

Un agente Generali, sindacalmente impegnato su più fronti

“Ritengo che il pacchetto Bersani costituisca la migliore risposta, ancorché parziale, a una rivendicazione storica della nostra categoria. Rivendicazione che ha impegnato l'esecutivo Sna in lunghe battaglie perché considerata da sempre sacrosanta e legittima, ma ritenuta da molti, compresi alcuni agenti, utopia da fantapolitica”. Non tenta di nascondere l'entusiasmo nell'esprimere il suo entusiasmo commentando politicamente, se pur con le dovute riserve in ordine alla effettiva praticità di impatto sulle agenzie, Vincenzo Cirasola, un agente Generali impegnato sindacalmente su più fronti, in risposta alla provocatoria domanda che gli abbiamo rivolto a proposito del decreto governativo. Una misura voluta dal ministro per lo Sviluppo economico Pierluigi Bersani che apre al plurimandato nella RCA, ma che di fatto adombra il pressing politico che lo Sna ha esercitato negli anni per raggiungere questo obiettivo. Vice presidente del Sindacato nazionale agenti e doppiamente “presidente”, del Gruppo agenti Generali e della provinciale Sna di Bologna, nonché veterano dell'associazionismo culturale targato Uea, Cirasola è un fiume in piena quando lo raggiungiamo telefonicamente per un'intervista che toccherà più argomenti di attualità. Al pari dei suoi molteplici ruoli che riveste nel settore assicurativo. Pugliese di nascita ed emiliano di adozione, Cirasola ha iniziato a fare pratica come ispettore di produzione per le Generali sin dal 1975. Per mantenersi agli studi e non pesare economicamente sul bilancio familiare, confessa. Questo suo spirito di indipendenza lo porta a conseguire prima la laurea in giurisprudenza presso l'ateneo della città felsinea, poi a svolgere l'attività di agente professionista con l'iscrizione all'albo nel 1982. Quindi, con il passaggio in prima sezione, diventa rappresentante procuratore per il Leone di Trieste dando vita all'agenzia principale di Bolgna/Castel Maggiore (Bo), di cui è il solo titolare. All'attività tradizionale della gestione del rischio, dal 1992 affianca quella del risparmio per conto della Simgenia e della Banca Generali. Sensibile alle problematiche della categoria, si è sempre occupato di sindacato con incarichi di responsabilità che gli sottraggono tempo da dedicare alla professione e alla famiglia. Ma il ritorno sotto il profilo culturale e umano, ammette, lo gratifica al punto che l'insieme delle cariche rientra quasi di diritto nella sua genetica attitudine hobbistica. Come viaggiare, leggere e scrivere articoli tecnici. Politicamente corretto quando risponde alle domande sulla sua compagnia. Si mostra rigidamente in difensiva sull'ipotesi di un'eventuale elezione a presidente del nuovo organismo unitario sindacale. Ritorna entusiasta quando gli chiediamo il motivo che lo ha spinto a iscriversi all'Unione europea assicuratori

Domanda. Lavorare per Generali è un privilegio o una responsabilità?

Risposta. Entrambe le cose. Certamente è un privilegio essere rappresentanti procuratori della compagnia leader del mercato italiano e di una delle più importanti nel mondo. Ma è anche una responsabilità perché, costretti a fare ogni anno sempre di più, si è condizionati dalla ferrea regola dei numeri, dalla quale nessuno si può sottrarre. A partire dagli amministratori delegati.

D. Dopo i recenti shopping nel mercato assicurativo del Leone di Trieste, il Gruppo saprà essere la casa di più culture garantendo identità alle singole reti incorporate?

Cominciando dal primo scalino di produttore fino alla presidenza del Gruppo Agenti Generali



R. Sono certo che sarà così. Già dal 1999, dopo l'acquisizione di Ina Assitalia, all'interno delle Generali convivono più reti, ognuna con la propria identità, cultura professionale e rapporto relazionale con il management. Per quanto riguarda l'ultima operazione con il Gruppo Toro, che con i cinque brand (Toro, Nuova Tirrena, Augusta, Llyod Italiano e Toro Targa), conta complessivamente circa 1500 agenti, ho avuto la personale rassicurazione da parte dell'amministratore delegato Giovanni Perissinotto che il tutto non produrrà alcun impatto sulla rete della capogruppo.

D. Nelle strategie delle Generali, prevale la linea della bancassurance o la logica dell'assurbank?

R. Le Generali, essendo una compagnia multi brand e multi-chanel, strategicamente può permettersi entrambe le linee. Con l'arrivo del nuovo management, dopo il buio degli anni 2000/2001 dove ha prevalso la politica della bancassurance, siamo riusciti a far capire loro che la migliore strategia di investimento era tornare alla tradizione. Infatti, grazie all'intelligenza dei nostri top manager, il detto "a ognuno il proprio mestiere" ha recuperato il suo messaggio etico. Nel senso che gli agenti di assicurazione devono guardare al core business generato dalla gestione del rischio. In via accessoria e a loro discrezione, possono anche puntare alla raccolta finanziaria, che ovviamente aiuta ad aumentare il reddito agenziale.

D. Cosa pensa del trend assicurativo che punta a un mercato unico finanziario a livello retail?

R. Il segmento retail in Italia è poco sviluppato rispetto agli altri Paesi europei. Adottare pianificazioni di cross-selling sui nostri clienti "auto" o focalizzarsi su segmenti poco indagati come i senior e le donne, si potrebbero raggiungere ottime performance produttive. Sono convinto che le esigenze assicurative (assistenziali, previdenziali e patrimoniali) delle famiglie sono una grande opportunità commerciale per le reti.

La migliore strategia d'investimento per l'attuale management delle Generali è stata il ritorno alla tradizione ed alla distribuzione agenziale

D. A seguito dell'ondata dei cambiamenti che ha investito il settore, la professionalità è il solo discrimine tra le diverse figure che intermediano prodotti assicurativi. Un'agenzia per essere in linea con gli standard qualitativi quale percentuale economica deve capitalizzare per la formazione rispetto ai ricavi?

R. Non penso che si possa definire una percentuale economica e tanto meno si possa fare riferimento a un modello unico di agenzia. Ci sono diversi fattori socio-geo-economici che incidono nella loro determinazione. L'importante è prendere atto che per stare su un mercato sempre più agguerrito e concorrenziale l'agenzia dovrà necessariamente essere forte e autorevole.

D. Nel "pacchetto Bersani" è prevista anche la cancellazione dell'esclusiva di mandato. Avremo un plurimandato "per legge" come nelle previsioni Sna dopo l'ennesimo stop dell'Ania?

R. Ritengo che il pacchetto Bersani, sotto il profilo politico, costituisca la migliore risposta, ancorché parziale, a una rivendicazione storica della nostra categoria. Rivendicazione che ha impegnato l'esecutivo Sna in lunghe battaglie perché considerata da sempre sacrosanta e legittima, ma ritenuta da molti, compresi alcuni agenti un'autentica utopia da fantapolitica. Il Governo ha ripreso, a fondamento del provvedimento sulla Rca, alcune valutazioni che lo Sna aveva espresso nell'esposto presentato all'Antitrust del 2001 in merito all'esclusiva, e alle restrizioni della libera concorrenza. Per dare un giudizio complessivo bisognerà comunque attendere di conoscere l'effettivo impatto che produrrà sulle agenzie. Personalmente avrei preferito che un nuovo modello della rete distributiva fosse stato concordato tra le parti sociali, la Federazione unitaria Sna/Unapass e l'Ania, e sottoscritto congiuntamente, senza aver dovuto ricorrere a un intervento di urgenza, come più volte richiesto dai vertici Sna.. Purtroppo la miopia dell'Ania non ha permesso questo.

D. Lei è vicepresidente nazionale Sna, doppiamente "presidente", del gruppo agenti Generali e della provinciale Sna di Bologna, e ovviamente agente. Come si pone nei diversi ruoli che riveste?

R. Ritengo i differenti ruoli complementari l'uno dell'altro. In particolare, quelli di vicepresidente nazionale Sna e presidente del Gruppo agenti Generali, li considero coessenziali nel rispetto della diversità degli interlocutori. Lo Sna, difatti, oltre che confrontarsi con le istituzioni pubbliche (Isvap, Governo, Parlamento, ecc.), ha come naturale controparte l'Ania. Il Gruppo agenti Generali, pur perseguendo il medesimo obiettivo sindacale di tutela dei diritti dei propri associati, si confronta invece con il management aziendale cercando di mantenere un rapporto di business-partner e non di controparte. Questo, ovviamente, dipende molto anche dall'intelligenza e dalla volontà dei vertici delle due parti nel voler perseguire la politica del dialogo. Sin dall'inizio del mio mandato di presidente ho cercato di instaurare un fertile rapporto di dialogo nel segno della fermezza. Posso comunque confermare che è molto più difficile andare "con" che andare "contro".

D. La diversità delle funzioni comporta vantaggi o aggravii alla sua attività primaria?

R. Alla mia impresa-agenzia porta solo svantaggi, perché sono un agente singolo in una struttura di medio-piccol dimensioni. Gli impegni per tutelare gli interessi della categoria mi sottraggono tempo da dedicare all'attività e alla famiglia. Ma essendomi offerto liberamente a rivestire queste cariche, non posso che affermare che il solo beneficio che ne traggio è sotto il profilo culturale, umano e professionale.

Il pacchetto Bersani costituisce la migliore risposta a una rivendicazione storica della nostra categoria



D. Se eleggessero lei come presidente del futuro organismo unitario sindacale di categoria, cosa metterebbe al primo posto in agenda?

R. *Non penso minimamente a un'eventualità del genere. In ogni modo, chiunque sarà il presidente non dovrà fare altro che proseguire sulla realizzazione ed evoluzione del nuovo organismo, con particolare riferimento all'incremento degli iscritti, affinché la nostra categoria abbia una più forte rappresentanza ai tavoli di lavoro.*

D. Qual è il motivo che l'ha spinto a diventare socio Uea?

R. *La mia innata volontà di andare alla ricerca del meglio. Soprattutto a livello professionale per elevare gli standard dell'eccellenza. Nello specifico, il motivo che mi ha spinto a iscrivermi a Uea nel 1993 è stato determinato da uno studio effettuato sulla "Qualità del servizio nella liquidazione danni". Studio che successivamente è stato trasferito in un protocollo d'intesa sottoscritto dall'Ania e da numerose Associazioni di consumatori. Quel protocollo fu stampato a mo' di poster e divulgato da tutte le compagnie alla propria rete liquidativa e agenziale. Orgogliosamente ho esposto nella mia agenzia quel poster firmato Uea.*

Nella Lovero

Sono socio UEA proprio per la mia innata volontà di andare alla ricerca del meglio, soprattutto a livello professionale

