

I Roccella Riccardo e Roberta

Afrori e lumie di Sicilia. Atmosfere incrociate fra le saghe di **Giovanni Verga** e di **Luigi Pirandello**, insieme ai gattopardi di **Giuseppe Tomasi di Lampedusa**, fra il sorriso dell'ignoto marinaio di **Vincenzo Consolo** e il bel-l'Antonio di **Vitaliano Brancati**, con un *dash* degli "zii di Sicilia" di **Leonardo Sciascia** e di uomini e no di **Elio Vittorini**. Che non guastano.

Ma soprattutto, visto che è diventato un fenomeno nazionale sulla spinta di una delle serie televisive di massimo successo e dalle sensazionali vendite in libreria, dovremmo riferirci molto agli ambienti e al mood di **Andrea Camilleri** proprio perché siamo stavolta dalle parti di Ragusa Superiore e di Ibla, il quartiere barocco che fa qualcosa di più che da sfondo ai diciotto stravisti episodi con al centro le gesta del Commissario **Salvo Montalbano**.

Correva l'estate del 1967 quando **Riccardo Roccella**, siciliano doc, in quanto nato ventuno anni prima a Belpasso, sulle pendici dell'Etna, iniziava a cimentarsi con l'universo delle polizze partendo dal primo gradino, quello di produttore "di quarto gruppo", a Catania.

Arrivare in fretta a guadagnarsi i galloni di subagente, spostandosi a Paternò. Sempre operando con profitto nell'ambito di una agenzia che esponeva il marchio **SAI**, allora parte del **gruppo FIAT**. Un motivo in più, nell'Italia dove il *Vicereame* degli Agnelli di Torino godeva di straordinaria reputazione, per sentirsi motivato a andare avanti. La compagnia aveva adottato canoni innovativi e distintivi nel campo del marketing e della comunicazione, mentre i competitori si guardavano l'ombelico. Fanno fede i dati di raccolta dell'intero settore: 834 miliardi in quel 1967. Poca cosa, quasi un mercato "di nicchia". Roccella è consapevole di trovarsi comunque su un terreno fertile. E persevera.

Ricordo agli immemori e ai giovani del mestiere, che gli agenti operanti in quella fine degli anni Sessanta, prima dell'entrata in vigore della legge 990, non superavano le quattromila unità. Una specie di



circolo della caccia.

Nel 1971 l'obbligatorietà della copertura rc auto avrebbe fatto rapidamente salire a oltre diecimila i nuovi agenti ingaggiati per rispondere alla domanda.

E giusto in quell'anno cruciale Roccella raggiunge il sospirato incarico di titolare dell'agenzia di Bronte, la cittadina ai piedi dell'Etna, proprio sulla strada circumetnea. Località rimasta nella storia – proprio

ora che si celebrano i 150 anni dell'Unità d'Italia – come teatro della rivolta sedata con metodi giudicati eccessivi dai garibaldini di **Nino Bixio**

Ma torniamo a raccontare del "più giovane agente SAI d'Italia", che dal 1975 passa ad agire come titolare di un'agenzia di città a Catania. Il trasferimento a Ragusa, sempre con mandato SAI, avviene due anni dopo.

Nel 1980 che cambia insegne, passando alla **Ras**, per motivazioni legate all'impronta che in quel periodo stava dando l'opera di **Adolfo Frigessi**, il direttore commerciale della compagnia milanese (ancora con il gruppo **Pesenti** come azionista di riferimento) mirante a valorizzare il ruolo e la qualità professionale dell'agente.

Lapilli di Mongibello albergano nel temperamento di Roccella, caratteristica comune ai "siciliani" che hanno animato le sorti del sindacato di categoria, dello Sna. Dai tempi di **Vittorio Emanuele Orlando**, **Antonio Lazzaro**, **Alberto** e **Beppe Miragliotta**, **Gino Catania**, **Ninni Gattuso**, **Ugo Foà**, **Giuseppe Monteforte**. Uomini capaci di incidere nei momenti delle frequenti incertezze attraversate dai rappresentanti della professione.

E Roccella non vuol essere da meno: si impegna fortemente nell'attività sindacale, come componente della commissione per le trattative con l'**ANIA**, già all'epoca in cui a guidare lo Sna era **Ludovico Scipioni**. Nel novembre 1993 viene eletto alla carica di vicesegretario del **Sindacato Nazionale Agenti**, insieme a **Claudio Ruzzi** e a **Eugenio Nardelli**, al momento della prima affermazione di **Angelo**

Paradiso come segretario nazionale.

A Washington, nel maggio successivo, è uno dei due relatori italiani (l'altro è **Cesare d'Ippolito**) al congresso del **Bipar**, il Bureau internazionale che riunisce gli intermediari di tutto il mondo. Tratta il tema: "**Pronti alla sfida nel mercato del Duemila**".

È lui che guida la delegazione che tratta il rinnovo dell'Accordo economico Imprese Agenti e che al termine delle ineluttabilmente laboriosi negoziati finalizzati alla ratifica, dichiara una moderata soddisfazione. Aggiungendo: "*Non si poteva peraltro ottenere di più!*".

E da qual momento si può dire che Roccella prenda una strada che lo vede nelle vesti di "*non allineato*". Si dedica al ruolo di delegato dello Sna per i rapporti con la **Confcommercio**, la confederazione (allora ancora presieduta da **Francesco Colucci**) con la quale è stata avviata una fattiva collaborazione.

Contemporaneamente si dedica, in qualità di componente del consiglio dell'**Unione Europea Assicuratori**, ai rapporti con i consumatori e con l'Ania sulla trasparenza del mercato, una delle missioni proprie di UEA, di cui è tuttora componente del direttivo.

Per quanto riguarda la vicenda professionale, basta dire che Roccella ha ottenuto risultati tali da essere insignito per quattro volte, dalla Compagnia, del massimo riconoscimento di "**Cavaliere di San Felice**". È stato vicepresidente del gruppo Agenti, l'**UIA Ras**, e consulente assicurativo di enti pubblici e privati. Consigliere di **Confcommercio** dal 1993 al 2004, presidente della Camera di Commercio di Ragusa, continua a svolgere anche il ruolo di formatore, mentre non ha mai cessato di cimentarsi nel sociale come donatore **Avis** e barelliere **Unitalsi**.

Nei tempi più recenti l'attenzione è andata concentrandosi sugli apporti che può dare alla figlia Roberta, diventata ormai da oltre un decennio, co-protagonista in agenzia sotto i cieli di Ragusa-Ibla.

Curiosa di tutto, Roberta è un piccolo ma considerevole dolce terremoto. Lo spostamento (insieme alla più giovane sorella Raffaella) fra le brume padane per laurearsi in giurisprudenza all'Università Cattolica ha esaltato, per contrasto, il suo temperamento solare.

Quando deve decidere su quale argomento cimentarsi per la tesi, opta per l'assistenza sanitaria integrativa e il ruolo che possono svolgere le compagnie di assicurazione.

Una scelta che le aprirebbe la possibilità di farsi assumere da una delle compagnie con i cui uffici è entrata in contatto per documentarsi sulla tesi. Proprio in quel tempo (siamo nella seconda metà degli anni Novanta) pareva che finalmente l'argomento

salute dovesse salire nell'interesse del pubblico. E delle compagnie, ovviamente.

In verità Roberta – possiamo starne certi – non ebbe neppure un momento di esitazione. Talmente già sintonizzata con la professione paterna, si convinse che poteva mettersi immediatamente alla prova. Sfruttando anche l'opportunità offertale dalla nascita, nella primavera del 1998, di **UEA Giovani**.

Nella ricorrenza dei 25 anni di attività, l'**Unione Europea Assicuratori**, allora presieduta da **Francesco Mansutti**, aveva varato una sezione giovanile, alla quale aderirono fin da subito una ottantina di "ragazzi".

La presidenza venne affidata a **Donatella Verdiani**, figlia dell'agente di Firenze della Fondiaria. Con **Roberta Roccella** a farsi carico degli aspetti organizzativi e di comunicazione.

Fu in quei frangenti che mise in mostra innate capacità di trasmettere entusiasmo, di cogliere le opportunità e di sapersi interrelazionare in un ambiente spesso arcigno come quello assicurativo. Seppe essere il motore, insieme a (cito solo alcuni nomi ma andrebbero menzionati in blocco) **Vincenzo Paternò Castello** (Ina, Palermo), **Luca Furgiuele** (Fondiaria, Torino), **Vittorio Gabetta**, di una iniziativa che viene ancora oggi ricordata con un certo rimpianto. Quei *juniores* riuscirono a dimostrarsi capaci di misurarsi con i temi della professione. Con bella padronanza, senza complessi. UEA giovani consentiva di padroneggiare conoscenze a trecentosessanta gradi, scambi di esperienze che parrebbero precluse quando ci si restringe alla routine della singola agenzia.

Al tempo del *carpe diem* giovanile Roberta ha sostituito l'impegno quotidiano accanto al padre, come responsabile commerciale del gruppo SAR – Servizi Assicurativi Roccella.

Nella Ragusa "*patrimonio dell'Unesco*" si possono cogliere i frutti delle mutazioni in corso che consentono maggiori possibilità e aperture per gli intermediari che sanno interpretare al meglio il loro ruolo.

Un mondo fa Roccella cercava di convincere gli attoniti colleghi del Nord a provarsi a convocare un meeting a Ragusa e dintorni. Gli pareva di essere il passero che tenta di scalfire il granito.

Ora i triccettracche delle trame di **Camilleri** (che ne "**L'invenzione del telefono**" e ne "**Il Birraio di Preston**" prende di mira gli assicuratori: evidentemente l'autore ha avuto esperienze negative dirette...) e i ripetuti passaggi televisivi di Montalbano su certe incantate prospettive hanno rimosso i pregiudizi.

Adesso tutti vogliono sapere di Vigata, andarci magari. Finalmente.