

## **Punto 7 / GAT: relazione sull'attività 2019-2020**

**Coordinatore GMT Giuseppe Potenza**

L'anno sociale è iniziato sotto buoni auspici, se si raffrontano i dati con quelli degli anni passati, anche se con un netto negativo di 99 soci e con 1344 club, è proseguito fino a dicembre con valori dei soci ancora negativi (-78), per arrivare a marzo con un netto di +199 soci e 1353 club e 5 in attesa di omologazione. Ci fermiamo a questi dati perché i tempi di consegna di questo resoconto non ci consentono di riportare dati aggiornati e di ipotizzare lo scenario di fine anno.

Avremmo potuto sperare nei 3 mesi finali in un percorso senza difficoltà. Il ritmo di crescita infatti è proseguito con regolarità e avremmo potuto immaginare, al 30 giugno, una chiusura in positivo, se pensiamo che al 21 febbraio avevamo un positivo di 205 soci, che 11 Distretti avevano dati positivi e gli altri, meno uno, avevano valori rimontabili ed eravamo in attesa dell'omologazione di 4 club.

Abbiamo "lottato" per anni per diffondere la cultura e l'importanza della crescita associativa come fattore di sviluppo del service, ci siamo gradualmente avvicinati al traguardo della chiusura in positivo e un maledetto virus probabilmente distruggerà tutto. Abbiamo iniziato la nostra avventura quando il MD Italy perdeva un netto di 1203 soci l'anno e ne uscivano 4819. Oggi, grazie a molti Governatori, ai GMT di Distretto e a gran parte dei Club, siamo fra i primi MD dell'Europa, sia come crescita assoluta che in percentuale, e siamo il primo MD per costituzione di Club di Scopo.

Ma purtroppo vediamo una strada in salita e a fine anno un corpo sociale sfolto a causa anche dell'impovertimento della società italiana. Ma non possiamo accettare tale situazione senza reagire. Potremmo allora agire sulla riduzione dei soci e renderla il più possibile minima.

Per arrivare a questo risultato dovremo **tenere vivo il nostro rapporto con i soci**. Lo dovranno fare i DG stimolando i club verso questo obiettivo e a loro volta dovranno essere i Presidenti di club ad agire verso i soci. Dovremo utilizzare strumenti come GoToMeeting per organizzare assemblee, riunioni, conferenze; dovremo utilizzare le chat di club, il telefono, le email per comunicazioni singole.

Dovremo anche pensare all'**immissione di nuovi soci**, mettendo in moto meccanismi di reclutamento, individuare Lions potenziali e attivare le procedure d'immissione. L'ingresso formale lo faremo con gli strumenti di comunicazione sopra riportati e, quando sarà possibile, procederemo all'ingresso pubblico.

In questo momento non è facile pensare al reclutamento, ma riteniamo che non si possa sottovalutare la forza che ci deriva dall'impegno dei Lions italiani in questo passaggio così delicato.

La pandemia ci porta a servire con vigore e con ottimi risultati e può anche essere motivo per sostenere la compagine dei nostri club, molti dei quali dovranno ridurre le quote d'ingresso e quelle sociali. I prossimi mesi ci diranno se saremo riusciti nel nostro intento.