

**I**l pranzo al ristorante è stata l'ultima cosa a cui Ornella Seca ha rinunciato. Bisogna fare attenzione al budget e, se qualcuno preferisce licenziare al primo segno di crisi, c'è anche chi, come questa imprenditrice, è disposto a portarsi un pasto da casa pur di promuovere i valori in cui crede.

Siamo in una cittadina del Centro Italia. Ornella, dopo aver percorso tutti i gradini del mondo assicurativo – da impiegata a consulente, da collaboratrice ad agente – è arrivata a gestire cinque uffici di un'agenzia di assicurazioni e 4.700 clienti, dando lavoro a sei dipendenti e sette collaboratori. Una grande famiglia aperta anche a chi è nel bisogno: una scelta nata nel 2002 con l'adesione all'Economia di Comunione (EdC). «La mia – afferma Seca – è una professione che solitamente viene tramandata da padre in figlio. Io non ho avuto un padre agente alla spalle, ma sono sempre stata certa di avere un “socio nascosto” – così Chiara Lubich aveva chiamato Dio-Provvidenza che interviene nella nostra vita, e quindi anche nella gestione dell'azienda – che non mi avrebbe fatto mancare il suo sostegno». E così è stato. A ogni difficoltà – aumento dei costi, diminuzione dei clienti, difficoltà di finanziamento – puntuale è arrivata un'opportunità per pareggiare i bilanci e continuare a ver-

# Mi taglio lo stipendio ma non licenzio

La scelta di Ornella Seca: meno guadagno per tutelare personale e clienti e aiutare chi è nel bisogno



**Ornella Seca (al centro, seduta) con alcune collaboratrici della sua agenzia di assicurazioni. Sono cinque gli uffici che gestisce con 6 dipendenti e 7 collaboratori.**

sare un terzo delle entrate ai bisognosi. «Una scelta – spiega Ornella – rispettata anche quando la contrazione degli utili poteva giustificare un ripensamento».

Non solo. Condividendo le sue esperienze, è riuscita a trasmettere i valori dell'EdC e la cultura del

dare ad altri colleghi. Una missione impossibile? Ebbene, no. «Solitamente – afferma Ornella – l'interesse nasce dopo aver scoperto che l'Economia di Comunione non è filantropia, ma una possibilità per distribuire i redditi in maniera più giusta».

Ora l'obiettivo è la promozione di una “assicurazione di comunione”; come l'ha definita l'economista Luigino Bruni. «È un'idea – spiega – che sta prendendo forma nell'incubatore del Polo Lionello, ad Incisa Val d'Arno. Siamo persone di varie di-

scipline che hanno scelto un approccio originale al mondo delle assicurazioni, partendo dalla riscoperta del suo senso originale: la mutualità. È nato qualcosa di nuovo, ora cerchiamo la forma per presentarlo sul mercato».

Sono tipi in gamba, questi imprenditori. Forti delle proprie idee, vogliono trovare una strada per farle conoscere. È nata così l'Associazione di imprenditori italiani per un'Economia di Comunità (vedi articolo alle pagg. 34-35). «L'Aipec – afferma Ornella, che ne è uno dei soci fondatori – era ciò che mancava: dopo gli approfondimenti degli economisti e le tesi di laurea degli studenti, serviva uno strumento per ottenere maggiore visibilità».

Ma cosa spinge un imprenditore a scegliere l'EdC? «La prima cosa – spiega Seca – è la “coerenza”. L'EdC è stata la risposta di Chiara Lubich alla povertà che aveva visto nelle *favelas* di San Paolo e io voglio fare quanto posso per custodire chi lavora con me. Perché pensare ai poveri? Perché i rapporti sociali devono essere veri, giusti. Quello che voglio per me, perché non dovrei volerlo anche per gli altri? La comunione tra imprenditori, la condivisione a tutto tondo che nasce da questo modo di fare, può essere la risposta per aiutare anche il nostro Paese, tanto tartassato in questo periodo». ■