

TUTELA LEGALE, UN VALORE AGGIUNTO DA OFFRIRE AL CLIENTE

di BENIAMINO MUSTO

ANDREA RECCHIONI, HEAD OF DISTRIBUTION DI DAS, HA SPIEGATO IN CHE MODO QUESTO SEGMENTO PUÒ RAPPRESENTARE UN PUNTO DI FORZA PER L'INTERMEDIARIO IN FASE DI CONSULENZA, EVIDENZIANDO COME QUESTA COPERTURA SIA DI FATTO UN COMPLETAMENTO NECESSARIO DELLA RC

Uno dei segmenti assicurativi che più stanno crescendo negli ultimi anni è quello della tutela legale, richiamando sempre più l'attenzione degli intermediari, ma anche dei clienti. **Andrea Recchioni**, head of distribution di **Das Difesa Legale**, ha spiegato in che modo questo ramo può rappresentare un valore aggiunto per agenti e broker nell'offerta al cliente, evidenziando le significative opportunità che possono essere colte in un settore che ha conosciuto nell'ultimo quinquennio un continuo trend di crescita, superiore alla media totale dei rami danni: solo nel 2021 i premi della tutela legale sono aumentati dell'8,3%. Secondo Recchioni, "la tutela legale è forse uno dei pochi *oceani blu* rimasti in ambito assicurativo in Italia". Un segmento ancora tutto da esplorare, e che remunera bene, "meglio e più degli altri settori". Le potenzialità del mercato italiano emergono dal confronto con gli altri grandi paesi europei. Il mercato complessivo del Vecchio Continente vale poco più di 10 miliardi di euro, di cui il 46% è realizzato in Germania, mentre l'Italia è il fanalino di coda con solo il 5% del totale.



Andrea Recchioni, head of distribution di *Das Difesa Legale*

UN COMPLETAMENTO DELLA RC

Gli italiani, ha evidenziato Recchioni, spendono poco in polizze, ma sborsano molti quattrini per gli onorari degli avvocati. Con 16,4 miliardi di fatturato del settore, infatti, l'Italia è il quinto paese europeo per l'ammontare di spese legali. Del resto siamo un paese di avvocati: da noi troviamo un legale ogni 270 abitanti, contro uno ogni 670 del nord Europa. "Gli italiani – ha detto Recchioni – pagano onorari per gli avvocati e costi di esecuzione più alti, mentre le spese processuali sono in media più basse rispetto agli altri paesi dell'Ue". Quanto alle tipologie di sinistro che più stanno crescendo nel nostro Paese, Recchioni cita i crediti commerciali. "Da noi per recuperare soldi da un creditore servono in media 1.200 giorni, contro i 400 del nord Europa. I tempi lunghi e i costi elevati spesso scoraggiano chi dovrebbe ricorrere al tribunale per avere ragione di un mancato pagamento". Eppure la spesa pro-capite italiana in tutela legale resta molto bassa, 6,7 euro a persona, soprattutto se raffrontata con quella della Germania (46,5 euro a persona), dove il 20% delle Pmi ha una polizza di questo tipo (da noi è solo il 3%). È quindi un mercato in cui si può fare ancora molto.

Recchioni ha evidenziato come questa copertura sia di fatto un completamento necessario della Rc, e ha parlato degli ambiti in cui è possibile sviluppare il mercato: dal mondo del *Superbonus* a quello delle imprese (231, cybersecurity e contenziosi con i fornitori), ma anche gli ambiti famiglia e mobilità. "La nostra forza – ha concluso – è data dal nostro network legale che ci permette di chiudere, nel civile il 97% delle controversie in fase stragiudiziale: questo significa maggiore velocità, minori costi e maggior soddisfazione del cliente".