

La forza della determinazione

Antonino Mirabile: chi ha sconquassato tutto, specie in Italia è stata la globalizzazione che ha comportato squilibri e mancanza di fiducia negli investitori tradizionali. Tra banche e assicurazioni è venuto meno il rapporto di core-busines, per la partecipazione invasiva delle banche nelle assicurazioni e viceversa e si sono rotti equilibri importanti

di Nunzia Scalzo

La storia dell'agenzia Europa nasce con me perché l'ho voluta io. Sia come logistica (area territoriale) sia come struttura organizzativa, con l'idea precisa che qui dovevo mettere a frutto le esperienze che mi portavo dietro dal 1967 quando fui assunto in Sai come impiegato di primo livello". Racconta così Nino Mirabile la sua esperienza professionale. Un uomo che vive calato nel presente con lo sguardo rivolto al futuro, ma che ha saputo fare del passato uno scrigno di esperienze. E continua: "Quando entrai in Gerenza Sai ero un corpo estraneo. Ma in questa mia vicenda professionale si può dire che tutto è stato alquanto singolare, anche il mio ingresso nella compagnia. Ero un giovane studente e mi trovavo in Veneto con mio fratello più grande. Questi mi regalò una Fiat 500 che è stata la guida della mia situazione futura. Tornato a Catania, con quell'auto me andavo in giro per la città; una volta al viale Mario Rapisardi vidi una mia vecchia amica che passeggiava. Mi sono girato un paio di volte per guardarla fino a quando provocai un incidente, senza gravi danni per fortuna. Purnondimeno fui costretto ad



Antonino Mirabile con la moglie

andare in agenzia di assicurazione che allora era la Sai. Lì incontrai alcuni funzionari amici di famiglia che mi proposero di fare domanda per lavorare con loro dato che la Compagnia cercava un esperto in contabilità. Senza pensarci troppo andai dal tabaccaio e compilai la domanda su mezzo foglio di carta uso bollo. Dopo circa tre mesi fui convocato per parlare con il gerente". Raccomandato? Proprio per niente. Anzi guai a parlare di raccomandazione. "Non

credo nelle raccomandazioni che sono il modo migliore per mortificare l'amor proprio. I miei amici non mi hanno raccomandato ma garantito". Dopo questa digressione l'amministratore di Europa assicurazioni riprende il suo racconto: "Tornai in Veneto ma mi struggevo di malinconia. Passavo il tempo a scrivere ai vari presidenti di società fin quando un giorno scrissi al conte Faina: già presidente della Olivetti, questi mi rispose e fissò un incontro con



Mirabile al centro con i fratelli

il responsabile del personale della sua azienda. Per farla breve mi arrivò la lettera di assunzione sia per l'azienda di Faina che per Sai. Scelsi Sai, perché era a Catania. Quando giunsi in Gerenza, in verità mi sentivo fuori posto. Ma l'ambiente giovane, fresco e dinamico mi diede la possibilità di dialogare e di creare squadre di lavoro che dovevano recuperare quanto era stato carente. I risultati furono eccezionali tanto che nei tre mesi successivi mi diedero una promozione dietro l'altra fino a quando nel 1978 diventai addirittura Procuratore (massima carica raggiungibile, ndr). Ho conosciuto figure di grande livello professionale e ho anche fatto esperienza e scuola di vita professionale".

Una impostazione e una cultura lavorativa che hanno portato Antonino Mirabile "ad intrattenere rapporti di stima anche nelle relazioni sindacali che ho sempre mantenuto". Tuttavia man mano che la compagnia cresceva cambiavano i direttori, i nuovi che arrivavano facevano scelte che io non condividevo. Fu l'inizio di una differenziazione di rapporti che mi portarono a pensare di lavorare in proprio. Loro, i capi,

e della volontà



...ati e la mamma. A destra con la famiglia. Sotto i suoi nipoti



anche per ridurre i costi, mi fecero la proposta; io dettai la condizioni. Fu così che nacque l'agenzia Sai Europa di Catania di corso Italia, era il 1 ottobre 1988. Tra gli altri, presi a lavorare con me il figlio del mio portiere, la figlia di un autotrasportatore che conoscevo e poi nel tempo i miei figli. L'agenzia è cresciuta in modo esponenziale grazie all'apporto di esperienze interpersonali che facevano parte della storia di ognuno di noi, ma anche grazie a quello che si

era seminato sul piano della credibilità. Di risposte attese senza delusioni per comportamenti non corretti. Abbiamo sempre evitato di farci tentare da scelte che comportavano facili crescite. Sono stato eletto presidente nazionale del Gaa Gruppo aziendale agenti Sai.

Mirabile ha sempre pensato che per capire i problemi bisogna viverli dal di dentro per questo "ho deciso di entrare in Confindustria. Un attraversamento in punta di piedi perché

io mi occupo di altro, ma ho trovato un ambiente favorevole e pronto ad accogliermi. Sono stato nominato tesoriere e ho gestito tutto con un rigore assoluto. La carica mi consente di far parte del comitato di presidenza e ciò mi ha permesso di intervenire e conoscere problematiche a carattere non solo locale ma anche provinciale e regionale".

Un altro incarico che ha assunto è stato quello di consigliere della Camera di Commercio di Catania, ma "dopo un periodo di osservazione e di delusione proposi di attivare un servizio di assicurazione alle persone, un programma aperto alla città e non solo ai singoli, interessati per vari motivi a capire il mondo delle assicurazioni. Non se ne fece nulla. Non amo alimentare polemiche ma non posso negare che l'atteggiamento dei vertici mi ha ferito per il modo in cui hanno condotto la cosa, sul quotidiano locale annunciarono l'iniziativa e se ne attribuirono la paternità. Senza dar seguito è chiaro...".

Come non bastasse, Mirabile è riuscito a creare anche un osservatorio Antifrode permanente alla prefettura.

Torniamo a parlare della sua specialità e della sua creatura e tentiamo un'analisi della situazione attuale. Nino Mirabile spiega che "Sai è diventata Fondiaria Sai. La situazione attuale è difficile ma io non parlerei di crisi, piuttosto di situazioni antiche che ancora ci trasciniamo dietro. Poiché la crisi è un discorso che va oltre i confini nazionali e sono le banche e i cosiddetti poteri forti che detengono tutto. Oggi non è più come ai tempi di Mediobanca, quando c'era Cuccia a mantenere i giusti equilibri. Chi ha sconquassato tutto, specie in Italia è stata la globalizzazione che ha comportato squilibri e mancanza di fiducia negli inve-

stitori tradizionali. Tra banche e assicurazioni è venuto meno il rapporto di core-busines, per la partecipazione invasiva delle banche nelle assicurazioni e viceversa e si sono rotti equilibri importanti. Tant'è vero che la partecipazione delle banche è stata percepita come allettante in alcuni momenti e preoccupante in altri". E alla domanda su come si risolve la crisi Mirabile risponde che "Non c'è una ricetta. Bisogna dare fattibilità e contenuto alle idee. Bisogna infondere autostima nei lavoratori. E poi battersi sempre per la qualità dei servizi e ricordare le regole".

Detto ciò facciamo un tuffo nel passato. Un uomo di tali principi ha certo avuto una educazione improntata in un certo modo, un ruolo preponderante hanno i genitori. "Mio padre era ispettore delle imposte: i suoi rifiuti sono diventati comandi per me. Ma la gestione del nucleo familiare era di mia madre, era una carabinieri, pensi che fino a una certa età, se mi ritiravo tardi prendeva il cucchiaino di legno e tentava di darmelo. Lei gestiva, capiva e soprattutto intuiva. Noi eravamo cinque fratelli, due non ci sono più, ma quelli che siamo rimasti abbiamo un rapporto straordinario. Nel 1968 mi sono sposato con una donna che è la mia forza e che mi ha regalato tanta comprensione e tanta dolcezza. Quando ci siamo sposati lei aveva 19 anni e da allora è sempre stata al mio fianco. Ho due figli e cinque nipoti che sono il mio mondo". Un uomo completo con le idee chiare. "Il mio proposito è quello di continuare quello che fin qui ho fatto per raggiungere non un obiettivo ma gli obiettivi prefissati.

"Ho fatto tante cose e sono contento, non perché le posso elencare ma per la soddisfazione e la gioia degli amici che le condividono con me".