



FOTO REALIZZATA CON IA

Insurance: il modello **Dwf**

Parla Matteo Cerretti: «Silos verticali di competenze e una piattaforma globale. Ecco come ridisegniamo il diritto assicurativo». Un team di 29 persone e approccio one stop shop

di nicola di molfetta

MAG 238

C'è un filo conduttore che attraversa la storia recente della practice Insurance di DWF in Italia: la convinzione che il diritto assicurativo, per essere davvero competitivo, debba abbandonare il generalismo e abbracciare una logica di specializzazione spinta, capace al tempo stesso di dialogare con l'esterno - con il contenzioso, con il corporate, con la tecnologia, con i mercati internazionali.

A raccontare questa traiettoria è Matteo Cerretti, 44 anni, Partner e Head of Insurance in Italia, nonché Insurance Commercial Director EMEA di DWF: un profilo che unisce la solidità tecnica del litigator assicurativo all'ampiezza di visione di chi governa una practice su scala europea.

L'occasione per questa conversazione è concreta: l'ingresso nel team di Alessio Basso, professionista con diciotto anni di esperienza esclusiva nel settore delle cauzioni e del credito, e la contestuale nascita di una sub-practice dedicata a un segmento rimasto a lungo ai margini delle grandi strutture legali internazionali.

UN INGRESSO, UNA STRATEGIA

La scelta di puntare (anche) sulle cauzioni non è casuale. È la conferma di una logica costruttiva che DWF Italia porta avanti con coerenza: identificare aree ad alta specializzazione tecnica, ancora presidiate quasi esclusivamente da studi locali tradizionali, e portarvi competenze di livello internazionale.

«L'ingresso di Alessio Basso si inserisce in un percorso di crescita progressivo», spiega Cerretti. «Non si tratta di un cambio di direzione, ma di un rafforzamento mirato di competenze che già dialogano con l'impianto complessivo del nostro team. Il settore delle cauzioni è un ambito di nicchia ad alta specializzazione, strettamente connesso sia ai profili regolamentari sia alle esigenze operative delle imprese e degli operatori assicurativi».

Basso è un caso che descrive bene il modello che DWF sta costruendo in Italia come all'estero: un professionista che ha trascorso quasi due decenni a occuparsi esclusivamente di un segmento specifico, e che ora diventa il punto di riferimento interno per quella linea di business. Lo stesso

«Anche una practice di nicchia richiede un grado di specializzazione ulteriore. Il nostro team propone silos verticali di competenze in continua evoluzione»

schema si ripete altrove nel team: Andrea Scafidi guida il sub-team Financial Lines e Cyber, Alfredo Berritto quello marine & shipping, Andrea Corbo il regulatory & compliance, e Giulia Piccolo il sub team PI e Medical Malpractice.

«Non è più sufficiente proporsi solo come avvocati generalisti», afferma Cerretti con nettezza. «Anche una practice di nicchia come l'insurance richiede oggi un grado di specializzazione ulteriore rispetto al passato. Il nostro team propone silos verticali



MATTEO CERRETTI



«Mi piace pensare all'intelligenza artificiale come a un "braccio bionico" che potenzia le competenze umane ma non le sostituisce»

di competenze in continua evoluzione, pensate per dialogare tra loro e offrire ai clienti un supporto completo e integrato».

VENTINOVE PROFESSIONISTI, UNA MATRICE BRITANNICA

Il team Insurance & Litigation di **DWF** Italia conta oggi ventinove professionisti. È una struttura significativa per il mercato italiano, costruita nel tempo secondo quella che Cerretti definisce «la matrice britannica»: un professionista senior che presidia una specifica linea del business assicurativo, con responsabilità di indirizzo tecnico e di sviluppo del proprio sub-team.

Il modello riflette una filosofia precisa: la qualità si garantisce attraverso la profondità di chi conosce davvero un determinato settore. E nel diritto assicurativo, dove la posta in gioco è spesso altissima - sia nei contenziosi che nella strutturazione dei prodotti o nella compliance regolatoria - questa profondità fa la differenza.

«Abbiamo investito su professionisti in grado di muoversi con agilità tra ambiti diversi, mantenendo un forte focus sulla qualità tecnica e sulla comprensione delle dinamiche di business dei clienti», dice Cerretti. «Il settore assicurativo richiede competenze verticali molto solide, ma anche una forte capacità di dialogo con altre practice, in particolare il contenzioso e l'area corporate M&A».

Quest'ultima, in particolare, è diventata un terreno di crescente rilevanza. Il mercato dei broker assicurativi è oggi teatro di intense operazioni di consolidamento: fondi di investimento che lanciano

campagne di M&A aggressive, acquisendo strutture intermedie su scala europea. **DWF** si trova in una posizione favorevole per presidiare questo spazio, grazie alla combinazione tra expertise assicurativa e capacità corporate.

IL MERCATO ITALIANO: UN LABORATORIO EUROPEO

Cerretti descrive il mercato italiano con il tono di chi lo conosce bene e lo osserva da una prospettiva privilegiata: quella di chi siede nell'insurance strategy board globale del gruppo, e quindi vede l'Italia non solo dall'interno, ma anche dal confronto con le altre giurisdizioni europee.

«Il mercato italiano presenta caratteristiche di grande interesse: un contesto regolamentare articolato, operatori sofisticati e una forte interazione tra assicurazioni, mondo corporate e finanza», osserva. «Questo rende l'Italia una giurisdizione particolarmente rappresentativa delle dinamiche assicurative europee».

C'è anche, sullo sfondo, un fermento che trasforma la struttura del mercato: il mondo dei broker è sempre più nel mirino dei fondi di investimento, con acquisizioni che ridisegnano gli equilibri del settore. **DWF** si posiziona come interlocutore naturale di questi processi, capace di assistere sia le compagnie sia gli intermediari in fase di ristrutturazione, crescita o transazione.

E il posizionamento del mercato italiano nella strategia globale del gruppo non è marginale: Milano è l'hub di riferimento della practice Insurance europea. Ogni anno **DWF** organizza un evento European Insurance a Milano, con la partecipazione dei soci di tutta Europa. «È una preziosa occasione per mostrare ai nostri clienti che siamo davvero one team, a prescindere dalla nazionalità di provenienza», sottolinea Cerretti.

LA DIMENSIONE GLOBALE COME VALORE CONCRETO

La scala internazionale di **DWF** non è un argomento di marketing: è, nella visione di Cerretti, un fattore operativo che cambia concretamente il modo in cui la practice affianca i clienti.

Continua →

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



«La dimensione internazionale si traduce nella capacità di affiancare i clienti su operazioni e contenziosi che presentano profili multi-giurisdizionali, garantendo coerenza di approccio e rapidità di coordinamento», spiega. «Per il cliente italiano questo significa poter contare su un interlocutore locale che, allo stesso tempo, è perfettamente integrato in una rete globale specializzata sul settore Insurance».

Un esempio concreto: **DWF** Italy assiste attualmente uno dei suoi principali clienti assicurativi in ben venti giurisdizioni nel mondo. Il team italiano fa da ponte tra la società assicurata e le varie giurisdizioni coinvolte - dagli Stati Uniti al Canada, fino ai mercati europei - garantendo coerenza di strategia e fluidità di coordinamento.

È un modello che, in un mercato assicurativo sempre più esposto a dispute transnazionali, sinistri con implicazioni multi-paese e polizze strutturate su scala globale, rappresenta un vantaggio competitivo difficile da replicare per gli studi locali, indipendentemente dalla loro qualità tecnica.

UN'OFFERTA CHE VA OLTRE IL LEGAL

Uno degli elementi più distintivi del modello **DWF** - e forse uno dei meno visibili dall'esterno - è la presenza di una divisione TPA (Third Party Administration) e Adjusting integrata con la practice legale. È una caratteristica rara nel panorama degli studi legali internazionali, e costituisce un pilastro della proposta di valore del gruppo.

«Il nostro modello di business ha come sua unicità quella di offrire una piattaforma integrata di servizi come TPA e Adjusting a supporto del core business legale», spiega Cerretti. Questo significa che **DWF** può affiancare una compagnia assicurativa non solo nelle fasi contenziose o regolatorie, ma anche nella gestione operativa dei sinistri, offrendo un presidio che copre l'intera catena del valore.

È il concetto di one stop shop applicato al settore assicurativo: un unico interlocutore in grado di rispondere a esigenze diverse, dalla strutturazione del prodotto alla gestione del sinistro, dalla compliance IVASS alla difesa in arbitrati interna-

zionali.

«Oggi una insurance legal practice non può limitarsi a un singolo ambito di specializzazione», riflette Cerretti. «Deve essere in grado di accompagnare il cliente lungo diverse fasi della catena del valore assicurativo. Questo non significa abbandonare l'approccio specialistico, bensì inserirlo in un modello più integrato».

LA TECNOLOGIA COME AMPLIFICATORE

Tra le linee di competenza in sviluppo all'interno del team, Cerretti cita anche quelle legate alla trasformazione tecnologica: AI Act, blockchain, smart contracts applicati al mondo assicurativo. Non è una scelta di posizionamento, ma una risposta a domande reali che arrivano dai clienti. L'utilizzo di strumenti di intelligenza artificiale nella gestione dei sinistri, l'automazione dei processi di underwriting, la tokenizzazione di prodotti assicurativi: sono tutti ambiti che pongono



MATTEO CERRETTI



questioni regolamentari e contrattuali di crescente complessità.

«Mi piace pensare all'intelligenza artificiale come a un "braccio bionico" che potenzia le competenze umane ma non le sostituisce», dice Cerretti. È una metafora che rivela un approccio pragmatico, lontano tanto dall'entusiasmo acritico quanto dallo scetticismo difensivo.

DWF ha investito in modo significativo in questo ambito: un team dedicato all'AI opera dall'India per gestire attività che richiedono l'analisi di grandi volumi di dati in tempi ridotti - dalla revisione massiva di documenti in contenziosi complessi al supporto analitico nelle fasi di discovery. A livello globale, il gruppo ha sottoscritto un accordo con Microsoft per una versione avanzata di Copilot, disponibile per tutti gli studi della rete.

LE SFIDE DEL MERCATO E LA RISPOSTA DELLA PRACTICE

Il mercato assicurativo italiano è attraversato da dinamiche di cambiamento profondo. La pressione regolamentare si intensifica, i prodotti diventano più sofisticati, le aspettative dei clienti evolvono. In questo contesto, la domanda di supporto legale integrato - che sappia tenere insieme profili regolamentari, gestione dei sinistri e strutturazione dei prodotti - è in crescita, anche se non ancora uniforme.

«Alcuni operatori manifestano già oggi l'esigenza di un supporto che tenga insieme aspetti regolamentari, gestione dei sinistri e profili di strutturazione dei prodotti», osserva Cerretti. «In altri casi si tratta di un percorso ancora in evoluzione. Il nostro obiettivo non è imporre un modello unico, ma disporre di una piattaforma sufficientemente flessibile per rispondere a esigenze diverse».

C'è anche una competizione che si fa più intensa. DWF si trova a operare in un segmento dove i competitor non sono solo i grandi studi internazionali - spesso meno presenti sul versante strettamente assicurativo - ma anche le boutique

specializzate, che possono vantare profondità tecnica su singole linee di business. La risposta di DWF è nella combinazione: profondità verticale nei sub-team, ampiezza orizzontale della piattaforma, scala globale del network.

«L'elemento distintivo risiede nel livello di integrazione tra competenze specialistiche e piattaforma globale», afferma Cerretti. «Essere parte di un network internazionale fortemente orientato al settore Insurance ci consente di portare in Italia esperienze, modelli e best practice maturati su altri mercati, adattandoli al contesto locale».

LA TRAIETTORIA: CRESCITA SELETTIVA, VISIONE LUNGA

Guardando ai prossimi anni, Cerretti delinea una traiettoria chiara: consolidamento della practice nelle aree a maggiore specializzazione, crescita selettiva del team attraverso lateral hire di profilo, e apertura - ove opportuno - all'acquisizione di studi boutique che possano portare competenze complementari.

«Da un lato continueremo a far crescere il team tramite lateral hire di alto profilo, valutando se del caso anche l'acquisizione di studi boutique», dice. «Dall'altro lavoreremo per far sì che il network globale insurance di DWF sia sempre più interconnesso».

Il ruolo di Cerretti nell'insurance strategy board globale del gruppo non è un titolo onorifico: è un canale attraverso cui le dinamiche del mercato internazionale arrivano in Italia, e attraverso cui il lavoro della practice italiana contribuisce a orientare la strategia del gruppo. È, anche, una garanzia di prospettiva: chi siede a quel tavolo vede dove si muovono i mercati, dove si concentrano i rischi, dove nascono le opportunità.

«L'Italia continuerà a essere un mercato rilevante per DWF nonché l'hub di riferimento della practice europea», conclude Cerretti. Una affermazione che suona come un impegno, oltre che come una descrizione dello stato delle cose. ▣

© riproduzione riservata