

LIBRI

Un'autobiografia per giovani assicuratori

Vincenzo Cirasola si racconta alle nuove leve del settore: quarant'anni di esperienza con i piedi ben piantati fra compagnie, mercato e associazioni, raccolti in un volume presentato a Milano

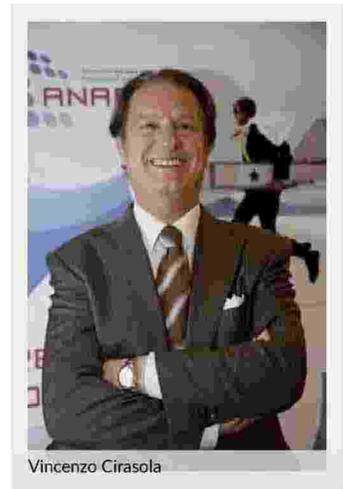
La professione dell'agente assicurativo si impara sul campo. I tecnicismi dei libri e dei corsi di formazione, per quanto utili per comprendere gli strumenti del mestiere, non possono insegnare tutto. L'approccio con il cliente, la capacità di ispirare fiducia, le cose da dire (e da non dire) per costruire un rapporto commerciale duraturo, sono dettagli che si possono apprendere soltanto in agenzia, superando le difficoltà e facendo tesoro dei propri errori. E, non da ultimo, cercando di cogliere i consigli dei colleghi più esperti. In questo solco si inserisce il volume *Io, agente di assicurazione*, autobiografia di **Vincenzo Cirasola**, pubblicata dall'editore **FrancoAngeli** e presentata lo scorso 9 marzo a Milano, durante la giornata di formazione e informazione promossa da **Anapa Rete ImpresAgenzia**. Leggero e, a tratti, pure ironico, il libro ripercorre i quarant'anni di esperienza dell'autore, a iniziare dall'ingresso, nel 1975, in **Assicurazioni Generali**, in qualità di ispettore di produzione a 60 mila lire al mese (più provvigioni). Le tappe della crescita professionale sono intervallate da tanti aneddoti e da qualche consiglio per le nuove leve del settore. Il tutto in appena 100 pagine che, come scrive il prof. **Claudio Cacciamani** nelle prime pagine del volume, costituiscono "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".

L'agente fra passato e futuro

Il libro si apre con una domanda, un quesito che Cirasola pone a se stesso e al lettore: perché un giovane laureato non prende in considerazione l'idea di diventare agente di assicuratore? La risposta del presidente di Anapa, più che nella crisi economica, risiede nella scarsa conoscenza e forse anche nella cattiva reputazione di cui gode la professione. E obiettivo del volume è proprio quello di fornire un punto di vista diverso del settore, che sappia cogliere l'attenzione del giovane pubblico e fornire i primi strumenti utili per orientarsi nel comparto. In fondo, anche il sogno dell'autore negli

anni degli studi in giurisprudenza, ammette nelle prime pagine del libro, era quello di "diventare come Perry Mason, che era il mio idolo televisivo". Poi, quasi per caso, l'ingresso nel mondo delle assicurazioni e, poco dopo, la prima polizza staccata: una copertura infortuni, con premio annuo di 12 mila lire, intestata a sua madre.

Il libro rimbalza fra passato e futuro, fra i ricordi dell'autore e le sfide che attendono il settore assicurativo. L'impegno nell'attività sindacale, che ha portato Cirasola a ricoprire incarichi di rilievo in **Sna** e, successivamente, a staccarsi dal sindacato nazionale per fondare e presiedere una nuova associazione, si intreccia con le trasformazioni che hanno investito il settore. E che stanno costringendo gli agenti ad adottare strategie diverse da quelle che furono. La soluzione, secondo Cirasola, risiede in una sinergia virtuosa fra tradizione e innovazione. Le nuove tecnologie, per esempio, sono un argomento ricorrente nella narrazione. Un tema che divide, che, per usare il lessico di Umberto Eco, separa la platea in "apocalittici" e "integrati". La soluzione di Cirasola si pone in mezzo ai due fuochi: sfruttare le opportunità delle nuove tecnologie per migliorare (e non sostituire) le capacità degli agenti. Anche perché, commenta Cirasola nelle ultime battute del libro, "riteniamo che un mondo di robot non si addica al mercato assicurativo".



Vincenzo Cirasola

Giacomo Corvi

