CONFCOMMERCIO
LECCO
Presenti, futuro

2 ottobre 2023

GIORNALE DI LECCO
LUNEDÌ 2 OTTOBRE 2023

Il quarto di secolo della «creatura» di Loretta Lazzarini è stato denso di stimoli

Da sinistra: Davide Mauri con le modelle protagoniste della sfilata, l'arrivo in Ferrari di Loretta Lazzarini accolta da Giorgio Faggi e l'intervento del presidente della Picco Dario Righetti

Centro Servizi Immobiliari: 25 anni tra il passato e il futuro che è già qui

2 ottobre 2023

LECCO Un evento per raccontare il primo mezzo secolo di un'impresa di successo, con la narrazione del passato e lo sguardo già proiettato verso un futuro che è già presente. E una grande protagonista di questa storia: **Loretta Lazzarini**, l'impiegata diventata imprenditrice che ha inventato il Centro Servizi Immobiliari. Una realtà partita da Mandello 25 anni fa e che dopo Lecco e Milano ora guarda al mondo. Con lei oggi ci sono i figli, **Davide e Ilaria Mauri**, e **Giorgio Faggi**, al suo fianco fin dall'inizio dell'avventura.

A ospitare l'evento la splendida cornice del Castello di Casiglio dove Loretta Lazzarini è arrivata a bordo di una Ferrari, auto che come ha spiegato lei stessa «è il simbolo del Made in Italy, dell'Italia che piace». Come piace anche la nuova sfida - quella del futuro che è già presente - dell'internazionalizzazione con la nascita il 19 maggio scorso (anche se era già attiva da un po') di Csi Real Estate. Un'avventura imprenditoriale che ha il suo germe iniziale dal richiamo del nostro lago all'estero. Scoperto sia dai clienti stranieri, sempre più interessati a investire qui, che grazie all'altro tassello fondamentale nella crescita umana, professionale e d'impresa. Che ha un nome: Mike Ferry, l'uomo che ha cambiato il modo d'interpretare il ruolo dell'agente immobiliare. Fu a Las Vegas, durante uno degli incontri formativi con il «guro» statunitense, che Loretta Lazzarini ebbe la conferma: si doveva allargare l'orizzonte a tutto il mondo. Ricordando anche la battuta della figlia Ilaria che, a soli 9 anni, il giorno dell'inaugurazione della sede di Milano del Csi, disse di non essere emozionata: «perché io voglio aprirne una a New York».

Loretta Lazzarini mentre dialoga con Francesco Cappello

Da sinistra: Loretta Lazzarini, Giorgio Faggi e Ilaria Mauri

Con il nome di Mike Ferry che è risuonato più volte durante la serata, prima della cena impreziosita dalla sfilata di moda della stilista valtellinese **Miriam Tirinzoni**. E non solo per la presenza ai momenti di approfondimento di **Francesco Cappello**, presidente e coach Mike Ferry Italy. Approfondimenti che hanno fatto ripercorrere ai presenti la storia di successo del Centro Servizi Immobiliari, anche con aneddoti gustosi e testimonianze come quella del figlio Davide che da piccolo, guardando al proprio futuro, pensava a tutt'altro che a lavorare - come invece fa con successo - nell'azienda di famiglia.

Ma anche con tanto, tantissimo altro, a cominciare dalla tavola rotonda moderata dal giornalista de La Provincia **Gianfranco Colombo** alla quale hanno offerto punti di vista diversi, oltre a Cappello, il blogger e scrittore **Gerardo Patota**, la giornalista della Gazzetta di Milano **Rossella Di Pierro** e il direttore del Giornale di Lecco e del Giornale di Merate **Riccardo Baldazzi**.

Un momento di analisi della situazione attuale e degli sviluppi del ruolo dell'agente immobiliare che si riassume in una manciata di parole, vale a dire formazione, collaborazione, empatia, visione che, unite, ne esprimono una fondamentale: professionalità. Con Loretta Lazzarini che ha lanciato un'idea, quasi un sogno che insegue con quella caparbietà che la contraddistingue da sempre: creare un corso universitario per formare gli agenti immobiliari del futuro.

Ma intanto c'è il presente, quello di un'impresa che continua a crescere grazie anche alla capacità di collaborare, costruire reti, valorizzare le relazioni in Italia e all'estero. Un fattore non certo comune nel settore ma che, come ha spiegato Cappello, fa la differenza. E - come è stato ribadito più volte - fa del Centro Servizi Immobiliari una sorta di unicum.

Non soltanto da un punto di vista economico. Lo si è capito fin da subito quando la fondatrice e anima del Csi ha ringraziato tutti i presenti («Vorrei farlo uno a uno, perché ciascuno di voi mi ha dato qualcosa, mi ha insegnato qualcosa») e la sua famiglia, a cominciare dalla mamma (salutata con un applauso). E con un dono a Ilaria e Davide: due opere della pittrice **Viviana** scelte perché simbolo stesso di quella bellezza che è una sorta di faro guida per l'imprenditrice.

Ma c'è anche di più. E il di più è l'attenzione alla comunità, «perché è lì che viviamo ed è giusto dare quello che possiamo agli atri». Da qui le sponsorizzazioni sportive: l'Olginatese nel calcio e la Picco nel volley femminile. Con la presenza alla serata del presidente della squadra **Dario Righetti**.

È l'attenzione agli altri che è stata lo stimolo per rendere una serata speciale anche solidale, attraverso la raccolta di fondi per due realtà, la cooperativa sociale Goccia fondata da don Antonello e Telefono Donna di Lecco.

E questo perché gli altri sono le persone. E mettere al centro le persone è il claim che accompagna l'attività di Loretta Lazzarini e del suo staff. Anche nell'avventura internazionale. Perché, come ha chiosato la figlia Ilaria, «Csi Real Estate non è un portale, ma mette al centro le persone, non gli immobili».

E questo fa la differenza...

Iniziativa di Anapa - Confcommercio dedicata anche alla digitalizzazione

Assicurazioni e futuro in un vertice

MALGRATE (brc) Nuove frontiere tecnologiche, analisi della redditività delle agenzie e risk management. Questi i temi affrontati nel corso del vertice svoltosi all'Hotel Griso di Malgrate (Lecco) martedì scorso per iniziativa di Anapa, Associazione Nazionale Agenti Professionisti di Assicurazione (sigla aderente a Confcommercio-Imprese per l'Italia). Summit realizzato in collaborazione con Axa, Allianz, Carglass e CarSafe.

Ad aprire i lavori gli interventi di **Paolo Iurasek**, vice presidente nazionale di Anapa, di **Benedetta Artusa**, **Elisabetta Lanzi** e **Roberto Monza**, presidenti dell'associazione rispettivamente nelle province di Lecco, Sondrio, Monza e Brianza.

«La digitalizzazione, temuta in un primissimo momento come possibile mezzo di disintermediazione in realtà si è rivelata fin dai tempi del Covid uno strumento utile per migliorare e aumentare la prossimità con il cliente - ha spiegato durante il suo intervento Paolo Iurasek - L'attività dell'agente continua ad essere basata sulla qualità della relazione personale e questo rende la figura insostituibile nel panorama economico dell'intermediazione assicurativa. Grazie all'utilizzo intelligente di questi strumenti, è possibile mantenersi in contatto con i propri clienti indipendentemente da dove e in quale tempo ci si trovi, al di là della presenza fisica limitata ad alcuni orari e luoghi».

A sinistra, Paolo Iurasek durante il suo intervento. A destra uno scorcio dei presenti all'iniziativa di approfondimento

L'analisi della redditività delle agenzie e il risk management sono stati messi sotto la lente grazie agli interventi di **Guido Dell'Omo** (Head of Sales Retail Axa Partners Italia), di **Giusy Leuzzi** (Risk Management & Compliance), di **Simone Pastore** (Head of credit Insurance - Agenzia generale Allianz Trade Milano Connext), di **Fabio Ferrari** e **Giancarlo Guidolin** (fondatori di Risk Academy), di **Maurizio Baiguini** (formatore e consulente aziendale), di **Simone Mucciante** (amministratore delegato A21 Holding).

© RIPRODUZIONE RISERVATA