

Distribuzione

VINCENZO CIRASOLA

Una vita da agente

Il presidente del Gagi e di Anapa si è raccontato in un volume. Dove parla, a ruota libera, della professione e delle sue prospettive, ma anche del suo rapporto con le Generali e con le associazioni sindacali. E con la «sua» Bologna

Alberto Mazza

Un libro sul mestiere di agente. Un'impresa non facile, data la conoscenza non proprio completa che il cittadino medio ha del mondo assicurativo, la cui immagine è spesso associata al solo adempimento annuale (o semestrale) della Rc auto. Ma qualcuno ha voluto provarci. E raccontare l'intermediazione tramite la propria vita (non solo quella pro-

fessionale). A mettere in azione penna, carta e calamaio (anzi, computer e stampante) è stato **Vincenzo Cirasola**, agente Generali di lungo corso, nonché presidente dello storico gruppo agenti del Leone (che dallo scorso mese di giugno ha recepito il cambio di nome della compagnia e si è rinominato Gagi) e numero uno dell'associazione Anapa.

Il volume di Cirasola, che si chiama *Io, agente di assicurazione* (Franco Angeli), racconta 40 anni di professione, intervallando la narrazione biografica con alcune considerazioni sulla professione di intermediario assicurativo.

Rischi dalla virtualità Una professione che sta decisamente cambiando pelle,

pressata dalla riduzione della redditività, dai rischi di disintermediazione e dai nuovi competitor che spuntano nel mondo distributivo. Tutti elementi che hanno portato questo mestiere a un cambiamento profondo. «La figura dell'agente», scrive Cirasola nel volume, «poteva nel passato essere rappresentata da una linea retta che iniziava con la pubblicità e finiva con la vendita; oggi invece deve essere un cerchio che continua a lungo dopo la vendita fino a quando si concretizza la vendita successiva, per poi ricominciare di nuovo». Davanti alle sfide, invece, «credo razionalmente che l'unico modo per continuare a far evolvere questo mercato e questa professione sia quello di combinare al tradizionale ruolo di agente l'innovazione dei sistemi». Insomma: tecnologia «sì, ma». «Non sono contrario alle innovazioni tecnologiche», ribadisce Cirasola al *Giornale delle Assicurazioni*. «Quindi non credo che gli agenti non sapranno utilizzarle e sfruttarle adeguatamente. Ma

All'ombra delle due torri

Vincenzo Cirasola, nato a Gravina di Puglia (Ba) ha scelto di trasferirsi a Bologna una volta finito il liceo. Nella città di San Petronio ha studiato e ha trovato lavoro, come produttore. La foto ritrae l'intermediario sul balcone del suo ufficio, in via Rizzoli



32

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



ho sempre (e fortemente) contestato quando qualche "esperto" consulente o manager le ha adottate in primo luogo per eliminare la figura dell'agente. Quando non sono strutturate e ideate per essere un'innovazione che serve a far crescere gli intermediari. Mi spiego meglio. Non sono contrario all'*home insurance*, ma rifletto sulle conseguenze che potrebbe avere sul nostro mercato, visto ciò che è accaduto al mondo del credito con l'introduzione della home banking. Non si sono forse svuotate le filiali? Non è forse vero che oggi alcune sono costrette a vendere tv o attrezzatura per fitness? E non si sono chiusi per questo motivo molti sportelli? Non si è creata disoccupazione nel settore? Ora mi chiedo: perché le stesse cose non dovrebbero accadere per il mondo assicurativo? Ecco perché mi sono battuto perché l'*home insurance* fosse solo consultiva e non dispositiva. Ripeto: non sono contrario alle innovazioni, ma a mio avviso andrebbero studiate senza dimenticare gli impatti sugli agenti. Per esempio: la dematerializzazione del contrassegno deve far parte di un processo di semplificazione di processi a favore di cliente, agente e compagnia, e non di un progetto di disintermediazione».

Prima agenzia

In alto, la sede delle Generali, Cirasola ha ricevuto il primo mandato agenziale del Leone all'età di 29 anni

A qualcuno piace il mix

Alcune compagnie hanno percorso proprio questa via: emblematici (ma non esaustivi) i casi di Allianz, che ha puntato sulla strategia "rete + digitale", o di Cattolica, che ha identificato alcuni agenti come "ambasciatori digitali" presso i colleghi, possano attutire i pericoli derivanti dal possibile sbarco di Google e Amazon. Marchi che hanno un'alta reputazione verso i giovani, cioè gli assicurati del futuro.

Che cosa ne pensa, Cirasola? «Credo che tutte le iniziative attuate dalle compagnie per avvicinarsi al digitale siano da studiare e monitorare», risponde. «Non posso sapere quale sarà la soluzione vincente, se quella degli "ambasciatori" o quella della rete digitale. Credo che però i tanti pericoli che alcuni intravedono nello sbarco del settore di grandi operatori come Google o Amazon non debbano spaventarci più di tanto. Infatti Google, almeno per il momento, ha rinunciato al business assicurativo. Credo che la strategia iniziale di questi operatori sarà quella di associarsi a esperti del settore, vale a dire a compagnie, con cui realizzare partnership o *joint venture*. Il pericolo forse verrà

in un secondo tempo, se decideranno di essere autonome nel business. Ma non credo che avranno successo, perché recenti studi hanno confermato che i nuovi tipi di clienti - anche i nativi digitali - sono "ibridi", nel senso che preferiscono un nuovo approccio tecnologico abbinato però alla consulenza tradizionale e al calore umano. Vale a dire gli agenti professionisti».

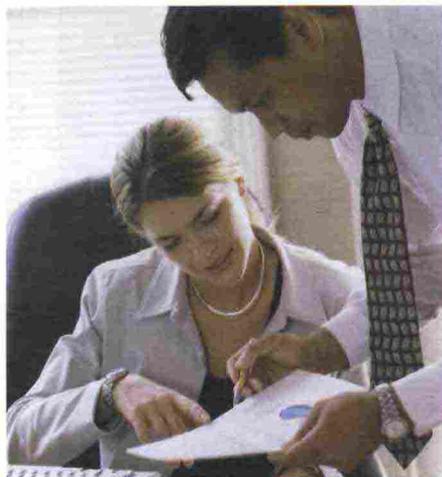
Nuove leve? È però indubbio che sarà durissimo convincere giovani, che sono attaccati 24 ore su 24 ai loro smartphone e che non hanno mai messo piede in una filiale bancaria, a recarsi in un'agenzia. Ancora più difficile convincerli a intraprendere un percorso di studi che li indirizzi a questa professione, che spesso è vista come qualcosa di non tecnologico e, comunque, di "vecchio". Anche se poi, secondo Cirasola, conquistare l'interesse dei ragazzi non è poi così difficile. «Una volta l'anno, **Claudio Cacciamani**, che ha scritto la prefazione del mio libro, mi invita a tenere una lezione presso l'università di Parma, dove lui è docente. Il mio appuntamento è con gli studenti di Economia aziendale dell'ultimo anno della magistrale del corso *Intermediari finanziari*. Bene: al termine della lezione gli studenti mi tampinano, mi subissano di domande. Sono stati proprio loro che mi hanno stimolato a scrivere un libro per raccontare questa bella, ma "sconosciuta" professione. E per far loro capire che l'agente di assicurazione non è in via d'estinzione: non credo che i robot potranno sostituirci. Certo, sono consapevole del fatto che i giovani siano molto affascinati dalla tecnologia. Però questo non vuol dire che non sappiano apprezzare il valore di un mestiere che permette al professionista di sfidare se stesso ogni giorno. I giovani, da quello che ho potuto constatare, sono spesso alla ricerca di lavori che consentano loro di essere liberi e non inquadrati in ruoli prefissati. Ebbene: l'assicuratore, superata la sua nomea, è una professione che può garantire orari flessibili, guadagni crescenti e un ruolo sociale inestimabile. Non siamo puri venditori, ma rispondiamo a bisogni sociali, offrendo consulenza e assistenza. A volte dobbiamo essere così bravi da percepire i bisogni inespressi ed essere più lungimiranti del nostro stesso cliente. Inoltre, è

Distribuzione

una professione che non può essere svolta senza preparazione, formazione e che richiede non solo competenze commerciali, ma anche capacità di valutare i rischi. Sono queste le motivazioni che, a quanto credo, possono essere convincenti per un giovane. Inoltre, rispetto a molte professioni con esuberi di personale (penso a liberi professionisti come architetti, avvocati, commercialisti, giornalisti, solo per citarne alcune, le cui giovani generazioni sono destinate a un lavoro spesso sottopagato e mal retribuito per lungo tempo), nel nostro settore i giovani sono ambiti. Lo vedo anche sul mio primogenito **Gabriele**, che ho convinto a intraprendere questo percorso professionale, iniziando proprio in Generali. Dal gradino più basso, quello di produttore. Come ho fatto io».

Giocattoli contro polizze Perché è di lì che ha iniziato Cirasola. Che ha dovuto scegliere tra due strade. Dopo un'inserzione pubblicata sul *Resto del Carlino*, scrive l'agente bolognese, «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», la seconda, proprio Generali, «che invece mi offriva un lavoro commerciale con uno stipendio di 60.000 delle vecchie lire», integrato però dalle provvigioni. «In modo istintivo, se fosse stato per me, avrei scelto di lavorare per l'azienda di giocattoli», riconosce Cirasola; «invece, mio padre mi convinse a entrare in Generali».

Di lì inizia una lunga carriera all'ombra del Leone Alato, prima come ispettore di produzione (mentre proseguivano gli studi, che lo avrebbero portato alla laurea), poi come procuratore legale e infine come agente. Cirasola la ripercorre tutta, alternando il racconto (e le molte fotografie) del lavoro di intermediario per la compagnia triestina all'esperienza nel gruppo agenti, nello Sna, dove è stato a lungo vicepresidente, e in Anapa. Il che significa anche molte persone, molti incontri e anche molti scontri. Vari personaggi - sia agenti, sia dirigenti di compagnia - vengono citati in una carrellata: di alcuni la de-



scrizione è molto positiva (tanto per citarne solo alcuni, **Philippe Donnet**, **Marco Sesana**, **Massimo Congiu** e **Fulvio Galli**), di altri, in tutto o in parte, polemica (tra questi c'è il suo ex collega e presidente **Tristano Ghironi** e l'ex numero uno di Generali **Gianfranco Gutty**), mentre sono stati rievocati gli scontri, pur nella reciproca stima, con **Antoine Bernheim** e **Manlio Lostuzzi**. A essere citati, anche molti dirigenti delle Generali che ora non ci lavorano più in compagnia. Sullo sfondo, il motto coniato dallo stesso Cirasola: «I manager vanno, gli agenti restano».

Plurimandato e collaborazioni Insieme a questo, ci sono varie opinioni sui problemi sul tappeto: il plurimandato e le collaborazioni, con un giudizio positivo, anche se con qualche riserva. Eppure, soprattutto per il discorso A con A, le prime reazioni di Cirasola non erano state così entusiastiche... «Non ho cambiato la mia posizione», obietta al *Giornale delle Assicurazioni*. «Le mie perplessità ai tempi dell'entrata in vigore della legge sulle collaborazioni sono le stesse ancora oggi. Ho sempre ritenuto che il *petit courtage* alla francese, che non prevede ripartizioni di provvigioni, fosse meglio della legge italiana sulle collaborazioni orizzontali, che personalmente non ho mai considerato la panacea di tutti i mali che vivono le agenzie di assicurazioni. Mi frenava - e mi frena - l'enfasi con cui nel 2012 è stata accompagnata la sua emanazione. Io ho sempre pensato invece che potesse essere uno strumento

Ispirato dai giovani

«Sono stati i giovani che mi hanno stimolato a scrivere un libro per raccontare la mia professione», dice Cirasola. «L'ho fatto anche per far loro capire che il mestiere di agente non è in via d'estinzione»

utile a disposizione degli agenti che volessero utilizzarla. Oggi i dati ci dicono che questa soluzione è adottata in misura tattica, più che strategica: cioè per tamponare qualche disdetta o rifiuto da parte della mandante nei confronti di alcune tipologie di rischi. Sono ancora pochi gli agenti che la utilizzano sistematicamente: questo deve far riflettere soprattutto coloro che hanno speso fiumi di parole nel decantare le prospettive. Oggi, a sei anni dalla legge, i pochi agenti che ne fanno uso sono costretti a dividere le provvigioni con i broker o altri agenti, rinunciando anche alle indennità di fine mandato. Mentre le compagnie l'hanno utilizzata per far accordi con i comparatori e con altri canali. Alla faccia di chi sosteneva che era la panacea dei nostri mali».

Bologna la dotta Ma nel volume non si parla solo di sindacati, plurimandato, sindacati e premi. C'è spazio anche per ricordi, aneddoti e storie varie. E Bologna, che è una vera e propria protagonista del libro. Una città che è nel cuore di Cirasola. Anche se Vincenzo non è nato all'ombra della Garisenda, ma a Gravina di Puglia, in provincia di Bari: è venuto ad abitare nella «città dotta» dai tempi degli studi. Non per caso, ma per scelta.

Perché proprio Bologna? «All'età di 16/17 anni, quando vivevo a Bari dai miei genitori ed ero studente di liceo, in estate andavo in vacanza a Riccione, con i soldi che mi dava mio padre, sufficienti per risiedere dignitosamente 15 giorni in campeggio. Ma a me non piaceva dormire in tenda e volevo trascorrere tutta l'estate in Riviera adriatica. Così mi trovai un lavoro presso una pensione a gestione familiare, dove inizialmente ero addetto in cucina a lavare i piatti, bicchieri e insalata, per poi essere «promosso» apprendista cameriere e poter così servire in sala. Qui ho conosciuto molte persone di Bologna. La mia paga nel 1971 comprendeva vitto, alloggio e 100.000 delle vecchie lire al mese: ne mettevo via una parte e spendevo

l'altra per divertirmi durante le notti estive sulla Riviera adriatica. Qui ho conosciuto e flirtato con molte ragazze, tra le quali le più belle erano proprio bolognesi. Per questo motivo mi sono ripromesso che appena mi sarei diplomato mi sarei trasferito a Bologna per studiare giurisprudenza. E così ho fatto. Mio padre inizialmente non capiva il motivo della mia scelta, visto che l'università di Bari era molto autorevole, e vi insegnavano importanti professori (uno tra tutti, **Aldo Moro**). Quando gli spiegai che il vero motivo non era lo studio, seppur con rammarico per la mia lontananza, condivide e appoggiò la mia scelta di vita. Ironia della sorte, anche se ho amato tante bolognesi, ho sposato un'olandese, conosciuta a New York, che è la donna della mia vita da oltre 30 anni. E mi ha offerto l'opportunità di creare una bellissima famiglia con tre figli. Tutti nati a Bologna e tifosi bolognesi».

L'amico Lucio Tra le amicizie strette da Cirasola a Bologna, quella con **Lucio Dalla**. «L'ho conosciuto personalmente alla fine degli anni Settanta quando, per mantenermi agli studi, a 20 anni già lavoravo come produttore presso l'agenzia storica delle Generali di Bologna, ai piedi della torre degli Asinelli» (quella di cui oggi è titolare). «Lui era un affezionato cliente delle Generali. Quando lo vidi per la prima volta, fui choccato dal fatto che portava al guinzaglio un maialino, come se fosse un cane. Dalla, come altri artisti, ha deciso di abita-

L'auto di Dalla

La foto a fianco mostra la Spider 190 SL che l'agente assicurativo acquistò da Lucio Dalla. «Gli offrii di vendermela a 27 milioni in contanti più una polizza vita di risparmio a gestione separata con premio annuo di 3 milioni di vecchie lire (la cui prima annualità sarebbe stata a mio carico), per la quale però percepii una provvigione di circa 2,5 milioni. Lui accettò». In alto, il libretto della macchina

re nel centro di Bologna, quindi i cittadini lo incontravano spesso per strada. Io lo vedevo anche alla Fonoprint, casa discografica mia cliente, dove Dalla registrava i suoi dischi, come molti altri artisti del luogo. Penso ad esempio a **Ron** e agli Stadio scoperti proprio da Dalla. Nel 1984 Lucio comprò una Mercedes Spider 190 SL del 1961 che fece restaurare: color crema con sedili in cuoio e capotte nera, tutto in originale, che conservava come un gioiello. Di solito, Lucio a Bologna sfrecciava con la sua Jaguar, assicurata con le Generali; la Mercedes Spider, invece, la guidava poche volte e la nascondeva parcheggiata in una rimessa di fronte alla Fonoprint, in Via de' Coltelli, dove anch'io posteggiavo la mia auto. Quando la vidi la prima volta, fiammante e incantevole, me ne innamorai a prima vi-

sta. Il garagista mi disse che Lucio non l'avrebbe mai venduta, però mi disse anche che era molto contrariato dal fatto che uno degli Stadio (non ricordo chi esattamente), spesso gli chiedeva di poterla usare e gliela "sciupava". Ma Lucio, buono come era, non riusciva a dirgli di no. Io avevo percepito questo suo malumore e iniziai a fargli il filo per comprargliela. Nel 1987 - esausto - finalmente me la propose al prezzo di 30 milioni di vecchie lire. Io invece gliene offrii 27, ma lui non voleva mollare. Allora da "bravo" assicuratore, gli offrii di vendermela a 27 milioni in contanti più una polizza vita di risparmio a gestione separata (13TB Gesav) con premio annuo di 3 milioni di vecchie lire (la cui prima annualità sarebbe stata a mio carico) per la quale però percepii una provvigione di circa 2,5 milioni.

Lui accettò e quindi io la comprai, pagandola effettivamente 27,5 milioni. Oggi la mitica spider di Lucio Dalla, con il libretto di circolazione sul frontespizio ancora intestato a lui, ha un valore inestimabile ed è ancora in mio possesso. Quando Lucio, il 1° marzo del 2012 è venuto a mancare gli scrissi una lettera nella quale gli promisi che non l'avrei mai venduta e che l'avrei lasciata in eredità ai miei figli. E così ancora oggi, con orgoglio la guidiamo io e i miei figli, sulle strade di Riccione». ■

