

Ci sono agenti vincenti nel corporate

Il caso di Giuseppe Eramo, agente a Varese

Mi piacerebbe – anche se l’esperienza me lo suggerisce e quindi posso dire che me lo immagino – misurare le energie, non solo mentali, profuse da chi sta lavorando attorno al programma “Maestro”. Varato alcuni anni fa da un’idea di Claudio David e dall’applicazione di Elvio Forza, con la disponibilità dell’Unione Europea Assicuratori a “lavorare insieme” per raccogliere e incrociare dati (dei circa cinquecento associati, ma estendendo anche ad un universo agenziale allargato), il programma procede nel far emergere i “casi di successo” dell’attività agenziale.

“**Agenzie. Modelli per crescere**” è il titolo della **terza Giornata MAESTRO**, organizzata da **IAMA Consulting** e dall’**Unione Europea Assicuratori**, svoltasi all’Hotel Michelangelo di Milano a fine febbraio.

Quattro le sezioni in cui si sono analizzate le sfaccettature della professione agenziale.

Partendo dalla intervista-presentazione del “caso di successo” rappresentato da **Giuseppe Eramo**, agente delle Generali a Varese (“Varese Nord”, per la precisione). “**Agente e vincente nel mercato corporate. Si può!**”. La titolazione è parlante. È toccato a Elvio Forza proporsi come intervistatore, a sollecitare Giuseppe Eramo, che ha molto da raccontare, dopo quarant’anni di lavoro svolto sotto le insegne del Leone marciano.

Quarant’anni al servizio della compagnia leader, con le indubitabili conseguenze. Anche nel modo di porgere, di atteggiarsi e di rispondere alle indicazioni della mandante. Che – guanto di velluto in pugno di ferro – dieci anni fa chiese a Eramo di impegnarsi, come titolare dell’agenzia di Varese Nord, in una *mission* precisa: sviluppare il business con il target dei clienti aziende.

Questo in un territorio dove si registrava (e si registra) una forte concentrazione industriale e nel quale Generali risultava già ben posizionata nel mercato retail.

L’originalità del “caso di successo” è proprio questa: dimostrare – da parte dell’agente – di saper approdare a obiettivi di rilievo

nel business aziende. Si badi bene: come agente monomandatario, in competizione con i grandi e i piccoli broker, nel loro riconosciuto terreno di elezione.

Giuseppe Eramo, nel corso dei dieci anni pianificati, ha registrato una crescita di portafoglio da quattro a 11 milioni di euro. Con un incremento medio composto del 10 per cento all’anno. Piccola chiosa: nel valutare i numeri bisognerebbe tener conto che Varese Nord ha pure subito, nel frattempo, uno scorporo.

Va detto che i parametri abituali di riferimento debbono essere, nel caso in esame, rivisti e riconsiderati. Come a dire che Eramo non è certamente un agente-tipo.

La sua agenzia conta infatti solamente su un portafoglio costituito dalle polizze che gli portano 1.600 clienti. E – notare bene e sottolineare – gli otto clienti più significativi e importanti rappresentano oltre il 40 per cento dei premi.

Altra notazione-base: i rami danni non auto rappresentano il 60% del business.

Qui arriva la prima domanda di Elvio Forza: “*Quali sono gli ingredienti del successo?*”

Risposta di Eramo: “*Sono quattro: la concezione del ‘servizio’ che mi sono impegnato a trasmettere alla intera compagnia agenziale, il team dei collaboratori, il metodo di lavoro, il valore del marchio Generali e certa*

Il tema trattato in questo articolo è di suo interesse?

ASSINEWS

è la rivista che ogni mese la informerà su questo e tanti altri temi di tecnica, giurisprudenza ed attualità assicurativa.

SI ABBONI ORA!

➔ **via web sul sito www.assinews.it**

compilare il modulo alla pagina

<http://www.assinews.it/rivista/abbonamento.html>

➔ **via fax al numero 0434.20645**

compilare il seguente modulo - pagamento a ricevimento fattura



Abbonamento annuale alla rivista cartacea

- Compagnie, Banche **150,00 euro**
- Agenti, Broker, altri **110,00 euro**



Abbonamento annuale alla rivista + annualità 2005 su CD (volume unico)

- Compagnie, Banche **180,00 euro**
- Agenti, Broker, altri **140,00 euro**

Società/Nome

All'attenzione di

Via

CAP Città Prov.

Part. IVA/C.F.

Tel. Fax e-mail

PRIVACY Ai sensi dell'art. 13, D.Lgs. 30 giugno 2003, n.196 *codice in materia di protezione dei dati personali* i dati personali da Lei forniti saranno oggetto di trattamento nel rispetto delle disposizioni sopra richiamate. I dati verranno trattati per: esigenze amministrativo-contabili relative alla fornitura del servizio/prodotto da Lei acquistato; inviare materiale promozionale su prodotti e/o servizi analoghi di Assinform Srl; fini statistici. Il trattamento potrà effettuarsi con o senza l'ausilio di mezzi elettronici. Non è necessario richiedere il consenso al trattamento dei dati personali comuni inerenti gli obblighi contabili e fiscali in quanto imposto da obblighi di legge, mentre negli altri casi è facoltativo. Il rifiuto può tuttavia generare difficoltà ad onorare gli impegni. Le è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art.7 legge n.196/03, in particolare può richiedere in ogni momento la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che La riguardano e può chiederne la rettifica o l'immediata cancellazione. Può inoltre opporsi al trattamento, in tutto o in parte rispetto agli scopi sopra citati. Titolare e responsabile del trattamento dei dati è Assinform Srl. Per ogni comunicazione Lei può contattare Assinform Srl: via posta: Assinform Srl, Viale Dante, 12 33170 Pordenone; via fax: 0434.20645; via mail: info@assinews.it

Assinform Srl - Viale Dante, 12 - 33170 Pordenone - Tel 0434.26136 - fax 0434.20645 - info@assinews.it