

IMPRESE TRA IL 2014 E IL 2015 L'AGENZIA DI CORSO VITTORIO EMANUELE A LODI FESTEGGIA ANCHE I TRENT'ANNI DI ATTIVITÀ DIRETTA DELL'ATTUALE TITOLARE GIUSEPPE MARCHESI

Vittoria, 60 anni di assicurazioni

«Oltre metà del mercato riguarda le Rc Auto, ma la fiducia dei clienti si misura nel ramo vita. E guai a non tutelare la propria casa»

RENATO GOLDANIGA

Di padre in figlio, e forse ancora... in nipote. Senza però forzare la mano. «Sarà lui, Massimo, a decidere cosa vuol fare da grande», sorride Giuseppe Marchesi - Pino, per tutti -, agente generale Vittoria Assicurazioni a Lodi.

Del resto, professionalità, competenza e capacità di guadagnarsi la piena fiducia della clientela sono nel dna di questa famiglia che da decenni accompagna il proprio nome a uno dei marchi storici e più radicati del panorama assicurativo italiano. E tra il 2014 e il 2015 è un doppio anniversario quello che celebra la Vittoria Assicurazioni a Lodi: il sessantesimo della presenza in città e i trent'anni di attività diretta di Giuseppe Marchesi.

DI PADRE IN FIGLIO

Si diceva che il testimone è passato di padre in figlio. La storia è iniziata nel 1954, quando Francesco Marchesi ha aperto l'attività. Prima la sede era in piazza della Vittoria, dai primi anni Sessanta occupa gli spazi attuali, a poche decine di metri da dove è nata, al civico 12 di corso Vittorio Emanuele. Altre tappe fondamentali nel percorso targato Marchesi - Vittoria sono il 31 dicem-

bre del 1958, quando il signor Francesco diventa agente unico, e il 31 gennaio del 1985, che segna l'avvio della "co-agenzia", che mette insieme padre e figlio. Arriva infatti in quell'epoca l'attuale titolare e agente generale per Lodi, Giuseppe, che dal 1° gennaio 1987 diventa agente unico. Fra qualche mese, dunque, dopo il sessantesimo anniversario dell'agenzia, ecco il trentennale di attività di Pino Marchesi, che forse un giorno potrebbe passare a sua volta il testimone al figlio Massimo, che è laureato e già collabora nell'attività di famiglia. Ma la cautela è d'obbligo. Un po' per la situazione generale: «Non so se questo è il momento migliore per pensare a una cosa del genere dal punto di vista economico», spiega infatti papà Pino. Un po' perché, come è giusto che sia, il genitore non vuole indirizzare le scelte del figlio: «Già collabora, ma dovrà decidere da solo cosa fare della sua vita. Chissà. La terza generazione nell'agenzia è per ora solo un'ipotesi». Intanto a garantire continuità c'è anche lei, la "memoria storica" dell'ufficio, la signora Angela: 57 anni di lavoro a fianco della famiglia Marchesi. Un punto di riferimento per il resto del giovane staff.

UN MERCATO COMPETITIVO

In un mercato assicurativo sempre in movimento e molto competitivo, anche nel Lodigiano riescono a emergere quelle agenzie che curano con attenzione il servizio alla clientela e sanno adeguarsi alle esigenze di chi deve stipulare una polizza. L'agenzia generale Vittoria Assicurazioni appartiene di diritto al novero di queste eccellenze, per essere sempre riuscita a proporsi come partner di assoluto primo piano nonostante i continui muta-

menti legislativi che hanno stravolto il settore, grazie alla professionalità e alla preparazione di Marchesi e dei suoi collaboratori, capaci di guadagnarsi la fiducia di clienti che, a giudicare dallo storico radicamento dell'attività sul territorio, sono evidentemente soddisfatti.

Anche i numeri lo dicono, piazzando l'agenzia di Lodi tra le prime 15-20 sul totale delle 379 targate Vittoria che c'erano in tutta Italia a fine 2013. Auto, ramo vita e rami cosiddetti "elementari": in ogni ambito, polizze costruite su misura delle esigenze, e delle tasche, di ogni cliente, della sua famiglia e della sua attività. Con la garanzia di una consulenza e un'assistenza costanti.

Servizi e fiducia: sono queste, come detto, le parole chiave del successo di Giuseppe Marchesi e della sua struttura, che si declinano in un'attenzione costante alle esigenze della clientela e alla tutela dell'interesse di chi si rivolge da anni, o anche per la prima volta, all'ufficio di corso Vittorio Emanuele; ma anche in un rapporto diretto, di vicinanza, impossibile da ritrovare in esperienze diverse nel campo assicurativo, come le polizze on line o quelle telefoniche.

LE POLIZZE AUTO

In linea con il mercato nazionale, anche qui un buon sessanta per cento dei contratti riguarda le polizze auto. «Un prodotto che oggi è particolarmente volatile - spiega Pino Marchesi -; dallo scorso anno non c'è più l'obbligo della disdetta sulla Rc Auto, per cui non si riesce mai a sapere esattamente se un cliente arriverà a rinnovare oppure no».

La differenza sulla concorrenza,

soprattutto in questo momento storico di crisi, la giocano inevitabilmente i prezzi, ma la politica sugli sconti deve andare anche di pari passo con le garanzie - effettivamente utili, non semplici specchietti per le allodole - da offrire al cliente. «Oggi stipulare una Rc Auto non è più così semplice - chiarisce ancora l'agente Vittoria -, si offre sempre di più per incassare in realtà sempre di meno. Ma qui il cliente può trovare il prodotto adatto alle sue esigenze e alle sue disponibilità, con tutta una serie di garanzie che prendono in considerazione i diversi aspetti della copertura».

PRODOTTI AD HOC

E su misura sono soprattutto le polizze dei rami tecnicamente definiti "elementari": per infortunio, incendio, rischio professionale e responsabilità civile. «L'errore più grosso che un cliente potrebbe fare oggi, pensando magari di risparmiare, è quello di non assicurare la casa. Su un bene primario di quel genere non si può non essere tutelati», e il rapporto di fiducia che Marchesi ha costruito con i suoi clienti serve proprio ad evitare simili scivoloni.

«Ma la fiducia la si misura soprattutto nel ramo vita, dove i clienti ti affidano i loro soldi per fare i loro investimenti. Nel nostro caso, il novanta per cento dei premi che arrivano a scadenza vengono reinvestiti sempre attraverso la nostra agenzia». Con la sicurezza di una gestione separata e di un minimo garantito ragguardevole, che rendono le polizze Vittoria un sicuro approdo nel mare in tempesta della crisi.

E il "capitan Marchesi" un compagno ideale cui affidarsi anche nei momenti più difficili.



**SULLA PIAZZA
DA 30 ANNI**

Giuseppe Marchesi, titolare della Vittoria Assicurazioni di Lodi, con le sue collaboratrici negli uffici di corso Vittorio Emanuele; l'agenzia è presente in città dal lontano 1954

**SULLA NOSTRA APP****IN VETRINA
TRA LE ECCELLENZE
DEL CITTADINOPIÙ**

L'agenzia generale Vittoria Assicurazioni di Lodi è solo l'ultima di una lunga serie di eccellenze del Lodigiano su cui il Cittadino ha puntato l'obiettivo attraverso il magazine gratuito Cittadinopiù. Ogni mese la app va alla scoperta di chi, nei più diversi ambiti di attività e nel mondo delle imprese, ha saputo costruire un rapporto virtuoso con la clientela o ha saputo emergere per la particolarità e la qualità dei propri prodotti e servizi, o ancora, perché ha fatto del proprio marchio un sicuro veicolo dell'immagine migliore di Lodigiano e Sudmilano. Ecco allora imprese del settore della ristorazione o dell'edilizia, della manifattura e del commercio, accanto a eccellenze della scuola e del terziario. Ma Cittadinopiù è anche altro: una guida agli eventi e ai servizi del territorio, il contenitore di storie che raccontano la vita e le esperienze di chi ha saputo diventare protagonista, un punto di riferimento multimediale per scegliere i film e i libri migliori sul mercato. E ancora, la vetrina del meglio dell'associazionismo e dello sport lodigiano, oltre all'occasione per restare costantemente informati sui concorsi del Cittadino. Il magazine, visibile su iPad e tablet con sistema operativo Android, è scaricabile gratuitamente dall'App Store di Apple e da Google Play. Gratuiti anche gli aggiornamenti quotidiani.