

Giuseppe Eramo, un caso di successo tra i nostri soci

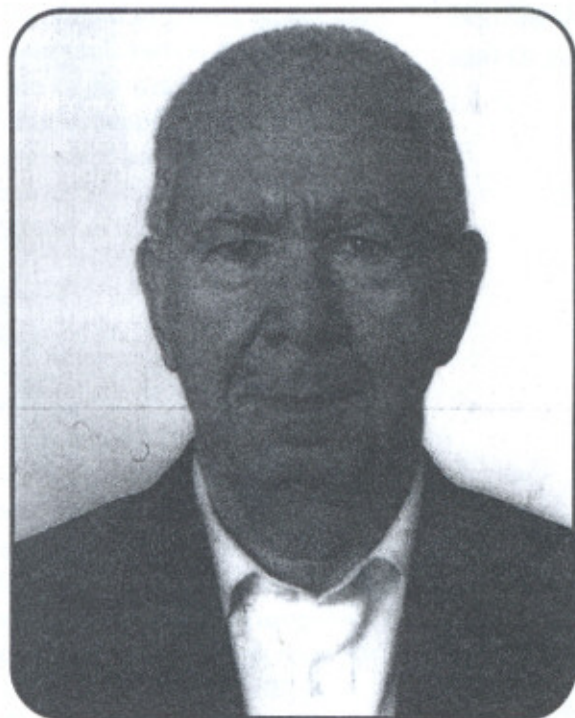
È stato il protagonista della terza giornata Maestro come esempio vincente nel mercato corporate. La sua testimonianza è stata considerata "particolare" per aver dimostrato come un agente monomandatario può sviluppare con successo il business aziende, in netta concorrenza con i più grandi broker. E soprattutto in una realtà territoriale a forte concentrazione industriale dove la compagnia rappresentata era già largamente posizionata nel mercato retail.

Per chi non avesse letto il resoconto del convegno organizzato il 23 febbraio scorso da Iama Consulting e da Uea, e pubblicato sul numero 1 di Attualità 2006, rammentiamo che stiamo parlando di Giuseppe Eramo, oggi ex agente Generali. Un caso di successo tra i soci Uea.

Dicevamo ex agente, perché al 30 settembre 2006 ha sciolto il rapporto con la compagnia triestina, dopo oltre quarant'anni di fedeltà collaborativa. Ma lui, Eramo, è rimasto attivo nel settore "in altro modo". Oggi offre consulenza a un numero ristretto di clienti. Ma, soprattutto, fa da tutor ad alcuni suoi giovani collaboratori con prestigiosi master universitari in campo assicurativo. Saranno loro, insieme con sua figlia Daniela, a proseguire l'attività con una società ad hoc. Eramo ha promesso a sua moglie, infatti, di risarcirla di tanti anni di solitudine dedicandole più tempo possibile.

In un certo senso Eramo è un antesignano del futuro agente plurimandatario, con il vantaggio però di non essere legato a nessuna impresa assicurativa. Per il pagamento delle parcelle, si decide di volta in volta, ci dice. Che sia il cliente o la compagnia, ci sarà sempre chi gli riconoscerà economicamente l'impegno nell'aver saputo interpretare al meglio i bisogni assicurativi a fronte di rischi reali.

Forte del supporto di quattro collaboratori, la cui metodica di lavoro rappresenta in termini qualitativi il valore aggiunto nella filiera consulenziale, Eramo continua a mietere successi con la stessa propensione all'ascolto delle esigenze che lo ha reso credibile agli occhi dei clienti nel corso della sua lunga e produttiva attività di agente. Pur ammettendo di non essersi mai sentito un agente tipo. Difatti ci spiega che le ragioni del suo successo risiedono in quattro elementi di qualità: la consulenza personalizzata, l'affidabilità nelle garanzie promesse, la concretezza nell'assistenza in caso di sinistro, la cura del dettaglio. In una parola, una professionalità ad ampio spettro, elargita modulando, all'occorrenza, strategie di



**Un professionista
di notevole spessore
culturale che ancora
si mette al servizio
del sistema
assicurativo,
in termini di
consulenza e
assistenza al cliente**



marketing e di comunicazione, indispensabili per essere a pieno titolo oggi sul mercato della consulenza. "Occorre creare un'attenzione costante da parte del cliente, puntualizza Eramo, al quale vanno evidenziati tutti i rischi che corre. Rischi che ovviamente andranno poi coperti assicurativamente".

E in ragione di questa sua professionalità, frutto essenzialmente di una profonda cultura, non solo di settore, Eramo è convinto che la maggior parte degli agenti vada sfoltita perché non in grado di esercitare eticamente. Al di là degli ordinamenti del nuovo codice e dei regolamenti Isvap.

"Non saranno le recenti norme legislative a regolamentare il comparto assicurativo. Così come lo Stato non è in grado di controllare la ragnatela degli interessi economici, nonostante la *congerie* di leggi a difesa dei consumatori, altrettanto l'Isvap avrà molte difficoltà a controllare tutti gli operatori del settore".

Eramo appare scettico anche in tema di liberalizzazioni nella Rca. Considera un falso problema il plurimandato in questo settore, in quanto sostiene che nessuno vieta al cliente di confrontare le offerte dei vari offerenti. Al pari di quanto il cittadino è d'uso fare girando per concessionarie, quando deve acquistare la nuova auto.

Sul risarcimento diretto, che la sua agenzia applicava già ai 2 mila danni l'anno nel ramo malattia, dichiara che sarà la capacità organizzativa delle strutture agenziali a determinare il beneficio per il cliente. Non risparmia critiche su taluni canali alternativi che definisce "procacciatori di affari con benefit aziendali", il cui unico scopo è vendere prodotti per vincere un viaggio nei paradisi oltreoceano. Eramo, vincitore non di viaggi, è consapevole che non saranno le montagne di carta prodotte dai nuovi dettami legislativi, quanto il grado di qualità dell'agenzia a quantificare la soddisfazione degli assicurati.

D'altronde per lui lavorare è un modo per esprimersi.

Da appassionato d'arte, dà un sostanziale contributo al suo poliedrico "essere" collezionando dipinti, sculture, disegni e oggetti di qualsiasi epoca, o arricchendo la sua biblioteca con libri che invadono quotidianamente gli spazi della sua casa. Come tifoso implementa le variabili esistenziali, seguendo gli incontri di tennis, senza però mancare agli appuntamenti della nazionale di calcio. Come sportivo, tenta di definire il quadro dei suoi interessi, amando la pesca.

Un tentativo. Perché di solito il pesce lo compra in pescheria.

Ecco, finalmente, visualizzato il tallone d'Achille di un uomo di successo. Che nella figlia quarantenne e nei suoi giovani collaboratori, ormai soci, ha investito il proseguimento della sua brillante attività. Ma ciò che oggi brilla di una luce particolarissima, è la nipotina Camilla che vorrebbe vedere "normalista" a Pisa.

Nato quasi con Uea, essendo iscritto dal 1976, Eramo ritorna al passato associativo quando l'istituzione era solo una vetrina per apparire. Racconta la storia di Uea dipanarsi nel lento passaggio a una partecipazione più attiva per quanto riguarda le problematiche degli intermediari assicurativi. Passaggio che con la presidenza Pugliese ha reso Uea la rappresentazione di una fascia di operatori nella sua lettura più nobile.

"Il nostro, ci confida Eramo, potrebbe essere un bellissimo mestiere se solo non fosse inquinato da comportamenti quantomeno disinvolti di alcune compagnie e di alcuni intermediari. Ma sono le compagnie che impongono anche certe tipologie di agenti. Eppure esiste un modo virtuoso di essere agente di assicurazione".

Chiediamo, in ultimo, se ha qualche suggerimento da dare a Uea.

E lui risponde: "No. Uea va bene così come va. L'entusiasmo di Pugliese rappresenta l'80% del successo entusiastico di Uea. Mi preoccupa il dopo Pugliese".

Ma questa è un'altra storia. Ancora tutta da scrivere e da raccontare.

Nella Lovero

L'agenzia di Eramo è stata pioniera nel risarcimento diretto dei danni, riferito al ramo malattie e con ottimi risultati, proprio in virtù della qualità tecnica e professionale della sua organizzazione agenziale