

Vincenzo Cirasola

# IO, AGENTE DI ASSICURAZIONE

La mia vita,  
il mio impegno per gli agenti e per la professione  
Un viaggio lungo 40 anni,  
tra agenti, compagnie, mercato e associazioni



**FrancoAngeli**

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.





I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio "Informatemi" per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

Vincenzo Cirasola

# IO, AGENTE DI ASSICURAZIONE

La mia vita,  
il mio impegno per gli agenti e per la professione  
Un viaggio lungo 40 anni,  
tra agenti, compagnie, mercato e associazioni

**FrancoAngeli**

Copyright © 2017 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

# INDICE

<b>Presentazione</b>	pag.	7
<b>Dedicato a chi?</b>	»	9
<b>Introduzione</b>	»	11
<b>Capitolo primo. Agente di assicurazione oggi...</b>	»	13
<b>Capitolo secondo. L'agenzia dei sogni</b>	»	32
<b>Capitolo terzo. I sindacati di categoria</b>	»	41
<b>Capitolo quarto. Gli incontri e i momenti indimenticabili</b>	»	49
<b>Capitolo quinto. Il mio pensiero... e non solo, dalla A alla Z</b>	»	76
<b>Capitolo sesto. Un futuro globale</b>	»	86
<b>Capitolo settimo. I have a dream (da padre in figlio)</b>	»	93
<b>Postfazione</b>	»	97



## PRESENTAZIONE

In *Amarcord*, indiscusso capolavoro cinematografico, Federico Fellini sublima la sua gioventù, riuscendo, contemporaneamente, a fornire allo spettatore alcune semplici, ma efficaci lezioni di vita.

Per similitudine, tale si presenta il libro di Vincenzo Cirasola. Mentre la dottrina, la pratica professionale, le Autorità Politiche e di Vigilanza continuano a interrogarsi su temi comunque ormai ampiamente dibattuti, quali le best practices, i rapporti con le compagnie e il futuro dell'Agente di Assicurazioni, Cirasola esplora un mondo nuovo, dedicato alla nascita, alla crescita e alla professione quotidiana dell'Agente di Assicurazioni nello sfondo evolutivo del mercato e della normativa.

Pochissimi lo avevano fatto prima e nessuno, comunque, vi aveva dedicato un libro. Lo sfondo autobiografico può essere generalizzato rispetto a coloro che, assecondata la vocazione "assicurativa", oggi sono affermati Intermediari professionali.

In realtà, i temi affrontati da Cirasola sono di rilevanza cruciale, ma trattati con semplicità di stile e di esposizione, tale per cui chiunque possa comprenderli e ponderarli al meglio.

La prima tematica affrontata concerne la nascita dell'Agente. Tale professione sta attraversando una nuova sfida, a oggi ancora non affrontata in modo sistematico, costituita dal passaggio generazionale. Il mercato presenta Agenti che sono in fase di ritiro dalla Professione e giovani che si potrebbero affacciare con successo al mondo dell'intermediazione assicurativa. In questo Cirasola descrive sia i tratti formativi sia le doti di carattere che un giovane dovrebbe avere per accostarsi alla Professione.

È un tema che anche le Compagnie devono affrontare con metodo, rigore e lungimiranza strategica.

Successivamente, l'Autore analizza la partecipazione dell'Intermediario alla vita associativa. Questo è quanto mai essenziale per potere avere una visione strutturata della Professione e comprendere in pieno le dinamiche che possono essere portate avanti, dialetticamente, ma sempre in maniera costruttiva, dagli Agenti rispetto alle Compagnie, alle Autorità Politiche e a quelle di Vigilanza.

Infine, Cirasola affronta il futuro. Dipingere lo scenario che aspetta l'Agente di Assicurazione non è facile. Cirasola fornisce qualche indicazione, meglio, qualche "ingrediente" perché tale Professione non solo non sia superata, ma, soprattutto, possa svilupparsi al meglio.

In conclusione, ne discende un piccolo, ma efficace "vademecum" sia per chi volesse intraprendere la Professione sia per chi, magari, profondamente affezionato alla stessa, provi, tuttavia, sconforto per le difficoltà che quotidianamente deve affrontare.

Lo stile colloquiale e, a tratti, ironico, meglio autoronico, facilita il lavoro al Lettore. Non per questo i contenuti devono essere sottovalutati. Ognuno può trovare quelli che più lo interessano per la propria Professione.

Sempre Federico Fellini, ne *La dolce vita* fa recitare a Steiner una frase di grande portata, che dovrebbe essere una lezione di vita per chiunque: «Io sono troppo serio per essere un dilettante, ma non abbastanza per diventare un professionista».

L'Amarcord di Vincenzo Cirasola, proiettato nel futuro, fornisce la *road map* non solo per diventare Professionisti dell'Intermediazione Assicurativa, ma anche per continuare a restarlo con successo sul mercato.

*Claudio Cacciamani*

Professore ordinario di Economia  
degli Intermediari Finanziari  
Università degli Studi di Parma

## DEDICATO A CHI?

Questo libro si rivolge ai giovani in cerca di lavoro, che sono interessati a conoscere da vicino il mondo assicurativo, e anche a tutti gli agenti di assicurazione, sia quelli giovani che hanno iniziato da poco questa bella professione, sia ai senior che come me hanno vissuto tutte le turbolenze e difficoltà, nonché la prosperità di questi anni. Un viaggio in sette capitoli, in cui racconto nei primi capitoli la mia esperienza diretta, come giovane professionista, come professionista all'interno di un sistema più ampio come quello dell'agenzia e infine come rappresentante della categoria all'interno del Gruppo Agenti e del Sindacato. Una seconda parte incentrata invece sulle sfide future e infine un invito ai giovani a dare un futuro a questa professione. Queste due parti sono intervallate da due capitoli più semplici, uno nel quale ricordo i momenti più significativi e quelli indimenticabili della mia carriera e un altro nel quale racconto quali sono le parole-chiave della mia esperienza e dal mio punto di vista del successo.

Il mio intento è quello di accompagnare tutti voi all'interno del mercato assicurativo, trasmettendo la mia esperienza diretta, vissuta in prima linea non solo come semplice agente, ma anche come rappresentante della categoria.

Perché penso possa essere utile leggere questo libro:

- perché ti permetterà di conoscere quello che è accaduto in questi ultimi 40 anni sul mercato assicurativo dal punto di vista di un agente e non solo;
- perché ti darà degli spunti di riflessione su come costruire il tuo futuro, superando delle paure che sono state anche le mie;
- perché troverai dei suggerimenti utili su come impostare la tua attività;
- perché ti insegnerà ad adottare una strategia;
- perché ti mostrerà che prendersi a cuore la propria attività, è sinonimo di successo.

Non vado oltre, ma mi auguro che tu possa trovare tanti altri motivi per leggerlo.

Buona lettura!



## INTRODUZIONE

Quando ho saputo che tra i giovani laureati nessuno aveva mai preso in considerazione l'idea di svolgere la professione di agente di assicurazione, tranne che i figli d'arte, mi sono domandato come mai una professione così affascinante e intraprendente, ma anche sociale, non attirasse questi giovani promettenti e ambiziosi.

Inizialmente pensavo fosse colpa della crisi, perché sappiamo benissimo che non ci troviamo a vivere in una situazione rosea, però d'altro ho riflettuto come anche altre professioni come la nostra stanno attraversando delle difficoltà economiche eppure restano delle carriere ambite. Penso al lavorare in banca, alla professione dell'avvocato, al giornalista, all'insegnante, al medico. Solo per citarne alcune. Ho cercato quindi di capire quali fossero le ragioni, e mi sono sempre più convinto che la causa principale sia la scarsa conoscenza.

I giovani interpretano la nostra professione come quella di un venditore porta a porta, che riceve molte porte e telefoni in faccia, un uomo senza scrupoli, che fa i propri interessi e che si arricchisce sulle disgrazie altrui. La maggior parte della gente identifica l'assicuratore, anche come l'esattore della polizza "obbligatoria" RC Auto. Almeno questo è lo stereotipo con il quale nel passato era descritto l'agente di assicurazione. Peccato che come tutti gli stereotipi non ci sia nessuna verità. O meglio qualche verità c'è. Che nel passato siamo stati venditori, anche porta a porta, lo possiamo dire senza timore. Che ancora oggi, il percorso formativo, la c.d. "gavetta" suggerito dagli esperti inizi col fare telefonate a freddo per fissare appuntamenti e visite dirette presso le attività commerciali dei clienti potenziali, è vero. Il resto è pura acrimonia. Maldicenze che sono cresciute negli anni e che hanno via via allontanato i giovani da intraprendere l'attività. Tranne chi la conosceva. Ossia i figli d'arte.

Ecco allora che ho pensato che come padre, come uomo, come agente di assicurazione, come presidente di un gruppo aziendale e di un'associazione

di categoria fosse mio compito far conoscere questa professione. Altrimenti accade che solo i figli d'arte la intraprendono così come nella mia dove, mio figlio maggiore, così come accade in molte altre famiglie di agenti delle Generali, ha iniziato un percorso da "ispettore di produzione" presso un ispettorato oppure in un'agenzia in appalto (diversa da quella del genitore), dove abbiamo iniziato anche tanti di noi, per poi, al termine, inserirsi come socio-agente nell'agenzia paterna.

Quindi per far conoscere la professione a tutti e non solo ai figli d'arte, ho pensato che il modo migliore era raccontare quello che ho vissuto in prima persona durante l'esercizio di quest'attività, che proprio nel 2015, quando ho iniziato a scrivere questo libro, ho raggiunto i 40 anni di carriera in Generali. L'anno 2015 è stato anche l'anno durante il quale ho ricevuto il premio come "Personalità dell'Anno fra gli Agenti di Assicurazione" nel corso dell'Italy Protection Awards. Momenti che mi hanno spinto ancor di più a scrivere quello che vi accingete a leggere. Con la speranza di non annoiarvi.

L'agente di assicurazione è una figura estremamente delicata e responsabile, che ha anche un ruolo sociale. È una professione che se svolta con passione e amore, come ho fatto io, può dare molte gioie, ma anche qualche dolore. Il nostro lavoro è basato sull'empatia. Noi siamo i referenti dei nostri clienti, diventiamo i loro confidenti, amici, siamo le persone che spesso sono vicine a loro nei momenti più drammatici, perdite, problematiche, sinistri. Per questo non è una professione adatta a tutti. Ci vuole coraggio, forza, determinazione, sensibilità.

Non so quanti giovani cambieranno idea leggendo questo libro e non so quanti vorranno avventurarsi in questa difficile ma galvanizzante professione. Certo sapere di poter essere il padre putativo di ciascuno di loro mi renderebbe orgoglioso.

## CAPITOLO PRIMO

### AGENTE DI ASSICURAZIONE OGGI...

*Alla fine, non sono gli anni della tua vita che contano. È la vita che c'è stata nei tuoi anni.*

A. Lincoln

#### **1.1. Mi presento...**

Sono nato a Gravina di Puglia, un grande comune della provincia di Bari, famoso perché ospita la sede del Parco Nazionale dell'Alta Murgia. Sono nato in una fredda mattina del 13 dicembre ma il mio temperamento, complice il clima della mia terra e quello familiare, non è affatto gelido. Chi mi conosce bene sa che sono un appassionato della vita, del lavoro e della famiglia. Sì la famiglia, quella natia che ho lasciato all'età di 19 anni per la voglia di autonomia, per quello spirito di intraprendenza che mi ha sempre caratterizzato, per trasferirmi a Bologna dove oggi risiede la mia nuova famiglia, quella che ho costruito con la mia splendida moglie olandese, Petronella, e i miei tre bellissimi figli, Gabriele, Giacomo e Giada. Una famiglia quella di origine e quella attuale composta da artisti, grandi professionisti e anche con un tocco di internazionalità.

A Bologna mi sono iscritto alla facoltà di giurisprudenza presso l'Università degli Studi della città, non certo per una scelta di studio, poiché all'epoca, la facoltà di Giurisprudenza a Bari, era molto rinomata, dove insegnavano professori come Aldo Moro, ma per una scelta di vita. Appena arrivato nel capoluogo emiliano, animato da una forte voglia di autonomia, ho deciso fin da subito di cercare un lavoro, sia per essere indipendente economicamente, ma anche per non pesare sul bilancio familiare. È così, pubblicai un annuncio sul

quotidiano *Il Resto del Carlino* con il tipico testo di allora, «giovane diplomato, militeassolto, patentato, automunito, offresi per qualsiasi tipo di lavoro».

A quei tempi non c'era la grave disoccupazione giovanile di oggi e venni subito contattato da due aziende: la prima una nota fabbrica di giocattoli bolognese, che mi avrebbe assunto come impiegato con funzioni amministrative con uno stipendio di 180.000 delle vecchie lire (pari a circa 96 euro); l'altra le Assicurazioni Generali, che invece mi offriva un lavoro commerciale con uno stipendio di 60.000 delle vecchie lire (pari a 32 euro) più le provvigioni. In modo istintivo, se fosse stato per me, avrei scelto di lavorare per l'azienda di giocattoli, invece, mio padre, mi convinse di entrare in Generali, per due motivi: 1) le Generali sono la compagnia leader in Italia e uno delle più importanti nel mondo; 2) svolgere un'attività commerciale mi avrebbe dato più tempo disponibile per studiare. Ovviamente mio padre mi rassicurò che sul piano economico, mi avrebbe inizialmente aiutato, integrando lo stipendio. Per questo motivo accettai di lavorare per Assicurazioni Generali come “ispettore di produzione”. In seguito, dopo tanti sacrifici, dividendo la mia vita tra lavoro, studio e (intensa) vita privata, mi sono laureato (a 27 anni fuori corso) e mentre ero ancora alla dipendenza delle Generali, avevo iniziato la mia pratica presso un importante studio legale di Bologna (mio cliente assicurativo) esperto in diritto penale, perché il mio sogno da ragazzo era diventare come Perry Mason, che era il mio idolo televisivo. Ma i sogni spesso si scontrano con la realtà e le opportunità che ti offre la vita.

Dopo una biennale esperienza come “procuratore legale”, nel 1985 le Generali decisero di costituire una nuova agenzia a Castel Maggiore, alle porte di Bologna, e mi offrirono la possibilità di gestirla, poiché ero uno dei migliori produttori del momento. Avevo solo 29 anni e già allora mi trovai a fare una scelta importante per la mia vita: continuare nel mio percorso per diventare avvocato penalista oppure accettare il mandato di “Rappresentante Procuratore delle Assicurazioni Generali S.p.A.” (oggi denominata Generali Italia S.p.A.)?

Non è stato facile decidere perché la passione per “difendere chi è in difficoltà”, mi portava a perseguire il sogno di diventare “il Perry Mason bolognese”, anche perché, a quei tempi a Bologna non c'erano tantissimi avvocati come ora, e iniziare la professione forense era molto attraente. Dall'altra parte, però, anche l'attività assicurativa, che già svolgevo con un successo da un decennio, mi piaceva molto. Fu decisivo, ancora una volta, il consiglio di mio padre, che mi disse: con le Generali non sbagli mai. A proposito della saggezza dei consigli paterni, ritengo giusto ricordare che la nota fabbrica di giocattoli, che mi offrì il mio primo lavoro, dopo qualche anno cessò l'attività. Le Generali, invece, sono diventate sempre più grandi.

Oggi non sono in grado di dire che, se avessi scelto la carriera da avvocato, sarei un noto penalista di Bologna. Ma, invece, posso affermare con certezza, che l'assicuratore è diventata la mia vera professione e la mia grande passione. Una passione che continua ancora oggi, nonostante siano passati oltre 40 anni da quella decisione. Difatti il 1° maggio 1985, in seguito all'iscrizione all'albo (oggi RUI), ho iniziato a esercitare l'attività di "agente di assicurazione professionista", fondando l'Agenzia Principale di Bologna/Castel Maggiore, un'agenzia che è nata da zero e che è cresciuta ogni giorno con successo, offrendomi tante soddisfazioni professionali ed economiche, della quale sono stato titolare unico fino al 31 agosto del 2008, quando l'ho ceduta a due giovani colleghi. Sono orgoglioso di vedere che ancora oggi, la "mia ex agenzia", gestita da due miei colleghi, continua a essere una delle più performanti di Generali Italia.

A settembre del 2008, dopo 22 anni di attività individuale, con rilevante successo, contestualmente alla cessione dell'agenzia di Bologna/Castel Maggiore, sono stato nominato Agente Generale di Bologna e ho costituito una nuova società agenziale con tre soci. È stato molto emozionante ritornare, nella prestigiosa sede storica delle Generali di Bologna in Via Calzolerie 2 (ai piedi delle Due Torri) dove avevo iniziato a lavorare all'età di 19 anni, come produttore di 3° Gruppo, con una piccola scrivania contro il muro e un telefono in comune con altri produttori. Oggi sono il "capo" e siedo nella scrivania più importante dell'agenzia, che tanto ambivo quando arrivai nel 1975.

Nel 1992 per completare la mia professionalità mi sono iscritto anche all'albo dei "promotori finanziari".

Ho sempre creduto nei valori dell'onestà, della giustizia sociale e non sono mai stato per carattere un soggetto abituato a lamentarsi, e ad aspettare che le cose cambino. Anzi sono sempre stato un combattente, uno, così come ama definirmi chi mi conosce bene, "che non le manda a dire". Quindi con quest'indole e credendo in determinati valori non potevo che dedicare attenzione anche ai problemi della categoria degli agenti, vissuti quasi tutti in prima persona. Convinto che bisogna lottare per il proprio futuro e dare un contributo importante per migliorarlo ho deciso di "scendere in campo" e di iscrivermi fin da subito al Gruppo Agenti Generali e al Sindacato Nazionale degli Agenti.

Ho vissuto quegli anni molto intensamente partecipando attivamente all'attività associativa, e assumendo anche incarichi direttivi, sono stato dapprima presidente provinciale della sezione di Bologna e successivamente vice-presidente nazionale dello SNA.

Mi sono subito contraddistinto per la mia proattività, che mi ha portato a prendere parte a battaglie importanti per la categoria. Ho fatto sentire la mia voce con le istituzioni e non solo, anche con la compagnia, soprattutto in

veste di presidente del GAA Generali, che raccoglie circa 1250 associati. Sono più di 14 anni che mi ritrovo alla guida di questo gruppo e devo dire che gli attestati di fiducia che ho ricevuto in questi anni, nel corso dei vari congressi (sia elettivi, che non), hanno riempito il mio cuore di gioia e di emozione e non mi hanno fatto rimpiangere il tempo che ho sottratto alla mia famiglia, agli affetti e a me stesso.

Proprio quest'anno, il 10 giugno 2016 si è svolto il 32° Congresso Ordinario a Lido di Venezia, un frangente indimenticabile e ricco di emozione, durante il quale abbiamo festeggiato anche il 70° anniversario dalla nascita del nostro Gruppo Agenti che, grazie all'approvazione dell'integrazione con il GAA Augusta, è diventato GA-GI (Gruppo Agenti Generali Italia), dove sono stato eletto come primo presidente. Nonostante il mio quinto mandato consecutivo, ancora una volta ho ricevuto una standing ovation, ripetuta anche in Sardegna, dopo quella di Malta, Ostuni e di Riccione, che mi ha letteralmente commosso e resterà un ricordo forte della mia vita.

Un riconoscimento che ho ricevuto anche dalla più importante rivista del settore, *Il Giornale delle Assicurazioni*, il quale nel numero di luglio-agosto 2016, ha voluto dedicare la copertina al sottoscritto. Ringrazio il direttore per questo riconoscimento alla nostra professione e dedico questo momento ai tanti miei amici-colleghi e ai miei clienti che con la loro fiducia e consenso, mi hanno offerto l'orgoglio e l'emozione di essere io questo primo agente. Spero che sia l'inizio di una lunga serie copertine dedicate ad altri meritevoli agenti professionisti.

E visto che gli impegni del GA-GI non erano pochi, ho collaborato anche alla nascita di una nuova organizzazione sindacale: Anapa (diventata successivamente Anapa Rete ImpresAgenzia), di cui sono stato eletto all'unanimità, presidente. Comunque nel quarto capitolo, specificherò nel dettaglio il mio percorso di "rappresentante di categoria". È così oggi mi divido tra la mia attività a Bologna, gli incontri istituzionali a Roma, e quelli con la compagnia a Mogliano Veneto (TV), Trieste e Milano. Un nomade, convinto però, che non ci sia vita migliore che quella spesa per inseguire i propri sogni. E io di sogni ne ho molti, alcuni si sono in parte realizzati, altri ve li racconterò nelle pagine di questo libro.

## **1.2. I miei inizi**

Come posso svolgere al meglio questa professione? È stata questa la domanda cruciale che ha dato una svolta alla mia carriera. Fin da giovane, infatti, mi sono impegnato perché i miei clienti ottenessero il meglio e se sul

fronte prodotti la mia libertà d'azione era limitata, visto che noi agenti non facciamo parte del team della compagnia che “costruisce i prodotti”, c'era un altro campo nel quale io potevo e dovevo dare il meglio, eccellere: il servizio post-vendita. È lì che ho cercato fin dall'inizio di concentrare le mie forze, perché ritengo che è nel momento del bisogno che il cliente riconosce il valore aggiunto del professionista. Inoltre pur distinguendo la mia clientela tra famiglie e aziende, non ho mai privilegiato la soddisfazione di una a discapito di un'altra. Ho sempre cercato di porre la soddisfazione di tutti i clienti al primo posto a prescindere dalla categoria di appartenenza, cercando di rispondere ai loro bisogni in modo completo e riservando la giusta attenzione a ciascuno di loro, indipendentemente dalla loro dimensione. Tale atteggiamento, se vogliamo, per alcuni aspetti lungimirante, è stato premiato, visto che presento un alto tasso di fidelizzazione della clientela.

Se quindi dovessi dare un consiglio alle nuove generazioni consiglieri loro di non trascurare, come spesso fanno molti colleghi, l'aspetto post-vendita, così come la formazione. Anche su questo ambito ho investito molto fin dall'inizio della mia attività. Agente è il participio presente di agire, che vuol dire fare, informarsi, essere presente. E io ho cercato di essere presente a meeting, convegni, ho seguito corsi di formazione, ho vissuto la vita associativa. Attenzione però a distinguere bene. Seguire i corsi di addestramento della compagnia non vuol dire investire in formazione. Non possiamo aspettare che la formazione ci cada dal cielo o si fermi soltanto a quella obbligatoria per il RUI (Registro Unico Intermediari) o a quella tecnica della compagnia. Dobbiamo investire tempo e denaro in corsi che possono migliorare le nostre capacità, elevare le nostre competenze, la nostra cultura generale, cercando di superare i propri limiti. Io ho iniziato a investire nella formazione fin dall'inizio del mio mandato di agente, ossia nel 1985, e devo dire che a quel tempo l'offerta di corsi non erano così ricca come oggi. Inoltre la mia innata volontà di andare alla ricerca del meglio soprattutto a livello professionale, per elevare gli standard di eccellenza mi ha portato a diventare socio Uea dal 1993. Quest'associazione mi ha consentito anche di confrontarmi con soggetti/colleghi e con esperienze e opinioni differenti e conoscere anche studi e modalità operative di altri paesi europei. Ecco perché ritengo che partecipare alla vita associativa, in qualsiasi associazione si decida di aderire, non può che essere positiva, perché apre gli orizzonti e abitua al confronto e al dialogo.

La competenza non mi stancherò mai di dirlo, garantisce l'agire pratico, l'intelligenza prepara l'agire creativo. La competenza è costruita dalla conoscenza acquisita, corrisponde a “ciò che so”, è un patrimonio misurabile e, quindi, finito. L'intelligenza corrisponde a “ciò che penso”, è avventura e ricerca, non è misurabile e, quindi, è infinita. L'esperienza ci insegna che

lungo il cammino di ciascuno di noi si possono incontrare persone competenti ma stupide, e persone intelligenti, ma incompetenti. A mio parere, il meglio è riuscire a circondarsi di collaboratori competenti e intelligenti.

Per questo motivo invito i giovani, preferibilmente, ma non necessariamente, laureati, ad avvicinarsi al nostro mondo, iniziando a collaborare con un'agenzia ben strutturata, perché sia ben chiaro che agente di assicurazione non si nasce ma lo si diventa, e non grazie a una laurea, (anche se con 110 e lode), ma dopo un percorso di crescita professionale e di esperienza sul campo. E anche con un po' di coraggio, come quello che ho avuto io nel 1975, quando rinunciai a un adeguato stipendio fisso, per uno più basso di 3 volte, più le provvigioni.

### **1.3. I miei primi passi, la mia prima polizza, i miei clienti**

Confesso che i primi anni sono stati davvero molto difficili. Come anzidetto, ho iniziato quest'attività da giovane, avevo solo 19 anni, senza l'appoggio di nessuno e quindi molto spesso mi sono sentito in ansia, pensavo di "non farcela". Dalla mia parte ho sempre potuto contare su un forte entusiasmo che molto spesso nella vita, non solo professionale, mi ha aiutato a superare le difficoltà. Ma nonostante oggi sia un assicuratore affermato, non dimentico quei momenti nei quali non sapevo proprio cosa fare. Tante porte e telefoni in faccia, tante parole spese inutilmente, tanta energia, ma pochi risultati. Mi sembrava che nessuno volesse darmi fiducia. Finché mia madre, Dionisia Lorusso, passati i primi tre mesi di lavoro, senza neanche una "vendita", fu la prima a permettermi di voltare pagina e divenne la mia prima cliente sottoscrivendo una polizza "infortuni", con un premio annuo di 12.000 delle vecchie lire, che ha pagato per trent'anni, fino a quando non è stata esclusa per limiti di età, pur non avendone mai usufruito. La polizza, come in questo caso, è stata anche un atto "scaramantico". Certo, quella prima polizza, che ho incorniciato e che ho appeso sul muro del mio studio, insieme alle foto e ai ricordi più cari della mia carriera, mi ha permesso di avere più fiducia in me, di iniziare a credere che potevo farcela, che sarebbero arrivati tempi migliori. Di sicuro non ho mai rimpianto di aver dato retta a mio padre che mi aveva suggerito di accettare il lavoro che mi offriva Generali. Certo i tempi di allora erano diversi. Oggi è molto diverso, se inizi per una strada difficilmente puoi tornare indietro, o cambiarla in corsa, nonostante quello che si dica sulla flessibilità. Comunque nonostante le difficoltà ciò che mi appassionava del mio lavoro era la possibilità di essere autonomo, di poter gestire me stesso, e poter, così, studiare giurisprudenza (senza frequentare le lezioni) e riuscire a laurearmi, seppur fuori

corso, e nel contempo, non farmi mancare nulla dalla mia “intensa” vita privata, divisa tra Bologna e Milano in inverno e Riccione e Ibiza in estate, oltre che in giro per il mondo. Lavorare come “produttore” per le Generali, mi ha permesso di potermi misurare con sfide sempre più importanti. E queste sono arrivate nel corso del tempo, così come i clienti. La ferrea volontà di non demordere, di continuare, di cercare il segmento giusto nel quale proporsi mi ha aiutato. È così che sono riuscito nel tempo ad avere migliaia di clienti: famiglie, professionisti e aziende. Ho cercato di capire quali fossero i loro bisogni e ho iniziato ad essere il loro assicuratore di fiducia, tanto che negli anni ho avuto la possibilità di annoverare anche clienti famosi. Molti gli artisti che ho seguito, tra i quali ricordo con affetto Lucio Dalla, del quale ho un ricordo oltre che personale, anche tangibile, visto che ho acquistato nel 1987 la sua Mercedes spider 190 SL del 1961 e ho promesso allo stesso Lucio, dopo la sua morte, che quest’auto rimarrà per sempre patrimonio della mia famiglia. È stato proprio grazie a questo lavoro, ossia un’assicurazione, che mi ha permesso di incontrare Lucio. Egli parcheggiava l’auto nel garage di Via de Coltelli a Bologna, di fronte alla vecchia sede della Fonoprint, la sala di registrazione discografica, mia cliente, dove ha inciso la maggior parte delle sue meravigliose canzoni. Quando la vidi fu per me un amore a prima vista. Da allora l’ho sempre “posseduta” con rispetto e soprattutto curata con amore. Nel mio cuore, così come scrissi nella lettera a Lucio Dalla, dopo la sua morte, è sempre stata e continuerà a essere la “spider di Lucio Dalla”. E proprio per questo, nel mio piccolo, per proteggere un pezzo di quello che Lucio ha saputo regalarci, ma soprattutto tramandato, ho lasciato in eredità ai miei tre figli la sua auto, con la precisa raccomandazione di non venderla mai a nessuno.

Un lavoro che come vedete mi ha permesso di conoscere ed entrare in contatto con diverse persone e personalità. Tra i miei clienti ho avuto importanti aziende bolognesi, prima che venissero cedute agli stranieri, tra queste le famose Hatù (profilattici); Panigal (Sole piatti); Gazzoni (Idrolitina, pasticca Re Sole ecc.) e oggi annovero ancora tra i miei clienti la Ducati Motor, il Gruppo Hera, e artisti come il pianista Giovanni Allevi e tanti altri numerosi prestigiosi professionisti di fama nazionale e internazionale.

#### **1.4. La crescita professionale**

Dialogo e confronto sono due aspetti che nella nostra professione non possono mancare. Come facciamo a relazionarci con un cliente se non sappiamo dialogare, ossia capire le sue necessità e proporgli delle soluzioni che corrispondano al soddisfacimento del suo bisogno?