



1.6. Abbiamo avuto il piacere di intervistare Angelo nella sua meravigliosa casa nel quartiere Vomero. 2. Intorno al 1970, nel centro di Napoli, nei Quartieri Spagnoli, in via Pasquale Scura, a pochi passi da via Toledo. Sopra la testa dei passanti, con il fascino di un tempo, campeggia l'insegna di "Coviello Assicurazioni". 3. Il matrimonio di Angelo e Anna, celebrato ad Amalfi. Sembra proprio una scena di un film! 4. Quando Sua Maestà l'Imperatore del Giappone visitò Napoli, fu ricevuto dallo zio di Angelo, l'avvocato Michele Di Gianni. 5. Sto prendendo le misure per realizzare e regalare ad Angelo uno yukata confezionato in Giappone con tessuti napoletani!

Nella vita, nulla accade invano.

anni Duemila, il settore assicurativo attraversò grandi cambiamenti. Le compagnie assicurative iniziarono a evitare i rischi più elevati e a preferire rischi più calcolabili e più redditizi. Le grandi aziende, gli enti pubblici e i rischi complessi non venivano più trattati come in passato. Anche alcune compagnie con cui avevamo rapporti consolidati attraversarono momenti di instabilità gestionale. Tutto questo ebbe un forte impatto sul nostro lavoro. Nella nostra società c'erano molti collaboratori. C'erano persone con una famiglia. Una mia decisione poteva cambiare la vita di qualcuno. Quel periodo fu davvero duro.

In quel momento, accanto a me e a sostenermi, c'era mia moglie Anna. Conobbi Anna da giovane, in una casa al mare. Non diventammo subito fidanzati. Non era ancora l'epoca dei telefoni cellulari. Ci incontravamo d'estate, trascorremmo il tempo poco a poco, e dopo un lungo periodo di amicizia diventò la persona con cui condividere la vita. Ci siamo sposati nel 1987 e da allora mi sostiene sempre. Anche Anna ricopre un importante ruolo sociale e oggi svolge attività come console onorario della Malesia. Senza la sua presenza, in quel periodo così difficile, forse non sarei riuscito a immaginare una nuova strada.

Nel solco della storia di Napoli, creare un nuovo modo di intendere l'assicurazione.

Nel momento più duro della gestione aziendale, ripensai il mio lavoro dalle fondamenta. Non potevamo più essere una semplice agenzia. Non potevamo limitarci a trattare i prodotti delle compagnie assicurative. Dovevamo diventare consulenti dalla parte del cliente. Dovevamo diventare interlocutori speciali per il cliente. Fu allora che scelsi con maggiore chiarezza la strada del broker.

Un'agenzia, in un certo senso, è un imprenditore "per conto di qualcun altro". Il broker, invece, deve essere un

