

---

# COME FAVORIRE IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

---

di BENIAMINO MUSTO

---

GENERAZIONANDO È IL NOME DELL'EVENTO CHE, A CADENZA DECENNALE, GLI AGENTI DI GROUPAMA ITALIA ORGANIZZANO PER I GIOVANI COLLEGHI, CON L'OBIETTIVO DI TRASMETTERE I VALORI E LO SPIRITO DEL GRUPPO. L'APPUNTAMENTO 2022 SI È TENUTO A GENOVA IL MESE SCORSO

Riuscire a tramettere i valori e lo spirito di un'associazione è un aspetto fondamentale affinché un'organizzazione possa mantenersi viva nel tempo. E proprio con questo proposito **Agit**, il gruppo agenti Groupama Italia, organizza con cadenza decennale un appuntamento rivolto esplicitamente per le nuove generazioni, *Generazionando*.

Un evento che, dopo le edizioni del 2004 e del 2014 si è tenuto (in anticipo rispetto al 2024) il mese scorso a Genova. Coinvolti circa 80 ragazzi, (età media 30 anni), alcuni già agenti, altri in procinto di diventare tali, altri alle prese con i primi passi nell'agenzia di famiglia. La gran parte dei partecipanti proviene dal *Master allievi agenti*, frutto di un accordo tra Agit e **Groupama Assicurazioni** con cui è stato istituzionalizzato un percorso formativo tecnico per agevolare il passaggio del mandato agenziale da una generazione all'altra.

## IL FUTURO, MA ANCHE IL PRESENTE

I lavori sono stati aperti dal messaggio inviato da uno storico ex presidente del gruppo, **Piero Melis**, assente all'evento, e dall'intervento dell'attuale presidente di Agit, **Massimo Annesi**. "La nostra forza – ha detto Annesi – è quella di riuscire a conservare l'attività di

un gruppo che mette a fianco le esigenze lavorative a valori di amicizia e di vicinanza. Non sono figlio d'arte, e ad avermi aiutato tanto nel mio percorso è stato proprio il gruppo agenti". È stata poi la volta di **Dino Pagano**, ex vice presidente di Agit, a ripercorrere con i ragazzi alcune tappe della storia del gruppo, come la difficile situazione vissuta alla fine dell'esperienza in **Nuova Tirrena**. A chiudere il cerchio l'intervento di **Massimo Carrà**, ideatore di *Generazionando*, che ha ripercorso la genesi dell'evento. "Voi – ha detto – non siete solo il futuro, ma soprattutto il presente, e solo con il vostro contributo possiamo costruirne nuovi capitoli della nostra storia".

## LA FUNZIONE DI RAPPRESENTANZA

All'evento ha partecipato anche il presidente del **Sindacato nazionale agenti**, **Claudio Demozzi**, il cui intervento è stato incentrato non tanto sui temi di at-

tualità politico-sindacale, quanto sul funzionamento stesso dell'attività sindacale. Demozzi ha spiegato le differenze tra la trattativa di primo e di secondo livello, facendo un vero e proprio corso di contrattazione sindacale. Il presidente di Sna ha invitato i giovani colleghi a studiare, in particolare l'Ana, imprescindibile per riconoscere ed essere consapevole dei diritti-doveri di ogni agente di assicurazione italiano.

I lavori si sono poi concentrati sul significato della rappresentanza, su cui si è concentrata **Carla Dho**, presidente collegio d'appello di Agit ed ex vice presidente del gruppo agenti, per poi cedere la parola a **Giuseppe Pastorello**, ex rappresentante regionale di Agit Sicilia, che ha parlato della sua lunga esperienza di militanza. È stata poi la volta di **Laura Puppato**, vice presidente di Agit, che ha fatto il punto sulle relazioni con la mandante "una compagnia generalista deve essere stimolata dal gruppo agenti, in modo tale da creare quell'equilibrio di poteri attraverso cui una rappresentanza spinge la mandante a riflettere sulle proprie scelte. Da soli – ha aggiunto – si corre più veloci, ma insieme si fa più strada".

## CAMBIARE LA PROPOSIZIONE DEI PRODOTTI

La seconda giornata dei lavori si è aperta con gli interventi dei massimi dirigenti della compagnia. L'ad e dg di Groupama Assicurazioni, **Pierre Cordier**, ha fatto il punto sul contesto di mercato, sul posizionamento

della compagnia e sullo stato dell'arte sulle relazioni industriali. Cordier ha fatto cenno ai momenti di difficoltà negli anni recenti, oggi ampiamente superati, e ha fatto una lunga disamina del macrocontesto attuale, contraddistinto dall'emersione di nuovi temi (pandemia, crisi climatica, guerra, cyber security), e da un mercato auto in continuo cambiamento. "Per rispondere a questa evoluzione – ha detto – occorre cambiare la proposizione di prodotti". La perdita di posizionamento del canale agenziale "non è una fatalità": secondo Cordier, occorre rafforzare la capacità consulenziale degli agenti per contrastare una crescente percezione dell'assicurazione come mero servizio. "Dobbiamo dare rilievo e sostanza alla intermediazione agenziale, che è la chiave della nostra vendita". Dopo l'amministratore delegato è intervenuto **Roberto Terrotoli**, chief distribution officer, che ha parlato delle sfide passate superate e di ciò che il mercato dovrà affrontare nei prossimi anni. Infine, **Michele Puccini**, responsabile rete agenziale, ha fatto il punto sul contratto di agenzia e sulle nuove regole sulla distribuzione assicurativa.

## COME FUNZIONA IL GRUPPO AGENTI

Gli interventi della giornata sono poi proseguiti con una panoramica sul funzionamento di vari aspetti della rappresentanza. **Andrea Silveti**, componente del Fondo di solidarietà e di assistenza, ha parlato di funzione sociale e di etica nella professione dell'agente. **Michele Lo Presti**, segretario della presidenza di Agit, ha parlato dell'organizzazione del gruppo e delle sue funzioni. **Angelo Mangano**, ex presidente di Agit, ha quindi fatto il punto sugli accordi e sulle *regole d'ingaggio* nei rapporti con la compagnia. Si è poi scesi ancora più nel tecnico con **Francesco Landolfi**, che ha parlato del Comitato di gestione di Agit di cui è presidente, mentre **Francesco Netti**, formatore **Ivass**, ha fatto il punto sul quadro normativo per gli intermediari; **Francesco Cabrini** ha poi spiegato le caratteristiche della Cassa di previdenza agenti, di cui è presidente; infine **Maximiliano Paradiso**, responsabile comunicazione di Agit, ha parlato dell'importante aspetto per la rappresentanza di comunicare in modo efficace. ①

