

dove abita la vostra serenità

Riva  
assicurazioni  

---

Consulenza ed Assistenza



Riva  
assicurazioni



Carissimi amici e amiche,

ho deciso di scrivervi questa lettera per celebrare con voi i miei 40 anni di attività come agente di assicurazione.

Vi ringrazio personalmente per la FEDELTA' che mi avete dimostrato in tutti questi anni e per l'attaccamento di cui avete dato prova a me e a tutto il personale d'agenzia.

Ringrazio in modo particolare i miei primi clienti: artigiani, piccoli imprenditori, operai, impiegati e liberi professionisti, che hanno creduto in me sin dall'inizio. Con molti di voi ho condiviso un percorso di crescita professionale.

Ringrazio tutti i clienti, vecchi e nuovi, che si sono susseguiti fino ad oggi in questi 40 anni.

Voi siete stati i protagonisti della la mia crescita professionale e dell'agenzia, segnalandomi ai vostri amici, parenti e conoscenti, per assicurare l'autovettura, la moto, l'incendio e il furto nell'abitazione. Così la mia agenzia è cresciuta in clientela.

Vi confesso che non so se sono stato sempre del tutto efficiente ed efficace nel risolvere i vostri bisogni assicurativi e nella liquidazione del sinistro a voi capitato. Devo però dire che, insieme ai miei dipendenti, ho sempre cercato di mettere il massimo impegno per soddisfare le esigenze di ognuno. Spero di meritare un buon voto.



Ormai riconosco la vostra voce quando venite in ufficio o mi telefonate. Ho sempre voluto avere con voi un contatto diretto per darvi un'assistenza e una consulenza personalizzata.

Sono felice di avervi come clienti e sono lieto che mi abbiate scelto come vostro consulente assicurativo. Mi auguro che starete con me per tanti anni ancora. D'ora in poi mia figlia Silvia darà con me continuità all'agenzia RIVA ASSICURAZIONI.

A voi dedico questa pubblicazione che racconta la storia della mia attività intrapresa nel lontano 1970. Spero di farvi un gradito omaggio.

Grazie ancora. Con affetto e stima un cordiale saluto.

*Il vostro Agente generale  
Emilio RIVA*



# i nostri valori

## “Stabiliamo un contatto”

**Consulenza e assistenza** personalizzata sono le parole d'ordine che da 40 anni contraddistinguono l'operato di Riva assicurazioni.

Da sempre **stabiliamo un contatto diretto** con i nostri clienti: vogliamo conoscerli uno per uno, per comprendere le necessità di tutti. Per noi il cliente non è un numero, ma una persona con i propri bisogni e le proprie esigenze assicurative.

### **Il cliente al centro:**

Da sempre poniamo **al centro il cliente** con i suoi bisogni. Dopo un'attenta valutazione e analisi, proponiamo prodotti assicurativi tagliati sulle esigenze di ciascuno. Accompagnare il nostro cliente nella scelta della polizza più adatta e affiancarlo in ogni fase contrattuale successiva con un'assistenza tempestiva e professionale è il nostro obiettivo primario.



# la nostra storia

“Da quarant’anni stringo le vostre mani”

## **Chiarezza e trasparenza:**

La chiarezza e la trasparenza dei contratti assicurativi sono per noi una priorità. Attraverso la nostra professionalità vogliamo far sì che ogni aspetto contrattuale sia chiaro, affinché il cliente sia sempre soddisfatto.

## **Professionalità e formazione costante**

Grazie alla nostra pluriennale esperienza siamo in grado di proporre qualsiasi prodotto assicurativo. Inoltre, grazie a una formazione continuativa di tutto il personale, prevista anche dalla legge, siamo costantemente aggiornati su tutte le novità in campo assicurativo che possono soddisfare al meglio le esigenze dei nostri clienti, verificando ogni anno i valori assicurati e migliorando le coperture assicurative in essere.

La storia di **Riva Assicurazioni** coincide con quella del suo titolare e fondatore ed è proprio lui, Emilio Riva, a raccontarla in prima persona: “Dopo diverse esperienze lavorative, compresi che il mio sogno era di diventare Agente Generale di assicurazione. Leggendo la pagina delle inserzioni di un noto quotidiano provinciale, ho scorto un trafiletto dove si leggeva: *Primaria società di assicurazioni cerca un produttore assicurativo per mandato agenziale, con ufficio già esistente.*

Andai all’incontro, presentai il mio curriculum: erano disponibili per un mandato. Consultai mio fratello, il quale era molto scettico. Il portafoglio clienti in essere era inesistente: 3 milioni di lire. Non sufficienti a sostenere le spese per l’affitto, le utenze e tutto il resto. Comunque decisi di rischiare. L’insediamento avvenne proprio il 1° febbraio. Ero entusiasta poiché ero stato nominato Agente Generale, sopra di me avevo solo la direzione generale della compagnia che rappresentavo.





I primi clienti sono stati gli amici degli amici, i conoscenti della mia famiglia, poi il passa parola dei clienti e così via.

La provvidenza mi è stata benigna. In quell'anno, giugno 1970, divenne obbligatorio assicurare tutti i veicoli su strada, di conseguenza chi mi conosceva veniva a stipulare l'assicurazione del proprio veicolo nel mio ufficio. L'esperienza fatta prima del militare presso una grossa agenzia di assicurazioni è stata utilissima, ma soprattutto i consigli di mio fratello, il quale mi diceva sempre che dovevo proporre al cliente la miglior polizza, spiegando per bene le condizioni contrattuali e le relative limitazioni per non creare contenzioso nel caso di un evento negativo.

Subito pensai a questo slogan: **FARE "CONSULENZA ED ASSISTENZA" AL CLIENTE.**

È stata la carta vincente per il futuro. Dopo due anni i clienti aumentavano, avevo bisogno di un'impiegata a mezza giornata, però l'ufficio era piccolo, una sola stanza.

Era l'anno 1972. Infatti, trovai subito un altro ufficio, due stanze in via De Gasperi a Treviglio. Ero felicissimo, avevo finalmente una stanza tutta per me, l'altra stanza solo per l'impiegata.

Nel frattempo, su consiglio di mio fratello, ho frequentato l'istituto Conoscere e poi l'Istituto Oberdan per conseguire il diploma di ragioneria. Così diventai ragioniere nel 1974 e nello stesso anno mi sono sposato con Donatella. I sacrifici sono stati tanti: lavorare di giorno e a scuola di sera.

Nel 1973 ho assunto la mia prima impiegata, Ornella, tutt'ora presente nella mia agenzia.

La crescita dell'agenzia è stata sempre in progressione. Successivamente ho inserito in agenzia dei collaboratori per incrementare il portafoglio clienti. L'agenzia cresceva bene, gli spazi non erano più sufficienti. Il mio sogno era di avere un ufficio di proprietà. Il trasferimento nel nuovo ufficio sito nel centro di Treviglio avvenne nel 1980. All'epoca assunsi un'altra impiegata.





I clienti aumentavano, gli spazi erano insufficienti, bisognava pensare di trovare un altro ufficio più grande, con più stanze per sistemare tutti.

L'occasione che mi si presenta è ottima: un fabbricato in ristrutturazione, ubicato in una piazza centrale. All'inizio dell'anno 1992 mi trasferisco nel nuovo ufficio, l'investimento è stato notevole.

Accadde però qualcosa che non mi aspettavo: la mia Società Compagnia Tirrena S.p.a entra improvvisamente in crisi finanziaria, le cose precipitano. La compagnia chiude l'attività nel 1994 per riapirla con denominazione NUOVA TIRRENA S.p.a.

Decisi allora di diventare agente plurimandatario e di conseguenza potevo rappresentare altre società. Sapendo della crisi in atto, mi sono dato da fare per trovare un altro mandato. Mia moglie Donatella aveva i requisiti per fare l'agente. Il 1° novembre 1992 ha ricevuto un nuovo mandato dalla Compagnie Riunite di Assicurazione, attualmente **Axa Assicurazioni Milano**, con l'ufficio in via Abate Crippa a Treviglio ancora operativo, di cui sono socio e co-agente. Subito assunsi un altro impiegato. Mia moglie ha dato un contributo notevole in quel momento con la sua presenza nel nuovo ufficio.

Sono stati momenti difficili e drammatici. È come non avere più un lavoro dalla mattina alla sera, rischiando di perdere tutti i clienti che faticosamente hai conquistato in 20 anni. Gli impiegati, i collaboratori sono stati determinanti per superare la crisi, infatti sono ancora tutti in organico.

Sono sedici anni che sono nell'attuale ufficio, la situazione economica globale che stiamo attraversando da due anni a questa parte è difficile.

Molte cose sono cambiate in questi ultimi anni nel comparto assicurativo: la concorrenza è aumentata notevolmente, i canali di distribuzione del prodotto assicurativo sono aumentati, la gestione cartacea amministrativa è diventata più complessa.

Nonostante ciò, siamo riusciti a mantenere e migliorare il portafoglio clienti. A tutt'oggi le agenzie sono due, ma la testa che dirige il tutto è una sola. Da circa sette anni la mia seconda figlia Silvia è inserita nell'organico produttivo di agenzia, dove gestisce anche un ufficio subagenzia a Fara Gera d'Adda. L'altra figlia, Nicoletta, ha scelto l'insegnamento.

Dal 1° novembre 2009 Silvia è stata nominata Agente della nuova società di famiglia che abbiamo costituito con questa ragione sociale: RIVA ASSICURAZIONI DI RIVA Emilio & C. S.a.S.

Certamente il futuro degli agenti è in salita, ma la professionalità e l'eccellenza paga se si mette al centro il cliente come persona, costruendogli un prodotto assicurativo su misura.

Ringraziamenti particolari vanno a mia moglie, alle mie figlie, ai miei collaboratori, ma soprattutto ai miei clienti”.



# i prodotti

“La gamma completa dei nostri prodotti assicurativi”

- polizze per la responsabilità civile veicoli in genere con annesse garanzie particolari (incendio e furto a valore a nuovo nei primi dodici mesi, l'atto vandalico, eventi naturali, eventi socio politici, rottura parabrezza, ritiro patente ecc.);
- polizze “ALL RISK” per le piccole, medie e grandi aziende;
- polizze di responsabilità civile prodotti in genere;
- polizze di responsabilità civile diversi per i professionisti;
- polizze di responsabilità civile per danni a terzi, per piccole, medie e grandi aziende;
- polizze “ALL RISK” per le abitazioni private; per uffici;
- polizze globali fabbricati per i condomini;
- polizze “ALL RISK” per opere d'arte e/o mostre;
- polizze infortuni in genere, per qualsiasi rischio;
- polizze invalidità permanente da malattia;
- polizze sanitarie, per ricovero in ospedale con o senza interventi chirurgici da infortuni e/o da malattia; con rimborso di spese mediche;
- fideiussioni di ogni genere;
- polizze CAR: ALL RISK e postuma per imprese edili;
- polizze previdenziali a capitalizzazione e rendite vitalizie; T.F.R. per i dipendenti; benefit per gli amministratori d'azienda;
- fondi pensione previsti dalla legge;
- polizze temporanee caso morte decrescenti a copertura delle rate di mutuo residue;
- polizza KEY MAN (l'uomo chiave dell'azienda).

# i nostri collaboratori

“una storia fatta di persone”

Il nostro staff è composto in totale da 9 persone, tra impiegati e collaboratori subagenti, che si suddividono tra l'agenzia ex NUOVA TIRRENA S.p.a., dal 1° novembre **Groupama Assicurazioni**, e **Axa Assicurazioni**. A questi si aggiunge il titolare Emilio Riva.

Alcuni dipendenti hanno un rapporto di collaborazione con Riva assicurazioni che dura ormai da alcuni decenni, come **Ornella** che quest'anno ha raggiunto i 36 anni di servizio o **Sonia** che lavora in Riva Assicurazioni da ben 20 anni.

La fortuna della nostra società è dovuta in gran parte alla bravura e alla professionalità del nostro personale, perché la nostra è una storia fatta di persone.

**Ornella:** “Mi trovo molto bene in Riva Assicurazioni. Nel corso degli anni i clienti sono diventati più esigenti, ma ciò che non è cambiato è il rapporto di fiducia e di stima reciproca”.

**Sonia:** “Qui siamo come una grande famiglia, ci aiutiamo reciprocamente, anche perché il lavoro che dobbiamo svolgere non è semplice e richiede sempre la massima attenzione e trasparenza nei confronti dei clienti”.



# dicono di noi

“Un contatto  
che dura da 40 anni”

## **Officine Vimercati srl.**

Azienda fondata nel 1956, opera nel settore metalmeccanico motoristico. È uno dei principali fornitori di società di primaria importanza, come Same, Lamborghini e Maserati. Ha sede a Pontirolo Nuovo (Bg), dove sono impiegati 60 dipendenti, e ha due sedi estere, in Slovenia e India. Nel corso degli oltre 50 anni di storia dell'azienda si sono susseguite due generazioni.

Il rapporto di collaborazione con Riva Assicurazioni è nato ben 40 anni fa e, cioè, agli albori della nostra società.

“Quello con Riva assicurazioni è un rapporto di reciproca fiducia che si è consolidato nel corso degli anni. In tutto questo tempo non abbiamo mai avuto un contenzioso e tutti i sinistri sono stati liquidati. Il rapporto assicurativo va oltre la convenienza economica della polizza, ma si deve basare soprattutto sulla fiducia e, tra le nostre società, sussiste a tutt'oggi un fattore di stima reciproca”.

## **Famiglia Vescovi.**

La famiglia Vescovi ha in essere diverse polizze con la nostra società. Il rapporto con Riva assicurazioni dura da ben 40 anni. Ecco cosa pensa la signora Antonietta Vescovi di noi: “In generale non mi sono mai fidata delle assicurazioni, ma devo dire che di Emilio Riva, come agente, mi fido. È una persona chiara e trasparente. In tutti questi anni si è dimostrato un bravo consulente e nel suo personale ho trovato molta professionalità. Ogni volta che ho avuto bisogno di un chiarimento o di assistenza ho sempre trovato dall'altra parte persone preparate e disponibili”.

Riva  
assicurazioni

Consulenza ed Assistenza



V.le Oriano, 1  
24047 Treviglio (Bg)  
Tel. 0363.48922  
Fax 0363.301133

Riva  
assicurazioni