

sta, stavo facendo il corso di formazione ai miei collaboratori, supervisori e manager dell'azienda. Dissi loro: adesso dobbiamo rivedere tutto il nostro lavoro alla luce di questa affermazione. Perché poi, tanto, si fa la stessa fatica e si impiega lo stesso tempo a realizzare un progetto mediocre o gigantesco che sia. Applicando questo insegnamento vidi che il mio business si sviluppava con successo. E comunque la mia grande fortuna non è stata avere Berlusconi come socio, ma non averlo come competitor.

**D.** L'imprenditoria e la finanza non sono la stessa cosa. Per esempio, Berlusconi ammise di non avere la stoffa del manovratore di capitali e, addirittura, di essere incapace di fare affari in campo finanziario...

**R.** Mi trovo perfettamente d'accordo nella distinzione dei due ruoli. Neanch'io mi sento finanziere, ma imprenditore, qualcuno che costruisce un'azienda e cerca di farla prosperare. Casualmente mi trovo in campo bancario, finanziario e assicurativo. Ma non sono affatto il finanziere così come viene normalmente concepito, un uomo per cui le aziende sono da vendere o acquistare. Per me le imprese sono creature che vivono e alle quali noi abbiamo il piacere di dare vita.

**D.** Quando ha scoperto la sua vocazione imprenditoriale?

**R.** Potrei dirle non solo l'anno e il mese, ma addirittura il giorno e l'ora. Fu quando Dino Marchiorello, proprietario della piccola azienda metalmeccanica di cui ero direttore generale, mi diede appuntamento un mattino alle

*Il mio sogno? Imporre il made in Italy, che vince nella moda e nel design, anche nel settore bancario-assicurativo, con un modello assolutamente innovativo*

nove di fronte alle officine di Cittadella per andare a una assemblea degli azionisti della Banca Antoniana di cui lui era proboviro (e poi divenne presidente). Io arrivai con la mia vecchia Fiat 850, acquistata da me e mia sorella con 400mila lire a testa, 120mila chilometri, molto rumorosa con i tappetini di plastica ormai logori. Salii a bordo della Citroën Pallas DS21 dietro al sedile di guida. Sentii i miei piedi sprofondare nella moquette. Il motore si avviò, la sospensione idropneumatica ci sollevò e in assoluto silenzio cominciammo a muoverci. Guardai il mio titolare al volante e pensai che stava guidando la mia macchina, anzi la mia vita. Ecco, fu in quel momento che scoprii la vocazione dell'imprenditore. Anche se proprio in quell'attimo mi sentii per la prima volta triste perché non sapevo che cosa fare. Non ho esperienza, non ho denaro, sono solo

ragioniere, come faccio a diventare imprenditore? Per fortuna sei mesi dopo un mio amico promotore Fideuram mi propose di diventare venditore di fondi comuni. Quando mi disse che era un'attività retribuita a provvigioni, lasciai tutto sull'istante e accettai. Se questo mio amico avesse fatto il rappresentante di scarpe, sarei diventato rappresentante di calzature anch'io.

Perché in ogni modo mi aveva fornito una soluzione: avevo 29 anni e diventavo il padrone di me stesso. Il mio sogno di libertà si avverava.

**D.** Ha altri sogni nel cassetto?

**R.** La creatività degli italiani si impone nel mondo nei campi automobilistico, della moda e del design. Io sono molto presuntuoso e voglio portare un piccolo contributo in un settore del tutto diverso, che è quello bancario-assicurativo, con un modello assolutamente innovativo. Questo è il mio sogno.

**D.** Che intanto ha già cominciato a esportare...

**R.** In Spagna, dove abbiamo cominciato a vincere contro le banche locali, in Germania e in altri paesi europei.

**D.** Ha già pensato ai 200 milioni di potenziali clienti cinesi che hanno raggiunto un livello occidentale?

**R.** Questo sarebbe un traguardo da inseguire sicuramente. Prima però dobbiamo pensare al mercato domestico che non è l'Italia ma l'Europa.

**D.** Parlando sempre del futuro, ha

mai pensato alla pensione: si è mai posto un limite temporale?

**R.** Per un imprenditore è impossibile pensare al momento in cui chiuderà. E io non potrei vivere senza occuparmi in qualche maniera dell'azienda.

**D.** Ma a chi passerebbe la mano?

**R.** Ho le idee chiare in proposito: a mio figlio che oggi lavora e bene in Spagna e che l'anno prossimo rientrerà in Italia. Già in quel momento alcune deleghe saranno trasmesse a lui.

**D.** Come seleziona, o fa selezionare dai suoi manager, un nuovo promotore?

**R.** Ne conosco profondamente le esigenze e lo sento ►►

