

GRUPPO AGENTI

GRUPPO AGENTI VITTORIA, IL FUTURO È DI CHI È PROPOSITIVO

FRESCO DI RICONFERMA PER UN SECONDO MANDATO, IL PRESIDENTE DEL GAV, GIUSEPPE MUOLLO, FA IL PUNTO SUGLI OBIETTIVI RAGGIUNTI DALLA RAPPRESENTANZA, PARLANDO DEL RAPPORTO CON LA MANDANTE E DELLE SFIDE CHE ATTENDONO GLI INTERMEDIARI VITTORIA ASSICURAZIONI NEI PROSSIMI ANNI, SOTTOLINEANDO LA VOLONTÀ DI ESSERE PROATTIVI PER SFRUTTARE AL MEGLIO TUTTE LE OPPORTUNITÀ CHE POTRANNO ARRIVARE DAL MERCATO

di BENIAMINO MUSTO

PRESIDENTE DEL GAV
Giuseppe Muollo



La storia di **Vittoria Assicurazioni** prende il via a Milano con il nome di **Italian Excess Insurance Company** nel 1921. La compagnia viene poi acquisita dal gruppo **Toro Assicurazioni** nel 1932; il cambio di nome avviene nel 1936, e 50 anni più tardi, nel 1986, la sua indipendenza dal gruppo di appartenenza. Il **Gruppo Agenti Vittoria (Gav)** non è nato contestualmente alla compagnia, ma qualche anno più tardi, nel 1949, e ha sempre ha questa denominazione, rimasta invariata fino a oggi, passando dal distacco da Toro, dalla quotazione in Borsa e il successivo delisting. Gli uffici del gruppo si trovano a Milano presso la sede di proprietà di Vittoria Assicurazioni. “Abbiamo adeguato nel tempo lo statuto alle esigenze contemporanee e stiamo valutando ulteriori possibili modifiche”, spiega **Giuseppe Muollo**, presidente del Gruppo Agenti Vittoria, che a *Insurance Review* traccia un ritratto dell’associazione da lui guidata. “Lo scopo del nostro statuto – prosegue – è quello dell’unità del gruppo. Il Gav è interlocutore principale e preferenziale nei rapporti tra gli iscritti e l’impresa proponente, sulla base del principio che la crescita degli agenti possa essere raggiunta attraverso un costruttivo dialogo con la compagnia”.

LA STRUTTURA DEL GRUPPO

Muollo è al secondo mandato, ed è fresco di riconferma alla guida del Gav. Il congresso elettivo si è svolto lo scorso ottobre a Napoli “in un contesto molto apprezzato dalle tante colleghe e colleghi che hanno preso parte ai lavori. Ritenevamo difficile – osserva il presidente – poter far meglio di Montecarlo, dove si era svolto il precedente congresso, ma penso che, anche in questa occasione, gli sforzi organizzativi siano stati premiati dai risultati. Ho ringraziato, e ci tengo a rimarcarlo anche in questa occasione, tutti i colleghi per il tempo che hanno dedicato e il prezioso contributo offerto al gruppo in questi anni passati alla guida del Gav”.

Gli iscritti al gruppo sono 643: oltre al presidente e all’ufficio di presidenza (composto da Muollo e dai due vice presidenti **Sabrina Nesti** e **Giovanni Bonomi**), l’organo esecutivo è formato da nove agenti tra cui il presidente e due vice presidenti. Tutti i membri del comitato esecutivo sono eletti in assemblea. Esiste poi un comitato consultivo, che invece è composto dai membri dell’esecutivo, e da nove rappresentanti territoriali eletti tra gli associati di ciascun territorio.

AUMENTARE LA REDDITIVITÀ MEDIA DELLE AGENZIE

In uno scenario in cui operano competitor nuovi e aggressivi, l’obiettivo su cui è impegnato il gruppo è quello di aumentare la redditività media delle agenzie. “Il futuro – ammette Muollo – non sarà semplice e abbiamo bisogno di concentrarci sulla redditività delle nostre imprese-agenzie di fronte a un costante aumento di costi, di maggior turn over clienti in tutti i rami danni, di contingenze di mercato e normative, e di obblighi sempre più stringenti”. Per questo motivo, aggiunge il presidente del Gav, è necessario “sviluppare e seguire tutte le nuove opportunità che la compagnia potrà offrirci e rendere le agenzie



sempre più sostenibili con una programmazione di medio periodo per permettere agli agenti di poter investire nella propria struttura da un lato, e dall'altro ritrovare un equilibrio di gestione necessario per il raggiungimento degli obiettivi”.

Bisognerà ricercare l'efficacia e l'efficienza nell'operatività quotidiana. La tempestività nelle risposte da parte della compagnia alle richieste “sarà necessaria e indispensabile in un mercato sempre più evoluto, turn over clienti sempre più alto e richieste sempre più specifiche”.

RAPPORTI CON LA MANDANTE

Quanto alle relazioni con Vittoria Assicurazioni, il giudizio è positivo. Il gruppo ha già avuto due incontri di presidenza e programmato le attività future. Il rapporto con la compagnia però non è stato sempre facile e ha vissuto anche momenti particolari. “Anche negli ultimi incontri – racconta Muollo – abbiamo ribadito la rilevanza dell'impatto gestionale determinato sia da adempimenti amministrativi che normativi, e il notevole impegno di tempo che viene sottratto alla parte commerciale”.

La richiesta da parte del gruppo agenti è quella di maggiore attenzione al momento storico che sta vivendo l'agenzia. “Abbiamo bisogno che la direzione recepisca le tante difficoltà giornaliere che viviamo, e abbiamo ribadito maggiore attenzione degli uffici tecnici alle nostre esigenze”.

Muollo ci tiene tuttavia a precisare che “anche nei momenti più difficili con la compagnia, abbiamo ribadito, più volte, lo spirito costruttivo che ha mosso il nostro organo di rappresentanza e continueremo a farlo per il futuro. Vorrei citare una frase che mi ha colpito molto in occasione di un incontro con un dirigente della compagnia: ci si contrappone anche in maniera importante, a volte non si condividono le posizioni,

ma, alla fine, tutti debbono impegnarsi per ritrovarsi all'interno della community. Sarà giusto o meno ma, sicuramente, è la strada che abbiamo percorso e sono convinto il gruppo continui a percorrere”.

USCIRE DALLE POSIZIONI DI DIFESA

La strada per la crescita degli agenti Vittoria passa da uno sguardo a viso aperto sul futuro. “Ho chiesto, dove ancora possibile, a tutti i rappresentanti di migliorarsi sempre più. L'obiettivo da perseguire – afferma Muollo – è essere più veloci, informare tempestivamente i colleghi, recepire più velocemente le istanze della base per essere sempre pronti e propositivi”.

Negli ultimi anni il numero degli associati è aumentato e l'obiettivo del Gav è incentivare la partecipazione alle attività di gruppo attraverso diverse iniziative, in primis lo sviluppo di gruppi di lavoro nelle varie aree tematiche, con un numero minimo di partecipanti eterogenei in termini di territorialità e strutture agenziali, così da rappresentare il più vario scenario di casistiche, di problematiche nonché di idee e caratteristiche personali possibili.

“Abbiamo anche nominato i colleghi che avranno la responsabilità di gestire le aree di lavoro tecniche. A tutti – sottolinea Muollo – va il mio ringraziamento per quanto fatto e quanto faranno”.

Il messaggio finale che il presidente vuole mandare ai colleghi è che, dopo aver creato basi solide, ora è necessario “uscire da posizioni di difesa ed essere proattivi per sfruttare al meglio tutte le opportunità di mercato. Non dobbiamo avere timore di affrontare le sfide dei prossimi anni. Dobbiamo ancora fare tanto, ma, come sempre, sono ottimista, perché questo gruppo ha la forza, la determinazione, le capacità e l'intraprendenza di affrontare il futuro nel migliore dei modi”, conclude Muollo. 