale da un'eterna promessa a una realtà apportatrice di valore per tutti i suoi stakeholders.

m.frisone@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA