



30° CONGRESSO
GRUPPO AGENTI DELLE
ASSICURAZIONI GENERALI
RICCIONE - 10/12 GIUGNO 2010



“RELAZIONE DELLA GIUNTA ESECUTIVA”

GLI AGENTI DELLE GENERALI NEL CONTESTO DELLA CRISI ECONOMICA PIÙ GRAVE DELLA NOSTRA VITA

Vincenzo Cirasola	<i>presidente</i>
Carlo Bracci	<i>vice presidente</i>
Fulvio Galli	<i>segretario generale</i>
Lido Cei	<i>componente</i>
Giorgio Galli	<i>componente</i>
Giorgio Gallon	<i>componente</i>
Angelica Raffaele	<i>componente</i>

Signor presidente dell'assemblea, care colleghe e colleghi, gentili ospiti,

desidero esprimere a tutti Voi la mia personale gratitudine per la Vostra presenza a Riccione ai lavori della 30° assemblea ordinaria del Gruppo Agenti Generali, che è, per antonomasia, il più importante frangente istituzionale che attiene la vita della nostra associazione, e rivolgerVi il più caloroso benvenuto, anche a nome della Giunta Esecutiva.

Prima di proseguire, permetteteci di rivolgere un pensiero ai colleghi che in questi tre anni ci hanno lasciati:

MARIO BONICALZI; FRANCESCO CAPPELLI; CESARE CIUFFARDI; RENZO DEL VIGNA; LUCIANO NASUELLI; CLAUDIO PETRINI; FABIO PISTOLESI; DOMENICO ROSSI; IGINO SAMBUGARO; ROBERTO SERENO.

Ieri la **“Tavola Rotonda”** precongressuale, ci è stata assai utile per capire meglio e con lucida razionalità la realtà che pervade la nostra attività lavorativa e con l'occasione ringrazio nuovamente i relatori per l'importante contributo da loro offerto.

Oggi, dopo il Congresso di Ostuni, che rimarrà alla storia non solo per le bellezze del territorio e per l'indimenticabile atmosfera della cena di gala, ma in particolare per la grande dimostrazione di fiducia riconosciuta alla Giunta uscente, ci troviamo nuovamente insieme, per verificare se il profilo politico che la Giunta ed il Consiglio Direttivo hanno mantenuto in questo triennio, è stato fedele all'indirizzo emerso durante i lavori assembleari.

Oltre a questo, dobbiamo individuare gli obiettivi che i nuovi organi direttivi eletti dovranno perseguire. Dobbiamo, pertanto, affrontare il più impegnativo compito di fare delle scelte che andranno a riflettersi su chi andrà a rappresentare in futuro la nostra categoria. Queste scelte, dunque, dovranno essere dettate da una profonda disamina delle questioni che attanagliano la nostra condizione di Agenti professionisti, operanti in un mercato in profonda crisi e che ripetono il mandato delle GENERALI. Ovviamente, il dibattito, oltre all'analisi dei problemi dovrà anche e, soprattutto, vertere sul come e quali soluzioni proporre.

LA CONGIUNTURA ECONOMICA e LO SCENARIO INTERNAZIONALE

Purtroppo, durante questi tre anni di mandato gli accadimenti che si sono succeduti hanno centuplicato le croniche difficoltà della nostra attività lavorativa quotidiana.

La crisi finanziaria, germinata negli U.S.A. e propagatasi a livello mondiale ha determinato un vero e proprio crollo finanziario a livello globale con gravissime ripercussioni anche sulla nostra fragile economia: decrescita economica, aumento della povertà, disoccupazione in aumento, chiusura di numerose attività commerciali e produttive. Le previsioni per l'anno in corso risultano essere moderatamente ottimistiche anche se,

francamente, i segnali di miglioramento non vengono ancora percepiti. In poche parole, il periodo di recessione continua a persistere e sapendo di parlare ad una platea di imprenditori, certamente a conoscenza dei fatti che hanno impresso tinte fosche all'attuale quadro economico, evitiamo di approfondire l'analisi nel merito, soffermandoci, invece, brevemente sui riflessi che tali problematiche avranno sul contesto del mercato assicurativo nazionale. Possiamo affermare che questa è **la crisi più grave della nostra vita**, perché in questa sala non penso ci siano colleghi nati prima del 1929.

Le compagnie di assicurazione, al pari di ogni altra impresa, stanno risentendo in maniera considerevole del dissesto dell'economia mondiale. Gli scandali ed i rovesci finanziari verificatisi nel recente periodo hanno minato alle fondamenta la fiducia dei consumatori.

Anche in questo contesto negativo, però, è utile osservare che chi ha offerto la prova peggiore è stata la distribuzione bancaria e, in generale, quella dei canali alternativi. Mentre quella professionale, propria degli Agenti, si è mantenuta, nel complesso, ancora affidabile e al riparo dal disastro che è sotto gli occhi di tutti.

Occorrerà, nel futuro, porre ancora più attenzione nel consigliare i nostri clienti, orientandoli verso scelte serie, prive il più possibile di rischi e badando principalmente ai loro interessi piuttosto che a soddisfare i *"budgets, con eventuali sovracomputi"* delle Compagnie, com'è stato da sempre il costume in ambito di tutti i grandi gruppi assicurativi, compreso il nostro.

I cambiamenti, in economia, avvengono lentamente ed è prevedibile che il 2010, nel corso del quale è pur attesa una crescita del Pil italiano intorno all'1%, non sarà comunque ricordato come l'anno del pieno rilancio. L'altra faccia della medaglia della crisi è il colpo accusato dalle famiglie, anch'esse provate dall'erosione dei risparmi e dalla crescita della disoccupazione, oltre la soglia dell'8%, il tasso più elevato negli ultimi sei anni. **Gli aumenti tariffari annunciati dalle compagnie nella RC Auto**, finiranno inoltre per drenare ulteriori risorse alla clientela già indebolita dalla crisi, frenando così lo sviluppo dei rami danni anche nel settore retail.

La recessione che imperversa è foriera di una contrazione del fatturato premi e quindi, al pari di ogni altra attività imprenditoriale, anche gli Agenti dovranno fare i conti con una gestione economica difficile. Servirà riflettere molto sugli investimenti da fare e, soprattutto, occorrerà dedicare una grandissima attenzione alla struttura dei costi, cercando di tagliare dove è possibile.

L'IMPATTO DELLA CRISI SULLE AGENZIE DELLE GENERALI ITALIA

Il mercato assicurativo italiano ha conosciuto un lungo e costante periodo di sviluppo, quale mai si era registrato in passato. A far data dagli 90, fino al 2006, i premi sono cresciuti di oltre il 300%, con un incremento vertiginoso degli utili per le imprese. Nel 2007 e nel 2008 si è registrata una flessione nei premi, in particolare nel ramo vita. Nel 2009, invece, abbiamo rivisto crescere la raccolta vita, che continua ad aumentare nel corso di quest'anno. Nei rami danni, purtroppo, tutte le compagnie stanno invece soffrendo. Compreso la nostra, il cui risultato operativo del comparto è calato del 38,6%, colpito sia dal peggioramento della combined ratio sia dagli eventi catastrofici. L'Italia è l'area geografica del business Generali che soffre di più, visto che la combined ratio a fine dicembre 2009 si attestava al 102,4. I premi sono stati di 70 miliardi, con una raccolta vita quasi raddoppiata.

Francamente non riteniamo giusto che tutte le compagnie, compreso le Generali, in un momento di crisi qual è quello che stiamo vivendo, abbiano come primario obiettivo la riduzione dei costi assolutamente e comunque, dimenticandosi dei fruttuosi utili degli anni scorsi perché già messi a bilancio e divisi agli azionisti.

Al di là delle logiche della finanza dovrebbero esistere anche le logiche etico-morali, in particolare nei confronti della rete agenziale. Rammentiamo ai nostri top-manager, compreso quelli di recente nomina, che le Assicurazioni Generali ed i propri Agenti sono nati insieme il 24 dicembre 1875 e sin da allora Noi siamo stati i migliori bussines-partner contribuendo notevolmente, con la nostra raccolta industriale, a far diventare la nostra mandante la Compagnia leader in Italia ed una della più importanti nel mondo ed al raggiungimento degli utili aziendali, per la soddisfazione degli azionisti.

Relativamente all'attuale crisi in cui riversano le nostre agenzie, riteniamo importante ricordare, soprattutto agli Agenti di recente nomina, che non conoscono ancora la storia, ma anche a quelli meno giovani, che hanno forse rimosso il passato, da dove questa Giunta era partita nel lontano 12 e 13 aprile 2002, quando fu anticipata la celebrazione del nostro 27° congresso a Montecatini stante le gravi difficoltà che stava vivendo la categoria e fu preceduta da un "comunicato stampa" pubblicato a pagamento su 3 testate nazionali che si concludeva con la seguente speranza:***Il congresso è il luogo dal quale il Gruppo Agenti desidera far partire il confronto con la Compagnia perché dalla stessa, contrariamente alla tendenza in atto, venga avviata una forte politica di valorizzazione volta a ridare la dovuta centralità al ruolo degli Agenti.***

Anche allora, venivamo dalla recessione finanziaria del 2001, a seguito dell'attacco terroristico di "Al Qaeda" alle torri gemelle di New York ed al passaggio dalla lira all'Euro. Nonostante quella crisi, rispetto a quella attuale, abbia avuto conseguenze sull'economia del nostro paese assai più lievi, ad aprile del 2002 per la prima volta nella storia, la nostra Compagnia si presentò all'assemblea degli azionisti presentando il bilancio 2001 in rosso, con una perdita di 750 milioni di euro e come ricorderete, ci fu l'avvicendamento degli amministratori delegati e del presidente.

Quegli errori strategici dei nostri manager, che favorirono il business finanziario su quello assicurativo e che tentarono di trasformare la nostra attività professionale da Agenti di assicurazione professionisti a para-bancari e tuttologi, trascinarono **la redditività delle agenzie delle Generali all'osso**, tanto che, come molti di Voi ricorderanno, i lavori assembleari si conclusero con la mozione congressuale, approvata all'unanimità, che diceva testualmente:***"gli Agenti denunciano lo stato di "logoramento" dell'attuale situazione in cui sono costretti ad operare"....***

A questo proposito è obbligo sottolineare ai nostri attuali amministratori che ***"sbagliare non è un reato. Ma è reato non imparare dai propri errori"***. **Il ruolo degli Agenti tradizionali è un valore assoluto ed incontrovertibile**, e non una parola di retorica circostanza. Nessun manager, chiunque esso sia, per il bene dell'azienda, dovrà metterlo in discussione, né oggi e né domani, semmai sedotto da altri canali, forse meno costosi, ma anche meno redditizi. Attenzione ad eventuali cambi strategici. Sia ben chiaro a tutti: **dobbiamo continuare a fare gli assicuratori.**

Al nostro Congresso del 2002, in una situazione così grave e difficile si creò un vuoto politico e ci fu una fuga generale. Nessuno, infatti, ebbe il coraggio di candidarsi alla guida del Gruppo, perché le prospettive non erano delle migliori, prevedendosi un rapporto di grave conflittualità con la mandante.

Qualcuno di Voi, considerata la comprovata esperienza di chi Vi parla (maturata sia all'interno del Gruppo Agenti sia nel Sindacato), chiese al sottoscritto di offrire la propria disponibilità ad assumersi il non facile compito di far rivivere un Gruppo ormai giunto all'estremo delle forze.

Ricerca la strada maestra, per seguire il percorso indicato dal congresso, fu il primo difficilissimo compito.

Sono trascorsi 8 anni da allora e tante cose sono mutate mentre altre sono rimaste invariate. Tralasciando le crisi di dignità e di identità, delle quali abbiamo già parlato nei

precedenti Congressi, e che riteniamo di aver superato, anche se non dobbiamo mai abbassare la guardia, in particolare per la nostra dignità individuale e soprattutto istituzionale della nostra associazione, che non deve mai essere messa in discussione, è rimasta viva e attuale, invece, l'**annosa ed eterna questione della "redditività"**, che in questo triennio si è accentuata a causa del progressivo aggravarsi della recessione economica.

Senza voler ridimensionare il problema riteniamo, però, giusto rammentare che REDDITIVITÀ è un sostantivo che troviamo scritto quasi sempre nelle varie mozioni congressuali e nei documenti dei vari Consigli Direttivi dei 64 anni di vita, non solo del nostro, ma anche di numerosi altri Gruppi Aziendali.

Sin dal giorno successivo alla chiusura dei lavori congressuali di Ostuni, la Vostra Giunta, unitamente al Consiglio Direttivo, si era impegnata per cercare di migliorare lo status-quo degli Agenti delle Generali e, soprattutto, per eliminare o attenuare le numerose problematiche che affliggono il nostro lavoro quotidiano.

Adesso sta a voi giudicare, andando ad analizzare insieme la strada percorsa da Ostuni ad oggi, la coerenza del nostro operato con la mozione congressuale e la concretezza degli obiettivi raggiunti.

METODICHE E STRATEGIE

Nei rapporti interni:

desideriamo ringraziare, con estrema sincerità e senza alcuna retorica, TUTTI i consiglieri uscenti, dei quali nonostante 16 fossero nuovi, e di questi 12 addirittura neofiti, hanno dimostrato un gran senso di responsabilità e correttezza. I lavori durante le 12 riunioni del Consiglio Direttivo, fatta salva qualche rara eccezione in cui il protagonismo o qualche astio personale ha prevalso sugli interessi della categoria, si sono sempre svolti in un clima sereno e proficuo e le osservazioni pervenuteci, comprese quelle critiche, sono sempre state utili oggetto di nostre riflessioni. Vi possiamo garantire che in tutti questi anni abbiamo trovato persone che hanno saputo svolgere la loro funzione con senso di dedizione, facendo **prevalere la propria intelligenza e competenza e senza farsi strumentalizzare e influenzare da nessuno**, grazie ad un sentimento condiviso, edificato su una verità sorgente dal dinamico rapporto tra esperienza e convincimento.

In questo memorabile periodo la Vostra Giunta Esecutiva, unitamente al Consiglio Direttivo, coadiuvata dalla "commissioni tecniche" e supportata da alcuni singoli associati, tramite la **strategia della negoziazione**, ha raggiunto determinati risultati che, seppur superfluo ricordarlo, **non sono costati nulla alla categoria in termini di sacrifici o di mobilitazione**. L'unico sforzo che la Vostra Giunta Vi ha richiesto è stato quel segno di grande fiducia, che, nonostante questi anni, avete sempre saputo offrirci in modo incondizionato.

I lavori del Consiglio Direttivo, ogni volta, si sono conclusi con dei documenti approvati quasi sempre all'unanimità. Anche i lavori delle commissioni hanno dato un valido contributo tecnico alla Giunta. In questo triennio, oltre alle commissioni permanenti, sono stati realizzati diversi tavoli di lavoro temporanei, finalizzati alla trattazione di argomenti specifici, compreso quello relativo al target 2010, dove a rotazione abbiamo fatto partecipare i consiglieri, in particolare le matricole. Questo nuovo metodo aveva due precisi obiettivi: a) dimostrare ai consiglieri la notevole differenza che esiste tra il ruolo del componente del Consiglio Direttivo e quello del componente di Giunta. Vale a dire tra colui che chiede o in alcuni casi pretende e colui, che invece, deve anche ottenere; b) creare un vivaio di futuri dirigenti del nostro Gruppo trasmettendo a loro le competenze e le esperienze necessarie a confrontarsi con i vertici aziendali e ad assumersi le proprie responsabilità.

Un particolare ringraziamento va a quegli associati, i quali, pur non avendo trovato spazio in alcun organo del Gruppo, anziché covare risentimento nei confronti di qualcuno, hanno ugualmente lavorato dietro le quinte per il bene della categoria, inviando proposte, idee e segnalazioni alla Giunta o alle singole commissioni. Mi auguro che tutti prendano esempio da costoro perché, come ho già detto e scritto più volte, nella vita è più importante essere che apparire.

La duratura compattezza e il clima positivo consolidatosi in questi 8 anni, hanno restituito agli associati **l'orgoglio d'appartenenza al Gruppo Agenti**. La dimostrazione viene appunto dalla numerosa partecipazione a questo congresso. Sono convinto che anche per voi sia fortemente fastidioso constatare che quei colleghi, che di solito non partecipano al congresso o alle assemblee di zona, vedono premiata la loro sufficienza o indifferenza, usufruendo ugualmente dei vantaggi che, l'appartenenza appunto al Gruppo, garantisce a tutti.

Nei rapporti con la Compagnia:

la nostra categoria fortemente unita ci ha dato la forza per affrontare con maggiore autorevolezza e sicurezza la difficile situazione che si prospettava subito dopo il congresso di Ostuni, a seguito della cambiata normativa ISVAP e soprattutto per l'entrata in vigore della legge 40, c.d. Legge Bersani. La strategia politica attuata da questa Giunta è stata, nel rispetto della mozione congressuale, quella del "doppio binario", già attuata dopo Montecatini, vale a dire *"dialogo nel segno della fermezza"*. Come da Voi risaputo, i responsabili della direzione per l'Italia lo scorso anno sono nuovamente cambiati per la quinta volta. Credetemi, non è assolutamente facile negoziare con i vari manager che si avvicendano. E non è neanche per nulla semplice mantenere un Gruppo, **particolarmente eterogeneo ed individualista come il nostro, coeso e forte lungo tutto questo tempo.**

Nonostante le ulteriori successioni che sono avvenute, che ci hanno visto, spesso e volentieri costretti a cambiare interlocutori a trattative già iniziate, facendo slittare, non certo per nostra volontà, alcuni appuntamenti già fissati, abbiamo sempre incalzato la Compagnia, per verificare *"l'effettiva loro disponibilità alla risoluzione dei problemi degli Agenti"*. Per pesare il lavoro reso Vi facciamo notare che la Giunta ha inviato oltre 100 lettere formali e protocollate alla Direzione, vale a dire 33 lettere all'anno, pari a una lettera ogni 10 giorni, oltre a 44 comunicazioni agli associati, e le innumerevoli informazioni al Consiglio Direttivo.

Abbiamo fortemente e costantemente mantenuto il contatto diretto con Trieste, che avevamo conquistato nel 2002, con l'arrivo del nuovo amministratore delegato dr. Perissinotto superando così l'invalidabile "dogana di Mogliano", senza dover richiedere, prima di andare, il visto consolare. Abbiamo continuato a confermare al nostro top manager, compreso il CFO dott. Agrusti ed il presidente dott. Bernheim, che non eravamo degli sprovveduti contestatori o delle controparti qualunquistiche, ma dei partner molto vicini ai problemi dell'azienda. Questo costante confronto al massimo livello, che auspichiamo continui anche in futuro, è stato essenziale e ci ha, infatti, dato la possibilità di giudicare, con maggiore coscienza, la perseguibilità di certe nostre attese e di agire quindi con efficacia.

In ogni occasione abbiamo sempre ribadito e ci auguriamo lo facciano anche i nostri successori, che il Gruppo Agenti non è un club di amici del dirigente di turno, ma un organo istituzionale che merita rispetto anche dal lato formale, perché spesso la forma è anche sostanza.

Nei rapporti con i Sindacati di categoria:

come abbiamo già più volte espresso, le decisioni prese dai Sindacati di categoria influiscono profondamente sulla nostra Impresa-Agenzia e solo un'attenta partecipazione alla vita sindacale può influire positivamente sul nostro futuro. Più saremo attenti ai nostri diretti interessi maggiori saranno i risultati. L'attività sindacale non è né un divertimento né uno strumento di protagonismo: è un esercizio molto serio accompagnato da un profondo impegno culturale e morale proteso a far uscire la nostra categoria dall'empasse in cui si trova ultimamente.

I Gruppi Aziendali, sono complementari e non sostitutivi del Sindacato: **sono due elementi coessenziali e ugualmente necessari**. Il Sindacato tratta con le istituzioni (ANIA, ISVAP, Parlamento, Governo, Sindacato dei dipendenti, Consumatori, ecc.) invece i Gruppi trattano con la propria mandante e, oggi più che mai, devono lavorare insieme, in perfetta sintonia, come appunto abbiamo sempre cercato di fare in questi anni di mandato, senza però rinunciare al nostro diritto di critica, che ci compete quando riscontriamo delle inefficienze e dei ritardi. Non possiamo sottacere che attualmente chi Vi parla è fondatore, unitamente ad altri presidenti di importanti Gruppi Agenti e presidenti provinciali SNA, del **movimento di opinione "Coraggio di Cambiare"**. Movimento interno allo SNA, che raccoglie numerosi aderenti, tra i quali, per tante ragioni, molti Agenti delle Generali, che rappresentano l'anima critica della strategia politica conseguita degli attuali vertici sindacali.

Vi ricordiamo che sin da Giugno 2008 il nostro Gruppo diramò un Comunicato Stampa per stigmatizzare e censurare l'inerzia dell'ANIA e quindi anche della nostra mandante, perché non intendeva riprendere la trattativa per il rinnovo dell'Accordo Impresa Agenti, già disdettato dal 2006, mettendo in particolare evidenza e urgenza la questione dell'Istituto della rivalsa per gli Agenti subentranti. Sono trascorsi 2 anni da allora e nulla è successo. Auspichiamo che da questo Congresso esca un accorato grido d'allarme che dica, non solo alla nostra Compagnia, che tanto conta in sede ANIA, ma anche ai nostri Sindacati: **BASTA, NON POSSIAMO PIÙ ATTENDERE. È GIUNTO IL MOMENTO DI AGIRE.**

IL PROBLEMA DELLA RIVALSA

Questo Istituto, che sappiamo essere rimasto invariato dal 10 ottobre 1951, quando appunto venne stipulato l'ANA 1951, ed aver acquistato efficacia erga-omnes per effetto della legge 14 luglio 1958, n° 741 (c.d. Legge Vigorelli), rappresenta uno dei punti cardine nella disciplina del contratto di agenzia di assicurazione, non soltanto per il suo valore economico – in tempi di crisi, ancora più importante per i magri bilanci delle agenzie – ma anche e soprattutto per le difficoltà che sempre più incontra la sua concreta applicazione. Per questo motivo avevamo testualmente scritto al nostro amministratore delegato: *“gestire, per usare un eufemismo, la crisi in cui versa l'istituto della rivalsa è divenuta cosa non più procrastinabile. Vieppiù alla luce del fatto che, anche all'interno della nostra Compagnia si stanno incontrando sempre più agenzie che non riescono più a pagare le rate e difficoltà ad affidare in gestione nuovi appalti, proprio per il peso economico delle rivalse. A buon motivo auspichiamo che le Generali facciano sentire, con determinazione ed efficacia, la propria voce all'interno dell'ANIA, per stigmatizzare il comportamento omissivo nel non voler riprendere le trattative SNA e UNAPASS..... **Lasciare che nuove generazioni agenziali vivano le conseguenze di inerzie non sarebbe leale**”*.

Per questo motivo, nelle more che i Sindacati di categoria si incontrino con l'ANIA, per il rinnovo dell'accordo collettivo di primo livello e per rivedere soprattutto questo istituto, che a ragion veduta, è **diventato vetusto e obsoleto**, e certamente non al passo con la radicale trasformazione occorsa negli anni dal mercato assicurativo, anche in virtù delle novità introdotte dalla “Legge Bersani”, facilmente leggibili nelle stesse pronunce

giurisprudenziali, la Vostra Giunta è intervenuta a livello aziendale per concordare le seguenti agevolazioni:

a) **nell'elevare da 3 a 5 anni, fino al 2015, l'accordo sulle "Brevi Gestioni"**, già in atto da diversi anni e che è un'efficace agevolazione, conquistata dalle precedenti Giunte, di cui siamo stati capaci di mantenere e migliorare nel tempo. Nel 2008 ci sono state 22 agenzie che hanno fatto uso di tale beneficio, mentre nel 2009 le agenzie sono state 17. Ci risulta che siamo gli unici ad usufruirne sul mercato di questo peculiare "salvAgente", invidiato da molti colleghi.

b) **nella sospensione temporanea del 20%** del pagamento della rivalsa dal 1-11-2009 al 31-10-2010, da rinegoziare alla scadenza. Questa facilitazione, in termini finanziari, può corrispondere ad una sensibile diminuzione del tasso di interesse che equivale mediamente a circa 1 > 1,5% (dipende dagli importi ed alle durate) in meno rispetto al vigente 3%;

c) nel prevedere **un provvisorio congelamento e/o rateizzazione più favorevole** secondo le esigenze dell'Agenzia da concordare individualmente col Servizio Commerciale.

Riteniamo doveroso precisare che le suddette opportunità sono valide per tutti gli Agenti senza alcun "patto di fedeltà con l'azienda", cui invece hanno dovuto sottostare altri importanti Gruppi Aziendali. Anche di questo dobbiamo esserne orgogliosi.

IL RIPRISTINO DELLE POLIZZE POLIENNALI

La Vostra Giunta ed il Consiglio Direttivo hanno ribadito in più documenti e con comunicati stampa che **il ritorno alla poliennalità debba rimanere una libera scelta** invitando, tuttavia, ad assumere con durata annuale, anche in funzione del recupero a medio termine della redditività e soprattutto della **"libertà imprenditoriale"** che consegue a un portafoglio annuale.

In un clima pervaso dalla libertà di scelta gli individui possono anche fare scelte sbagliate. Ma è altrettanto vero che **un mondo senza errori sarebbe un mondo senza scelta.**

Fondamentale risulta la capacità degli Agenti e dei loro collaboratori commerciali di resistere alla tentazione proveniente dal preconto, soprattutto in un momento di difficile congiuntura economica come l'attuale e di caduta verticale della redditività agenziale. Due elementi, il preconto e la poliennalità, che limitano l'indipendenza della categoria, elevando di fatto il potere contrattuale della mandante, indebolendo il nostro. Da un lato la durata poliennale avrebbe la prerogativa di fornire una boccata di ossigeno agli scarni bilanci di agenzia, dall'altro finirebbero per danneggiarli in modo irreparabile nel medio-lungo periodo, essendo la collegata provvigione d'incasso del tutto insufficiente a remunerare le attività agenziali. Un portafoglio pluriennale, **che rappresenta di fatto un debito occulto**, anche se differito nel tempo nei confronti della mandante, è difficilmente trasferibile e quindi impone alla clientela una fedeltà artificiale che la stessa comunità europea condanna da tempo. Il problema dei bilanci in rosso delle agenzie non può essere risolto con la reintroduzione delle polizze di durata poliennale che aumentano il cash-flow nell'immediato, ma in prospettiva hanno l'effetto di ridurre drasticamente le provvigioni rinunciando, nel nostro specifico caso, alla **maggiorazione dei 4 punti, pari ad un aumento frontale di circa il 60% delle provvigioni di acquisto**, a partire dalla prima polizza danni retail, di durata annuale, conquistata con l'accordo del 15 novembre 2007. Per questo motivo, la nostra Compagnia, ben conscia del fatto che questo nostro accordo integrativo, che non prevede termini di scadenze o clausole di jus-variandi, in breve tempo comporterà per i loro bilanci un aumento dei costi di distribuzione, ha provato in tutti i modi di modificarlo in pejus, iniziandone a parlare sin dal 28 maggio 2009 durante un incontro

ufficiale con tutta la Giunta. La tenacia e la coerenza, in primis del Vostro presidente che a luglio 2009 venne convocato individualmente per cercare di essere persuaso e quindi della Vostra Giunta, appoggiata dalla profonda compattezza del Consiglio Direttivo, **hanno impedito il rigoroso tentativo di ridurci del 50% la nostra maggiorazione offrendoci solo due punti di aumento.**

Questo deve essere un motivo di orgoglio per la nostra associazione. Sia solo detto, che, purtroppo, altri Gruppi Agenti, appartenenti anche al nostro medesimo Gruppo Finanziario, meno fortunati del nostro, sono stati costretti a dover rivedere gli accordi trovando altri compromessi, ed alcuni di questi, contemplanò “patti di fedeltà” o differenze di trattamento tra mono o plurimandato.

Detto questo quello che merita menzione è la profonda capacità fatta propria dal Gruppo Agenti Generali lungo questi otto anni di aver saputo tradurre anche l'ideologia del sindacato in fatti concreti, seppure con le più normali difficoltà di confronto occorse con il management della Compagnia. Possiamo allora dire che il GAA GENERALI, ancor una volta, riesce a dimostrare un vero spirito sindacale, e continua a confermarsi un modello di riferimento, detenendo il maggior numero degli iscritti allo SNA, nonostante le varie illazioni che vengono fatte artificialmente girare nei corridoi prima, durante e dopo i Congressi elettivi del Sindacato. Gli Agenti delle Generali che frequentano gli ambienti sindacali spesso si sentono additati come filo-Compagnia o addirittura, come “infiltrati dell'ANIA”. Ma i fatti hanno dimostrato che, mentre chi Vi parla è ancora in prima linea a difendere gli interessi della categoria “qualcun altro” è passato all'altra “sponda”. Bene ha fatto allora, il nostro Consiglio Direttivo a tutelare l'immagine degli Agenti delle Generali.

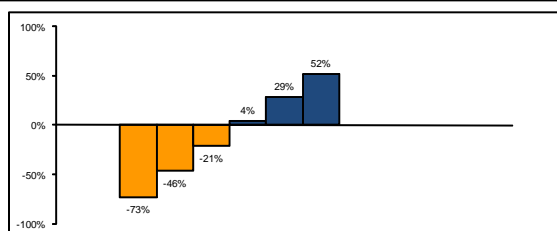
Gli esperti affermano che molto del nostro tempo lo passiamo a insinuare, parlare, criticare. Ma non è un'occupazione solo nefasta. Molti studi rivalutano il pettegolezzo come collante sociale e mezzo indispensabile di comunicazione. **È controinformazione quotidiana.** D'altra parte, è vero anche che occuparsi troppo palesemente degli affari altrui produce emarginazione e perdita di credibilità. Critichiamo gli altri per mostrarci superiori alle loro manchevolezze, reali e presunte. Il pettegolezzo lo si giudica immorale per le Sue modalità di trasmissione, **che non prevedono difesa per gli imputati.**

PUNTO D'EQUILIBRIO polizze

INFORTUNI 1° rischio

DURATA media 6 ANNI	Provvigioni PRECONTATE 6,30% x 6 = 37,80%	Provvigioni RICORRENTI 10,30%	DIFFERENZA
1	378.00	103.00	-73%
2	389.34	209.09	-46%
3	401.02	318.36	-21%
4	413.05	430.91	4%
5	425.44	546.84	29%
6	438.21	666.25	52%

Premio Euro 1.000,00 Ipotesi tasso interesse 3% DATA 30-Nov-07



LEGENDA

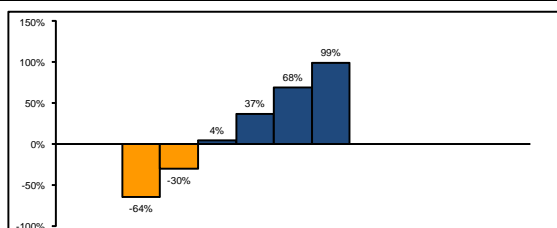
- 1° anno
- 2° anno
- 3° anno
- 4° anno
- 5° anno
- 6° anno

PUNTO D'EQUILIBRIO polizze

INCENDI Industriali

DURATA media 6 ANNI	Provvigioni PRECONTATE 3,5% x 6 = 21%	Provvigioni RICORRENTI 7,5%	DIFFERENZA
1	210.00	75.00	-64%
2	216.30	152.25	-30%
3	222.79	231.82	4%
4	229.47	313.77	37%
5	236.36	398.19	68%
6	243.45	485.13	99%

Premio Euro 1.000,00 Ipotesi tasso interesse 3% DATA 30-Nov-07

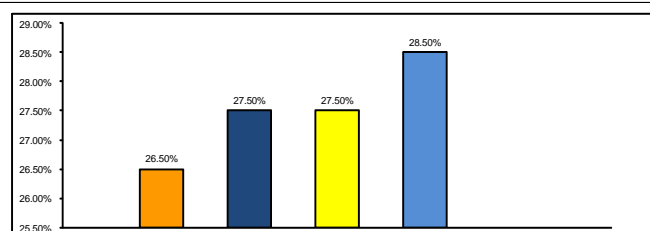


LEGENDA

- 1° anno
- 2° anno
- 3° anno
- 4° anno
- 5° anno
- 6° anno

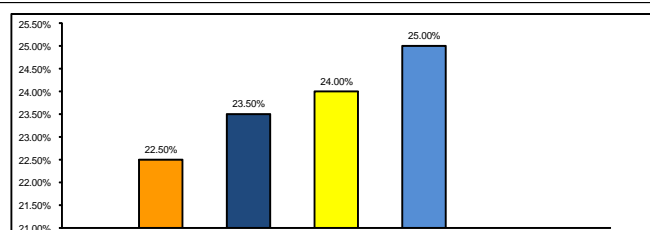
GENERALI - Regime provvigionale					Ramo INCENDI - R.O.				
AGENZIA	PROVVIGIONI			inc acq	TOTALE	con eventuale BROKER	TOTALE	con eventuale *SOSTEGNO	TOTALE
	INCASSO	ACQUISTO	RICORRENTI						
PRINCIPALE con VECCHIO Capitolato	12%	7%	4%	57%	23%	2%	25.0%	1.5%	26.50%
PRINCIPALE con NUOVO Capitolato	10%	7%	4%	57%	21%	4%	25.0%	2.5%	27.50%
di CITTA' con VECCHIO Capitolato	12%	10%	4%	40%	26%	0%	26.0%	1.5%	27.50%
di CITTA' con NUOVO Capitolato	10%	10%	4%	40%	24%	2%	26.0%	2.5%	28.50%
Per PREMI finiti fino a Euro 9.168,00					*Aumento incasso su tutto portaf. Retail		DATA 30-Nov-07		

LEGENDA	
■	PRINCIPALE con VECCHIO Capitolato
■	PRINCIPALE con NUOVO Capitolato
■	di CITTA' con VECCHIO Capitolato
■	di CITTA' con NUOVO Capitolato



GENERALI - Regime provvigionale					Ramo INCENDI - R.I.				
AGENZIA	PROVVIGIONI			inc acq	TOTALE	con eventuale BROKER	TOTALE	con eventuale *SOSTEGNO	TOTALE
	INCASSO	ACQUISTO	RICORRENTI						
PRINCIPALE con VECCHIO Capitolato	12%	3.5%	4%	114%	19.5%	1.5%	21.0%	1.5%	22.50%
PRINCIPALE con NUOVO Capitolato	10%	3.5%	4%	114%	17.5%	3.5%	21.0%	2.5%	23.50%
di CITTA' con VECCHIO Capitolato	12%	6.5%	4%	62%	22.5%	0%	22.5%	1.5%	24.00%
di CITTA' con NUOVO Capitolato	10%	6.5%	4%	62%	20.5%	2.0%	22.5%	2.5%	25.00%
Per PREMI finiti fino a Euro 9.168,00					*Aumento incasso su tutto portaf. Retail		DATA 30-Nov-07		

LEGENDA	
■	PRINCIPALE con VECCHIO Capitolato
■	PRINCIPALE con NUOVO Capitolato
■	di CITTA' con VECCHIO Capitolato
■	di CITTA' con NUOVO Capitolato

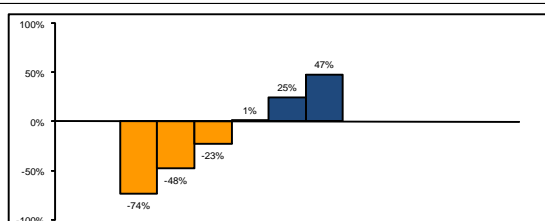


PUNTO D'EQUILIBRIO polizze

INCENDI Ordinari

DURATA media 6 ANNI	Provvigioni PRECONTATE 7% x 6 = 42%	Provvigioni RICORRENTI 11%	DIFFERENZA
1	420.00	111.00	-74%
2	432.60	225.33	-48%
3	445.58	343.09	-23%
4	458.95	464.38	1%
5	472.71	589.31	25%
6	486.90	717.99	47%

Premio Euro 1.000,00 Ipotesi tasso interesse 3% DATA 30-Nov-07



LEGENDA

1° anno
2° anno
3° anno
4° anno
5° anno
6° anno

MINI TEAM E RISTRUTTURAZIONE DEL MODELLO AGENZIALE

Ogni atto compiuto dal nostro Gruppo Agenti in questi ultimi anni, è sempre stato responsabilmente indirizzato a coinvolgere le Compagnie nel tentativo di innovare comportamenti, strutture, funzionalità di un modello operativo della rete agenziale che possa stare sul mercato, sempre più affollato ed agguerrito, con adeguata redditività. Abbiamo sottolineato come le Agenzie, **debbono essere soggetti autonomi che si reggono su delle basi economiche sostenibili** provvisti di progetti di espansione concreti e duraturi per permettere lo svolgimento di una serena e profittevole attività professionale da parte dei colleghi.

Ma il nostro grido di allarme, purtroppo, non sempre viene ascoltato dai nostri manager, i quali, pur ben consapevoli che IMPOVERIRE sempre di più la rete agenziale è una strategia errata, continuavano, in alcuni casi, a creare nuovi appalti al limite della sopravvivenza. Noi abbiamo con determinazione dimostrato che alla costituzione del nuovo appalto, a prescindere dalla dimensione (grande, media o piccola agenzia) ci debba essere un portafoglio minimo tale per cui con le provvigioni di incasso maturande, al netto di cessioni di portafoglio, possano, almeno, essere coperte TUTTE le spese di gestione (affitto, impiegate, utenze, rivalsa, provvigioni a terzi, ecc), in modo che le provvigioni di acquisto e relativi incentivi, frutto di un proficuo lavoro di incremento produttivo, diventino a loro volta reddito per la Società Agenziale, in base ai risultati ottenuti.

Al contrario, creare degli appalti, che sin dal primo anno rischiano di andare in rosso e che hanno come **unica speranza di reddito l'incentivo legato, tra l'altro a target sempre più elevati, diventa deleterio, masochistico e rischioso anche per la stessa Compagnia.**

In tal senso, seppure pleonastico ricordarlo, la Vostra Giunta, con la tenacia di sempre, ha continuato a confrontarsi con la Compagnia per ottenere **“concreti segnali di sostegno per tutte le agenzie, con particolare attenzione per quelle realtà che si trovano in un pesante stato di sofferenza”**. A tal proposito invitiamo i colleghi che vivono situazioni economicamente difficili e particolari, a richiedere l'intervento del Gruppo, in forma preventiva e propositiva, in modo da tentare, nel rispetto dei ruoli, di risolvere la situazione, insieme ai preposti organi direzionali, in tempo utile. Oggi purtroppo, l'associato si rivolge al Gruppo quando la sua “patologia”, semmai iniziata diversi anni prima, è ormai allo stato terminale e diventa sempre più difficile curarla. Inoltre, bisogna tenere ben presente che le soluzioni non sono facili da trovare. Ad esempio gli accorpamenti per essere realizzati devono trovare il consenso di tutte le parti in causa e questo non sempre avviene, a causa della nostra cultura ancora troppo individualista.

A buon motivo abbiamo ritenuto utile e importante costituire un **“mini-team”** preposto all'analisi dei 32 appalti che si sono rivolti al Gruppo per evidenziare le proprie gravi criticità.

Il tavolo è composto da rappresentanti della G.A.A. e un'equipe interfunzionale della Compagnia, con l'obiettivo di:

- analizzare in **forma strutturata le dinamiche** all'origine di tali difficoltà
- individuare **azioni di supporto** da proporre agli Appalti

Analisi quantitativa

Predisposizione di un **nuovo report su base quadriennale** che a partire dalle grandezze che caratterizzano l'appalto (clienti, portafoglio, forza vendita) consente l'analisi del **reddito disponibile**

Emolumenti Agenziali (*Analisi su dati di Compagnia*) – Costi Agenziali (*Analisi su dati di Agenzia*) = Reddito Agenziale

Valutazione qualitativa

Incontri periodici del Mini Team per:

- **analisi delle casistiche**
- **identificazione degli interventi**
- **roll-out degli interventi identificati**
- **monitoraggio degli interventi effettuati**

AGENZIE IN DIFFICOLTÀ

30°
CONGRESSO

GRUPPO AGENTI
DELLE ASSICURAZIONI GENERALI

RICCIONE
10-12 GIUGNO 2010

Mini Team Agenzie in difficoltà

- ❑ Nel corso del 2009 alcune Agenzie hanno manifestato **difficoltà** nella **gestione economica** dell'appalto
- ❑ A maggio 2009 è stato **istituito un "Mini Team"** composto da rappresentanti della G.A.A. e un'equipe interfunzionale della Compagnia, con l'obiettivo di:
 - analizzare in **forma strutturata** le **dinamiche** all'origine di tali difficoltà
 - individuare **azioni di supporto** da proporre agli Appalti

Analisi quantitativa

Predisposizione di un **nuovo report** su **base quadriennale** che a partire dalle grandezze che caratterizzano l'appalto (clienti, portafoglio, forza vendita) consente l'analisi del **reddito disponibile**

Emolumenti
Agenziali

Analisi su dati
di Compagnia



Costi Agenziali



Analisi su dati
di Agenzia

Reddito Agenziale
Disponibile

Valutazione qualitativa

Incontri periodici del Mini Team per:

- **analisi delle casistiche**
- **identificazione degli interventi**
- **roll-out degli interventi identificati**
- **monitoraggio degli interventi effettuati**

Fonte: Laboratorio Previdenza Assistenza ed Assicurazioni

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

30°
CONGRESSO

GRUPPO AGENTI
DELLE ASSICURAZIONI GENERALI

RICCIONE
10-12 GIUGNO 2010

Mini Team Agenzie in difficoltà

Dall'apertura dei lavori si sono tenuti:

- **7 incontri** del Mini Team
- **9 incontri** individuali tra esponenti del Mini Team con gli agenti interessati

Agenzie coinvolte

32 segnalazioni



29^{*} agenzie
prese in carico



5^{**} casi
rimandati

5 casi in
corso di
soluzione

5 casi in
monitoraggio

14 casi
chiusi

* 3 Agenzie sono state ritirate dal Tavolo di Lavoro dopo la prima segnalazione
** Verranno trattati in seguito in quanto non presentano elementi di elevata criticità

Interventi

- Interventi strutturali per la razionalizzazione dell'organizzazione agenziale (es. cambio locali, meccanizzazione subagenzie, ridimensionamento struttura amministrativa) o della compagine sociale
- Interventi di rinforzo della rete dei collaboratori e degli OP
- In taluni casi gli interventi di cui sopra sono stati accompagnati da azioni di sostegno quali agevolazioni sulla rivalsa, contributi o incentivazioni straordinarie

Fonte: Laboratorio Previdenza Assistenza ed Assicurazioni

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

Doveroso è poi non perdere di vista il fatto che abbiamo condiviso con il “Servizio Commerciale” che nella costituzione dei **nuovi appalti venga tenuta in debita considerazione la “redditività prospettica”** degli stessi, mettendo a disposizione preventivamente, in modo trasparente, un format per la raccolta dei dati necessari a valutare con cognizione di causa la decisione da prendere.

Contestualmente siamo alquanto realisti e non ci siamo mai illusi di possedere “uno scettro stregato” o di fare prodigi, come qualcuno ci ha chiesto, per far sparire con un colpo di bacchetta metodi, culture e mentalità utilizzati da decenni dalla nostra Compagnia ampiamente diffuse e radicate grazie, anche, alla nostra **eccessiva fiducia che spesso offriamo incondizionatamente ai preposti direzionali.**

Ma oltre alle indubbe responsabilità oggettive della Compagnia o del Gruppo, a livello soggettivo siamo certi che la colpa è sempre degli altri? Oppure abbiamo qualcosa da rimbrottarci individualmente?

Su questi quesiti è giusto che ognuno di noi si confronti con la propria coscienza e faccia qualche riflessione in merito perché l’auto-critica fa sempre bene. **Dubitare di se stessi è il primo segno d'intelligenza.** È facile sentirsi vittima delle circostanze, perché in questo modo si può attribuire la responsabilità della propria spiacevole situazione agli altri. Ma dare la colpa agli altri non è di nessuno aiuto. **Soltanto quando smetteremo di farlo, prenderemo in mano la nostra vita.** Questa decisione è già l’inizio di uno sviluppo migliore.

NUOVA EDIZIONE AGGIORNATA del “VADEMECUM”

Logicamente oltre che ristrutturare il modello di agenzia è fondamentale e prioritario rinnovare il **modello di Agente delle Generali**, il quale ha delle peculiarità omogenee che lo contraddistinguono dal resto dagli Agenti operanti sul nostro mercato. Infatti, da una indagine tramite questionari inviati ad un significativo campione di nostri colleghi, è palesemente emerso che l’Agente delle Generali, grazie alla carriera tutta in seno alla stessa azienda, **è assai fidelizzato**, inoltre è prevalentemente un “Agente-venditore vita”. Questa tipicità, che fino a ieri era un punto di forza, oggi è un nostro punto di debolezza, perché in un mercato come il nostro è necessario diventare Agente-imprenditore, ma per far ciò ci vuole un salto di qualità e noi dovremo lavorare assiduamente per raggiungere questo obiettivo, iniziando un percorso culturale al nostro interno che certamente nel futuro porterà i colleghi, soprattutto i più giovani, ad avere maggior consapevolezza ed autorevolezza. Il percorso culturale è stato certamente integrato dalla costante rassegna stampa specializzata che quotidianamente arriva da oltre 6 anni in ogni agenzia via posta elettronica. Infine, auspichiamo che la nuova edizione aggiornata del nostro **vademecum**, nato nel 2004 e attualizzato a gennaio 2010, pubblicato sul nostro sito web dallo scorso dicembre e la cui versione cartacea avete trovato nella Vostra borsa, che ha riscosso un notevole successo ed apprezzamento dagli altri Gruppi Aziendali e anche dalla stampa del settore e dalle altre associazioni di categoria, rappresenta un momento di studio e di riflessione sulla professione. Per questo motivo avevamo inviato in anteprima una copia della nuova edizione alla nostra Direzione Commerciale invitandoli a farla leggere alla loro network-governance, prima di costituire nuovi appalti. La loro risposta, ahinoi, è stata invece una lettera firmata anche dall’amministratore delegato dott. Perissinotto, consegnatami personalmente brevi-manu, con la quale il sottoscritto **veniva formalmente diffidato dalla pubblicazione, poiché, a loro dire, conteneva notizie riservate.** Una diffida, che come potete immaginare è stata fermamente restituita al mittente, e che

quindi, dopo alcune brevi formali modifiche del testo, il vademecum ha trovato anche il consenso della Compagnia.

CRISI REDDITIVITÀ e GIOVANI AGENTI

Adesso ci **rivolgiamo soprattutto ai giovani Agenti**, che rappresentano il futuro della nostra professione e della nostra associazione, leggendo un estratto della prefazione del vademecum, per cercare di analizzare con lucida razionalità la realtà che stiamo vivendo e quanto un Gruppo Agenti può fare per recuperare la redditività dell'impresa-agenzia, senza creare facili attese o generare sterili pretese.

Questi tre anni di mandato trascorsi dopo Ostuni, hanno sicuramente contrassegnato la storia della nostra categoria. Il codice delle assicurazioni, gli interventi dell'Isvap di normazione secondaria, il risarcimento diretto, la legge Bersani, il più recente ritorno alla poliennalità e non ultimo l'accelerazione imposta dalla crisi al contesto normativo e regolamentare europeo che ha impresso con Solvency II, sono solo alcuni degli interventi legislativi che, direttamente e indirettamente, hanno, da soli, toccato alle fondamenta l'organizzazione e la redditività delle nostre agenzie generando non poche ansie e preoccupazioni.

La forza dirompente dei recenti eventi finanziari, che ha colorato di tinte fosche gli esercizi di questi ultimi anni, laddove è stata data riprova che anche società di primaria rilevanza possono fallire, ha poi contribuito a rimettere in discussione la stessa esistenza della professione agenziale impattando pesantemente sulle nostre economie di scala e sulle politiche di remunerazione.

Indubbiamente tutti gli elementi, esogeni ed endogeni, che sono intervenuti intaccando alla base la professione agenziale, hanno creato non poche criticità nell'ambito delle nostre strutture, come in quello delle stesse nostre compagnie, con altrettanti indesiderati contraccolpi sui rispettivi modelli organizzativi ed economici.

È quindi scontato sottolineare che questa situazione **coinvolge gli interessi di tutta la categoria**, e non solo quelli di noi Agenti delle Generali, ma sicuramente è nel nostro ruolo cercare di contenere al massimo gli effetti distorsivi e deleteri che sono derivati alle nostre imprese-agenzie da questo rivolgimento economico-normativo.

Particolare attenzione abbiamo cercato di **rivolgere ai colleghi più giovani di età e di mandato** che, forse in maniera più massiccia, patiscono gli effetti del cambiamento; vuoi perché più inesperti, vuoi perché inseriti su appalti con redditività molto ridotta e che i nuovi eventi hanno ulteriormente depauperato.

Ci sembra però giusto ritornare su un argomento che ci è particolarmente caro, e che riguarda la corretta coscienza del ruolo che ciascuno di noi Agenti dovrebbe avere e che indubbiamente ci consentirebbe di conservare quel giusto senso critico rispetto alle scelte aziendali.

Abbiamo già più volte esternato la convinzione che **“il mandato debba essere proposto con maggiore trasparenza ed accettato con maggiore consapevolezza”**, perché oggi più che mai svolgere la professione agenziale è difficile e carica di responsabilità.

Spontanea a questo punto è una digressione sulla necessità di richiamare una maggiore partecipazione da parte dei giovani alle nostre assemblee di zona.

Diventa quindi essenziale essere parte attiva del processo di crescita e di tutela della professione sin dai primi passi dei nostri appalti e, ove sia possibile, ancor prima che gli stessi siano compiuti con la competenza e l'autorevolezza dettate dalla conoscenza dei fatti e delle realtà che ci interessano.

Fare l'Agente non è la stessa cosa che fare il produttore.

Ci sono responsabilità legali ed economiche che non possiamo demandare ad altri. Ci sono soci che non si cambiano come i vestiti. Ci sono famiglie che dipendono dalla redditività delle nostre agenzie. Tutto questo va affrontato con la giusta coscienza, assumendosi in proprio la responsabilità di "scegliere" e non di subire. Come abbiamo già scritto, ricordiamo che **"Agente è il participio presente del verbo "AGIRE". La nostra mission, quindi, è l'azione.**

Nell'ottica di fare cultura, abbiamo già evidenziato più volte, quali sono, secondo gli esperti, le azioni necessarie che devono attuare entrambi le parti, Compagnia e Agente, per un recupero della redditività.

Quello che "deve fare l'impresa" è esattamente quello che stiamo assiduamente richiedendo alla Compagnia e dobbiamo batterci per ottenerlo. L'azione che "deve fare l'Agente" deve essere compiuta individualmente. Diventa deleterio e poco responsabile credere che il Gruppo o la Compagnia, possano risolvere tutti i nostri problemi. Gruppo e Compagnia hanno invece il dovere di ricercare e consegnare gli strumenti per migliorare la redditività, per far sì che gli obiettivi, se pur ambiziosi, possano essere raggiunti, ma nessuno potrà mai sostituirsi alla propria professionalità e alla propria imprenditorialità.

Le menti sono come il paracadute, funzionano bene solo se sono aperte. Soltanto un Agente libero di scegliere il proprio orientamento professionale può infatti spezzare le catene culturali ed economiche che lo tengono legato alle imprese e considerarsi così un vero imprenditore.

I RISULTATI DELLE TRATTATIVE DELLA GIUNTA E DELLE COMMISSIONI

Passiamo ora a esaminare, come sempre, il lavoro svolto, dalla vostra Giunta, dalle commissioni e dai gruppi di lavoro, lungo questi ultimi 3 anni, certamente i più ardui della nostra carriera professionale, **che ha coinvolto l'intero settore.** In questi periodo è successo di TUTTO, come la "tempesta perfetta", in cui ognuno ha congiurato contro la nostra professione: MERCATO, ANIA, ISVAP e ISTITUZIONI.

A tal proposito ricordo che un'associazione di categoria per poter ottenere un risultato dispone unicamente di 3 strumenti:

- 1. NEGOZIAZIONE;**
- 2. AZIONE LEGISLATIVA E GIUDIZIARIA;**
- 3. MOBILITAZIONE**

Certamente, in questi 8 anni di mandato, abbiamo sinora cercato di utilizzare prevalentemente la NEGOZIAZIONE, perché questa è sempre stata la strategia dettata dai nostri vari congressi, anche se in alcuni casi abbiamo unicamente "minacciato" di ricorrere anche alla mobilitazione o all'azione legale. **Il dibattito di questo congresso, ovviamente, dovrà confermare se la nuova Giunta dovrà continuare questa strategia o cambiarla.**

Negoziare è il mezzo con cui le persone gestiscono le divergenze e significa ricercare un accordo reciproco attraverso il dialogo. Nello spagnolo moderno *negocios* significa business. Fare business con un'azienda che aveva fruttuosi utili, come è stata la nostra fino al 2006, era certamente meno complicato di **fare business in questi ultimi tre anni, in cui i bilanci sono stati involutivi.**

Non c'è negoziazione, che non generi tensioni o conflitti. Ecco perché occorre apprendere anche la disciplina dell'arte della gestione degli stati d'animo e del conflitto che, lasciatecelo dire, è una tecnica che non si arriva a praticare facilmente. Quando Ti trovi ogni giorno a trattare con la altezzosità e la protervia che appartiene ad alcuni nostri dirigenti, credetemi ci vuole molta esperienza e soprattutto tanta competenza.

Analizziamo insieme la strada da noi percorsa:

Innanzitutto è importante ricordare che il 12 giugno 2007, vale a dire appena due giorni dopo la fine del Congresso di Ostuni, la Giunta Esecutiva era stata urgentemente convocata a Mogliano per incontrarsi con l'amministratore delegato dr. Perissinotto, con il direttore generale dr. Agrusti e con il nostro allora vicedirettore generale Sig. Cominelli, che oggi è ritornato a far parte della nostra categoria. In quell'occasione confermammo la nostra piena disponibilità a iniziare da subito una fattiva collaborazione per cercare di risolvere **"insieme"** le problematiche conseguenti alle novità legislative e le altre numerose questioni emerse in assemblea, in accordo, comunque, con la mozione congressuale.

NUOVI ADEMPIMENTI ISVAP

Successivamente, la Vostra Giunta Esecutiva, il giorno 21 giugno 2007 si è incontrata con diversi altri manager a Mogliano, per affrontare le numerose urgenze relative ai nuovi adempimenti ISVAP che decorrevano dal 1 luglio 2007.

Alla fine di un'intera ed intensa giornata di lavoro, terminata in tarda serata, avevamo formulato alla Compagnia una serie di richieste finalizzate ad attenuare l'oneroso impatto che ricadeva sulle agenzie sui seguenti punti:

- 1) **divieto incassi in contanti;**
- 2) **adeguatezza e modelli 7A e 7B;**
- 3) **pagamento effettuato tramite Broker;**
- 4) **formazione obbligatoria**

che, come a Voi noto, si sono tempestivamente risolti.

Inoltre, sempre lo stesso giorno, avevamo istituito dei tavoli di lavoro che a breve, almeno ci auspicavamo, dovevano portare ad una comune soluzione, relativamente a:

- **storni su provvigioni precontate**
- **indennità sui montepremi**
- **risarcimento diretto;**
- **nuovo sistema di remunerazione nei rami danni (provvigioni ricorrenti);**
- **avvisi di scadenza;**
- **riunificazione contabile vita e danni** (progetto Treasury)

ACCORDO INTEGRATIVO POST-BERSANI

Dopo circa tre mesi di una lunga ed estenuante trattativa iniziata a Mogliano col vicedirettore generale e ampiamente discussa il 25 settembre nella sede storica di Trieste, in prima persona, da chi Vi parla, dall'amm. deleg. dr. Perissinotto e dal CFO dr. Agrusti, e conclusasi il 26 settembre 2007 nei maestosi uffici delle Procuratie Vecchie in Piazza San Marco a Venezia, fu siglato il famoso accordo che rimarrà nella nostra storia.

Come tutti ricorderete i termini dell'accordo erano i seguenti:

- **monetizzazione per l'Indennizzo Diretto**
- **calcolo dell'indennità dovuta sui montepremi**
- **indenne dagli storni dei contratti per disdetta**

Vi ricordo che successivamente alla sottoscrizione dell'accordo, **che ha sconvolto l'intero mercato** e per questo ebbe anche una grande risonanza su tutta la stampa nazionale, scrissi una lettera a TUTTI VOI che recitava testualmente: „sento il bisogno di ricordare ad ognuno di Voi che questo risultato, che comporterà un importante ritorno economico in tutte le agenzie (e che rimarrà prolungato nel tempo a secondo della durata residua delle polizze poliennali che abbiamo nei rispettivi portafogli agenziali) **senza alcun rischio che ci venga in seguito addebitato**, è frutto soprattutto dell'ampio consenso che avete espresso al sottoscritto a Ostuni..... Mi auspico che la Vostra fiducia sia stata equamente ripagata, anche se sono ben consapevole che altre sfide, ancora più importanti ci attendono, primo tra tutti, il nuovo sistema di remunerazione danni con provvigioni ricorrenti”

Dopo quella lettera il cellulare e la posta, ordinaria ed elettronica, del sottoscritto vennero interamente intasate da numerosi attestati di ringraziamento e riconoscimento, di cui alcuni di questi sono custoditi orgogliosamente e gelosamente tra i miei ricordi più cari. Sono tutti molto generosi e alcuni contengono messaggi veramente penetranti, tali che ancor oggi, se li rileggo, mi commuovo tantissimo. Per non voler scontentare nessuno mi permetto di citare solo quello inviatomi dall'amico Roberto Cecchini, allora presidente del Comitato dei Presidenti dei Gruppi Aziendali, mentre gli altri, li trovate pubblicate in calce alla relazione.

5 ottobre 2007- Mi unisco, compiaciuto, alle congratulazioni che ti sono sicuramente pervenute da molti altri Presidenti di Gaa. Non ti nascondo, caro Vincenzo, che guardo ai risultati da te conseguiti non solo con la dovuta ammirazione ma anche con una punta di invidia per avere tu, nelle Generali, un interlocutore illuminato! La Milano, purtroppo, è altra cosa, soprattutto potendo contare su una rete di 1400 Agenti divisi in 4 Gruppi.....Complimenti vivissimi ed un fraterno abbraccio da Roberto Cecchini - Presidente del comitato dei presidenti dei Gruppi Aziendali.

NUOVO IMPIANTO DI REMUNERAZIONE DANNI

Il 30 novembre 2007 il Consiglio Direttivo apprezzò e condivise il lavoro svolto e approvò il nuovo **“impianto di remunerazione danni”** definito dalla Giunta Esecutiva, coadiuvata dalla fondamentale consulenza di “Iama Consulting” e dalla commissione tecnica.

L'approvazione era stata confermata anche dalle varie assemblee di zona che si erano riunite in quei giorni, le quali espressero grande elogio per la conclusione della negoziazione ad eccezione di solo tre zone che, invece, avevano manifestato preoccupazione e contestazione, probabilmente, come ci era stato riferito, a causa di un'informazione poco chiara o di una non corretta interpretazione di alcune norme. In una di queste zone, addirittura, almeno così ci era stato riportato, ancor prima che venissero proiettate tutte le slide presentate da IAMA, e senza neanche far terminare la relazione del rappresentante, è stato disapprovato il “nuovo impianto di remunerazione” ante tempo per puro partito preso.

In ogni modo, ringraziamo ugualmente i colleghi che hanno espresso critiche sull'operato della Giunta perché questo fa molto riflettere sul fatto, già più volte emerso in altre occasioni, per cui non è sempre cosa agevole per l'organo Esecutivo farsi portatore degli interessi di una categoria come la nostra, **particolarmente eterogenea ed individualista**,

senza generare, nostro malgrado, malumori da parte di qualche associato; soprattutto quando si tratta un argomento come quello del **“nuovo sistema di retribuzione nei rami danni”** che, andando a toccare la nostra futura redditività è foriero, ovviamente, di ansie e inquietudini in tutti noi. In particolare in colui che veste la carica di “presidente”, al quale spetta la responsabilità dell’intera nostra associazione e che con sincera passione e onestà, **persegue il solo scopo di difendere i diritti degli Agenti d’assicurazione, e in particolare dei più deboli.**

Ricordiamo a tutti che l’ipotesi di accordo da Noi definito con la Compagnia non era e non poteva essere, il **“nostro libro dei sogni”**, come forse qualcuno auspicava, ma bensì la sintesi di una lunga e difficile trattativa durata oltre 3 mesi, che ha messo insieme, contemperandoli, gli interessi della nostra categoria e della nostra mandante.

Muovendo poi da una comparazione condotta con gli accordi di altri Gruppi Agenti, vorremmo rimarcare, ancora una volta, quegli elementi distintivi e caratterizzanti che rendono unico il nostro accordo. In particolare:

- l’incremento di 4 punti della provvigione di acquisto ricorrente equivale ad un **aumento frontale delle provvigioni di acquisto del 57>114% in modo permanente**, per tutte le agenzie e senza alcun vincolo di produzione;
- **“doppio binario”, fino a € 7.500 imponibili** (elevato a € 20.000 per le multirischio), anche in presenza di Broker;
- mantenere indenne le agenzie dalla rifusione provvigionale in caso di rescissione di polizza pluriennale **stipulata da almeno tre anni da un subAgente;**
- **incentivo di fidelizzazione** (+ 6 punti) su polizze danni con premi annuali di oltre € 7.500;
- **incentivo di sostegno** pari all’1,5>2.5% sull’incasso retail a 160 agenzie con elevata incidenza delle provvigioni precontate;
- fondo costituito dalla Compagnia di € 1.000.000 per ciascuno degli esercizi 2008 - 2009 - 2010, per intercettare i **SUBAGENTI professionisti dalla concorrenza;**
- non è stato richiesto alcun **“patto di fedeltà” o di rinuncia al plurimandato.**

In conclusione, se guardassimo al nostro accordo nella sua interezza, compreso quanto già raggiunto il 27 settembre 2007, e lo confrontassimo con quelli definiti dagli altri “Gruppi Agenti”, dovremmo unanimemente considerarlo, con orgoglio, alla stregua di **“risultato eccellente e il migliore in assoluto”**, che ancora oggi è in pieno vigore, nonostante la legge Bersani sia stata modificata. Questo non lo diciamo Noi, ma lo affermano in tanti, a partire dagli esperti del settore, fino a giungere ai Sindacati, passando per la stampa e il giudizio degli altri Gruppi Agenti che, non dimentichiamolo, ci indicano come un punto di riferimento e un modello da imitare. **Di ciò ne dobbiamo essere giustamente compiaciuti TUTTI.**

Oggi, dopo solo 2 anni e mezzo circa dalla formalizzazione dei suddetti accordi, ognuno di Noi è in grado di quantificare l’importante ritorno economico che questi risultati hanno comportato alla nostra redditività e che ovviamente, si protrarrà nel tempo. Riteniamo questo esito sia una grande soddisfazione per il Gruppo Agenti Generali, e tutto ciò non appartiene a valori del passato, come “qualcuno” cerca di attribuire riduttivamente, ma incide notevolmente sulla redditività attuale e soprattutto, come anzi detto, una volta andata a regime la remunerazione ricorrente, **si avrà un sensibile aumento della redditività futura delle agenzie.**

Nell'ultimo triennio l'attività della Giunta e della commissione danni è proseguita con un confronto diretto e continuo con la segreteria tecnica della Compagnia allo scopo di individuare un nuovo sistema di incentivazione e nuove iniziative e/o prodotti che ci permettessero di continuare nello sviluppo dei rami danni.

Nuovo Sistema di Incentivazione Danni

Nel 2008 abbiamo ridiscusso tutto il sistema di incentivazione dei rami danni modificando i seguenti punti:

- tutti i premi delle polizze oggetto di budget sono stati computati al 100% qualunque fosse la durata contrattuale, abrogando il sovracomputo del 300% per quelle poliennali;
- tutti i target precedentemente stabiliti, sono stati riportati al 100% con la conseguente diminuzione rispetto ai computi in decimi e/o sovracomputi in vigore in quel momento;
- vengono istituiti tre incentivi:
 - 1) sulla produzione
 - 2) sugli incassi retail
 - 3) conto economico generale

l'incentivo sulla produzione veniva corrisposto in base ai premi e non più sulle provvigioni.

Nuovi prodotti, sono stati aggiornati i seguenti:

Generattività, Sei in sicurezza; Sei in salute; RC professionale “Architetti e Ingegneri”.

Polizze Danni da riformare: nel secondo trimestre dell'anno in corso abbiamo avuto a disposizione un bacino di 52.456 polizze oggetto di iniziative di riforma (Incendio, Furto, RC Diversi, Infortuni e Malattie) in quanto:

- sono prodotti fuori gamma
- non sono più adeguate alle esigenze dei Clienti.

Presto avremo la nuova copertura rischio **terremoto** in abbinata a Sei A Casa e GenerAttività.

Per quanto riguarda **l'RC Auto** è ben noto a tutti che in questo contesto risente della situazione generale: la crisi dell'auto, con il calo delle immatricolazioni di nuove autovetture, non può non incidere negativamente sul fatturato assicurativo della Compagnia e delle nostre Agenzie. Si registra, inoltre, una perdita negli andamenti tecnici, determinata da un incremento della sinistrosità e dal calo delle rendite finanziarie delle riserve. Tutto questo, ovviamente, sta comportando un aumento vertiginoso delle tariffe, non solo da parte delle Generali, ma dell'intero mercato. Nonostante ciò, a casa nostra, è iniziata, da parte degli Ispettori dell'organizzazione produttiva, dipendenti della Compagnia, la possibilità di acquisire i contratti relativamente all'iniziativa “Autoconveniente” e per le autovetture dotate di impianto satellitare.

Polizze di Gruppo:

la polizza collettiva caso morte è stata rivista, con diminuzione del premio pro capite pari all'8%.

Le altre polizze saranno oggetto a breve di rivisitazione con appuntamenti prefissati.

PROGETTO LINEA VERDE

Questo progetto, inserito nel piano triennale di Gruppo prevedeva il passaggio di tutto il Ramo Grandine da Assicurazioni Generali alla controllata Fata Assicurazione Danni con notevoli implicazioni sia sotto l'aspetto tecnico che di gestione mandati.

Per quanto attiene la gestione mandati è stata garantita da Fata l'anzianità pregressa prevista dal mandato originario con Generali e agli Agenti che ne hanno fatto richiesta è stata conferita la **PROCURA, di cui GLI AGENTI FATA NE SONO SPROVVISTI!!!**

Inoltre sono state garantite tutte le prestazioni economiche già in atto e, ove possibile migliorate, ed infine è stata riconosciuta alle agenzie una extra provvigione globale temporanea per l'esercizio 2009 pari ad euro 140.000,00 (corrispondente a circa euro 9,75 per ogni certificato emesso).



Target Danni 2007-2009

Esercizio	Target Danni Incentivati	Produzione di Budget	Realizzo Budget	% Variazione Incassi Retail
2007	127,6	138,7	108,7%	
2008	74,8	80,2	107,1%	+4,0%
2009	74,9	80,4	107,3%	+1,1%
	+0,1%	+0,2%		

Fonte: Servizio Commerciale – Pianificazione e Controllo Commerciale

Dati aggiornati al 25.03.2010

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

Nel 2008 quando è stato cambiato il nuovo sistema di incentivazione danni molti di Noi si erano lamentati e preoccupati per questo nuovo calcolo, ma a fine anno, ancora una volta abbiamo raggiunto il 107,3% del target di produzione ed aumentato gli incassi del 4%. Anche nel 2009, l'anno della crisi più grave della nostra vita, smentendo ogni previsione, abbiamo raggiunto il 107,3% di produzione ed aumentato gli incassi retail del 1,1%, nonostante le numerose disdette e le riforme con diminuzione di premio. **Siamo veramente dei fenomeni.**

LINEA VITA

In questi 3 anni nel ramo Vita, abbiamo lavorato collaborando con la Direzione alla realizzazione di prodotti ed iniziative, in base all'analisi dei mercati, della concorrenza ed anche alle segnalazioni pervenute dai Colleghi.

Inoltre, ogni fine anno, abbiamo messo a disposizione delle agenzie, il programma in excel, per calcolare o simulare gli incentivi vita e danni.

Abbiamo, altresì, aggiornato il riepilogo delle Schede Prodotti Vita.

Ecco nel dettaglio i lavori:

nel 2007:

175 Special Bonus, 175 Celebration, Generali Active Risparmio;

nel 2008:

Valore Garantito, Pensione Immediata, Primo Immobiliare Special, Generali Active Investimento;

nel 2009:

Generali Primavera Più, Generali 7 Garantito, Scheda Riepilogativa Prodotti Vita, Primodomani, Valore Risparmio Plan 20.000 €;

nel 2010:

leALI Generali, Iniziativa Generali Dieci zero.

Tra i prodotti evidenziamo il nuovo piano di protezione e risparmio per i bambini **PRIMODOMANI**, e **PRATICO CLUB** di **INTEGRAZIONE** che prevede condizioni favorevoli sul premio annuo ricorrente e la possibilità di investire NO-LOAD, nei limiti previsti.

NUOVO SISTEMA DI REMUNERAZIONE VITA:

Alla nascita di ogni nuova polizza vita, eravamo però sempre costretti a discutere animatamente con la Direzione che non voleva mai riconoscerci la provvigione di mantenimento su quelle collegate alle Gestioni Speciali.

Ecco allora l'esigenza di fissare delle regole, dei paletti da rispettare durante la fabbricazione di ogni nuovo prodotto e dopo una lunga e difficile trattativa, con la preziosa consulenza di IAMA, nel giugno 2009 è stata aggiornata la Remunerazione Vita, con la quale la Direzione ha condiviso con il GAA il Principio Generale del riconoscimento dei **4 PILASTRI DI REMUNERAZIONE**.

Nuova remunerazione Vita: PRINCIPIO GENERALE

Riconoscimento dei **4 PILASTRI DI REMUNERAZIONE** nella costruzione dei prodotti.

- Provvigione di ACQUISTO;
- Provvigione di INCASSO;
- Provvigione di MANTENIMENTO;
- COMPUTO;

Salve le caratteristiche peculiari dei prodotti stessi

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

Quali sono i prodotti a premio RICORRENTE che già prevedono il Management Fee?

valore risparmio  plan

valore immobiliare  plan

valore protetto  plan

valore quota  plan

Optimum

PRATICO CLUB

Valore Pensione 

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

Quali sono i prodotti a premio UNICO che già prevedono il Management Fee?

VALORE UNICO

175° SPECIAL BONUS

valore quota  garanziavalore quota 

VALORE PROTETTO UNICO

FIDELITY CLUB

PRIMO
immobiliare

VIVIFUTURO

PREMIUM
Privilege

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

Management fee Vita 2007 - 2009

2010-2012 (proiezioni)

Nuova Remunerazione Vita:

Esercizio	Management fee Gestioni Separate	Management fee Unit Linked	Management fee Totale
2007	3,2 mln	0,2 mln	3,4 mln
2008	3,3 mln	0,9 mln	4,2 mln
2009	7,5 mln	1,2 mln	8,7 mln

Fonte: Servizio Vita – Attuariato e Sviluppo Prodotti

I dati si riferiscono alla provvigione di mantenimento e sono determinati in base al criterio di bilancio (principio della competenza)

Esercizio	Management fee Totale (stima)
2010	10,3 mln
2011	11,6 mln
2012	11,9 mln

Fonte: Servizio Vita – Attuariato e Sviluppo Prodotti

I dati di proiezione sono stimati con le seguenti ipotesi: assenza di nuova produzione, regolare incasso dei premi e uscite costanti

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

Target Vita 2007-2009

Esercizio	Target Premi Annui	Produzione di Budget	Realizzo Budget	Target Premi Unici	Produzione di Budget	Realizzo Budget
2007	223,6	250,4	112,0%	1.124,5	1.103,1	98,1%
2008	244,7	258,2	105,5%	1.178,3	1.072,9	91,0%
	+9,4%	+3,1%		+4,8%	-2,7%	
2009	244,0	271,2	111,1%	1.179,3	1.140,3	96,7%
	-0,3%	+5,0%		+0,1%	+6,3%	

Fonte: Servizio Commerciale – Pianificazione e Controllo Commerciale

Dati aggiornati al 25.03.2010

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

Anche nel Ramo Vita lo scorso anno, l'anno della grande crisi abbiamo raggiunto il 111,1% del target a premi annui, mentre per i premi unici siamo arrivati al 96,7%

INCENTIVI VITA E DANNI: ANALISI E COMPARAZIONI

Esaminiamo, adesso, insieme, le seguenti slide e dopo le commentiamo.



Incentivi Danni 2007-2009

Esercizio	N. Agenzie incentivate	% su Totale Agenzie	Incentivi Produzione e Incassi	TOTALE Incentivi Danni
2007	487	69%	13,5 mln	27,6 mln
2008	544	77%	17,6 mln	30,4 mln
2009	537	77%	13,5 mln	22,5 mln

Fonte: Servizio Commerciale – Pianificazione e Controllo Commerciale

Dati aggiornati al 25.03.2010

I dati in colonna "N. Agenzie incentivate" si riferiscono alle agenzie che hanno avuto accesso agli incentivi annuali su Incassi e Produzione

I dati in colonna "TOTALE Incentivi Danni" comprendono gli incentivi annuali su Incassi, Produzione e Conto Economico, gli incentivi delle campagne di periodo Danni e gli incentivi di prodotto Danni (fidelizzazione / riforma)

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.



Incentivi Vita 2007-2009

Esercizio	N. Agenzie incentivate	% su Totale Agenzie	Incentivi Produzione e Incassi	TOTALE Incentivi Danni
2007	561	80%	17,9 mln	23,9 mln
2008	549	78%	16,1 mln	22,2 mln
2009	552	80%	15,9 mln	21,8 mln

Fonte: Servizio Commerciale – Pianificazione e Controllo Commerciale

Dati aggiornati al 25.03.2010

I dati in colonna "N. Agenzie incentivate" si riferiscono alle agenzie che hanno avuto accesso agli incentivi Vita annuali

I dati in colonna "TOTALE Incentivi Vita" comprendono sia gli incentivi annuali Vita che gli incentivi delle campagne di periodo Vita

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

Totali incentivi Vita e Danni 2007-2009

Esercizio	N. Agenzie incentivate	% su Totale Agenzie	Incentivi Produzione e Incassi	TOTALE Incentivi Danni
2007	624	88%	31,4 mln	51,4 mln
2008	656	93%	33,6 mln	52,6 mln
2009	653	94%	29,4 mln	44,3 mln

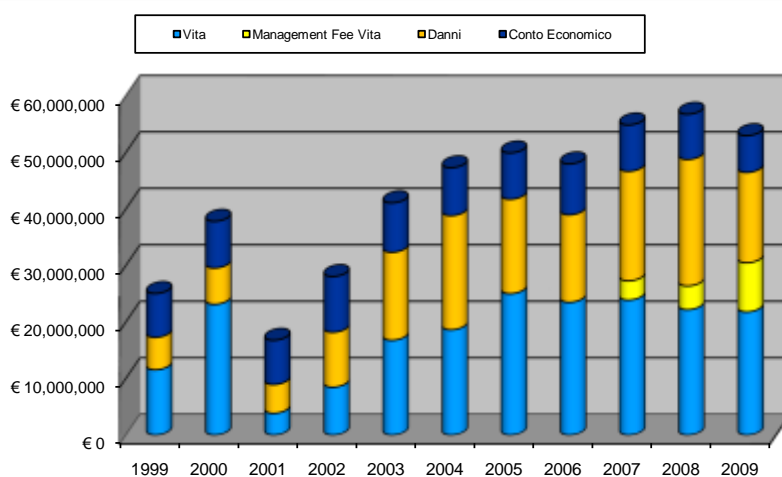
Fonte: Servizio Commerciale – Pianificazione e Controllo Commerciale

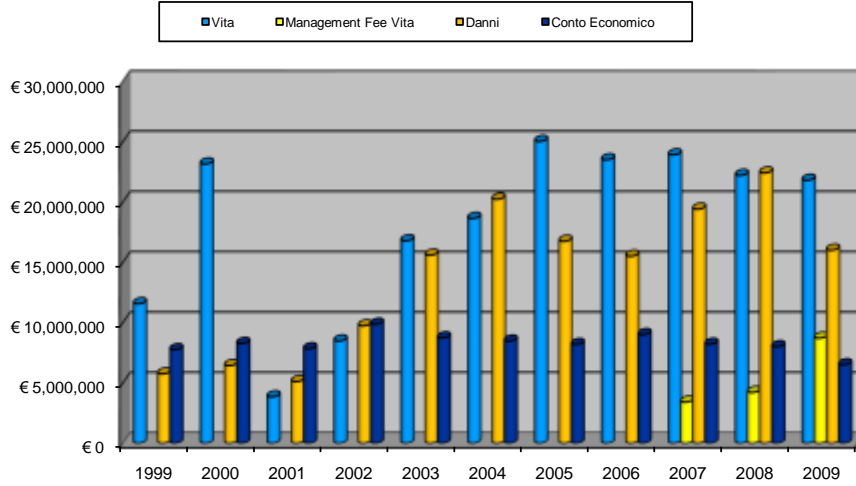
Dati aggiornati al 25.03.2010

I dati in colonna "N. Agenzie incentivate" si riferiscono alle agenzie che hanno avuto accesso agli incentivi Vita annuali e/o agli incentivi Danni di Produzione / Incassi

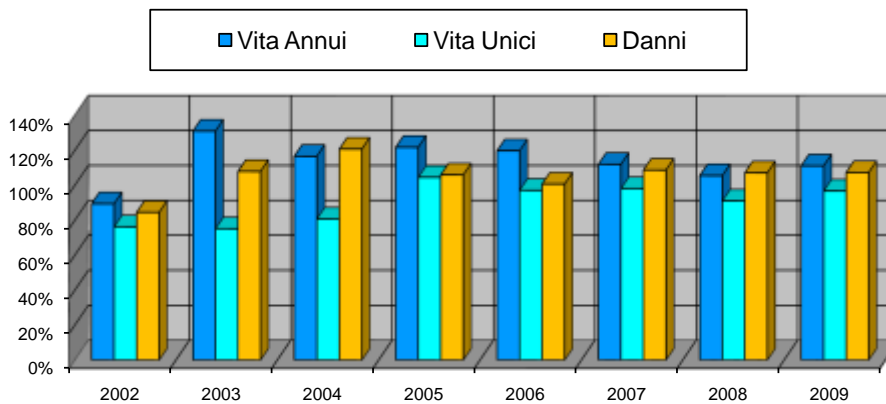
I dati in colonna "Incentivi su Target" comprendono gli incentivi annuali Vita e incentivi annuali su Incassi e Produzione

Assicurazioni Generali S.p.A. fornisce i contenuti del presente documento esclusivamente al Gruppo Agenti di Assicurazioni Generali. Per tale motivo il presente documento non è riproducibile né divulgabile in alcun modo.

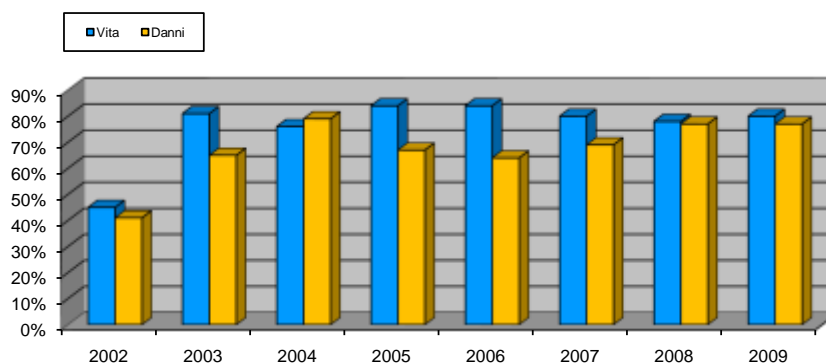




% Realizzo Target 2002-2009



% Agenzie Incentivate 2002-2009



OSSERVAZIONI E COMMENTI:

- Fino al 2000 l'incentivo vita (colore azzurro) era dominante per la redditività agenziale, invece l'incentivo danni (colore arancione) era marginale. Quello del conto economico (colore blu) ha sempre mantenuto all'incirca un valore costante e le variazioni sono conseguenti all'andamento tecnico dei singoli rami. Infatti, proprio nel 2009, la cui combined-ratio è stata del mediamente del 102,4% (con punte del 107,7% per Valore Casa e Valore Attività e del 125,4% per le Globali Fabbricati), l'incentivo del conto economico ha subito una diminuzione.
- Nel 2001 e 2002 a seguito della crisi economica, e del cambio del metodo di calcolo non più sul ragguglio ma sulle provvigioni, c'è stata una netta falcidia dell'incentivo vita, pertanto quelle agenzie che avevano ugualmente raggiunto solo il target vita hanno patito un grave calo di redditività. Da quel momento è diventato importante raggiungere anche il target danni e conto economico.
- A partire dal 2003 l'incentivo danni (colore arancione) è aumentato vertiginosamente e complessivamente gli incentivi erogati agli Agenti erano superiori a quello dell'anno 2000, che tutti ricordiamo come l'anno record della produzione vita, grazie al fatto che era l'ultimo della detrazione fiscale
- Per l'anno 2009 l'agenzia Italia incasserà complessivamente € 44,3 milioni di incentivi, vale a dire circa un 15% in meno rispetto allo scorso anno, mentre il numero delle agenzie incentivate, pari a 653 corrisponde al 94% del totale. In sostanza nel 2009 solo il 6% delle agenzie non hanno preso alcun incentivo. ricordiamo che nel 2002, quando siamo arrivati, solo 345 agenzie percepivano l'incentivo, pari al 45% del totale.

- Se confrontiamo, però, i € 44,3 mln di incentivo complessivo, vita + danni, del 2009, con i € 16,7 mln percepiti nel 2001, quando ci fu la precedente crisi, possiamo affermare che nel 2009, è vero che abbiamo perso un 15% di incentivo rispetto l'anno prima, ma non ci siamo "logorati" come avvenne nel 2001, quando, invece, perdemmo un 56%. **Stiamo soffrendo ma resistiamo.**
- Se, invece, paragoniamo gli incentivi 2009, con quelli dello storico anno 2000, anche in questo caso, quest'anno, nonostante, la grande crisi, incasseremo il 20% in più rispetto ai 37,8milioni del mitico 2000. Ricordiamoci che nel 2000 il calcolo era sul ragguaglio e comprendeva gli incentivi rischi di massa per 12 mesi che coinvolgeva un numero elevato di agenzie poiché operavano solo 1200 produttori dipendenti.
- Provate ad immaginare se fosse ancora in vigore il vecchio sistema, quanti incentivi avremmo guadagnato per l'esercizio 2009?
- Se però agli incentivi del 2009 andiamo ad aggiungere i 5 mln di storni Bersani non addebitati e 8,7 mln di management fee sul vita, nel 2009 complessivamente abbiamo incassato 58 mln, cioè **circa il 10% in più rispetto al 2008.**
- Infine se analizziamo i dati complessivi degli incentivi erogati nell'ultimo triennio 2007-2009, notiamo che l'agenzia Italia ha complessivamente incassato € 148,3 mln contro i 145,2 mln del precedente triennio 2004-2006. Se poi aggiungiamo i 16,3 mln di management fee + i 10mln degli storni Bersani possiamo affermare che anche in questi ultimi tre anni di mandato abbiamo recuperato la nostra redditività, almeno aumentando le entrate della componente incentivi.

Alla luce di questi dati è giusto fare qualche obiettiva e onesta riflessione:

- **ma nel 2001/2002 i target vita non stati realizzati perché l'abbiamo deciso Noi come forma di protesta oppure perché il mercato era stazionario?**
- **Siamo disposti a fermare la nostra produzione vita e, quindi, a rinunciare agli incentivi? Oppure quali altri sacrifici siamo disposti a offrire per perorare la causa della diminuzione dei target?**
- **I produttori dipendenti ed i nostri subAgenti sarebbero disposti a fermare la loro produzione in segno di solidarietà con Noi?**
- **In pratica, gli associati al nostro Gruppo, oltre che a dirlo e pretenderlo dai propri rappresentanti, cosa sono disposti a fare e a dare per evitare il perenne aumento dei target?**

Riteniamo utile visionare questa slide che evidenzia la consistenza complessiva della organizzazione commerciale di Generali Italia.

Consistenza Rete di Vendita

	2008	2009	Variazione %
Agenti	1.487	1.457	- 2,0 %
Produttori Inquadrati	2.611	2.659	+ 1,8 %
Subagenti e altri collaboratori	3.419	3.532	+ 3,3 %
Totale Rete di Vendita	7.516	7.648	+ 1,8 %

DIMINUIZIONE DEI COSTI E DELLE INCOMBENZE AMMINISTRATIVE

Nel rispetto di quanto indicato sulla mozione congressuale di Ostuni, la Vostra Giunta ha perseverato lungo la rotta della **diminuzione dei costi attivandosi nei confronti della mandante**, conseguendo, per chi li avesse dimenticati, anche i seguenti altri importanti risultati economici, che gli altri Gruppi, ci invidiano con rispetto:

AVVISI DI SCADENZA: a cure e spese della Compagnia, in base al quale la rete agenziale ha conseguito un importante risparmio di denaro e di risorse umane. Se calcoliamo, infatti, che Generali Italia ha circa 3 milioni di clienti e che in un anno mediamente spediamo 2 avvisi per ogni cliente, al costo circa di 1 euro cadauno (costo di affrancatura e della busta), l'Agenzia Italia, da noi rappresentata, ha avuto un risparmio complessivo di oltre 6 milioni di euro, pari a circa **€ 8.500 di risparmio annuo medio per ogni appalto**. A questo beneficio va aggiunto che il nuovo sistema ha consentito di liberare tempo alle nostre impiegate (mediamente 2 impiegate per 4 giorni al mese), che avranno così dedicato più tempo allo sviluppo del portafoglio. A questo va aggiunto il vantaggio conseguente all'invio di lettere di marketing mirate a campagne di vendita in cross o up selling, tutto a carico della direzione; tutti elementi che difficilmente si possono quantificare con esattezza ma che – se attentamente considerati – comportano un risparmio economico stimabile mediamente tra uno 0,50% e l'1% dei ricavi agenziali.

CHIUSURA della DOPPIA CONTABILITÀ VITA e DANNI:

Anche questo nostro intervento ci ha consentito – dopo numerosi anni di aggravii amministrativi – un notevole recupero di ore di lavoro che, oggi, possiamo maggiormente dedicare alla cura del nostro cliente. È stato portato a termine un progetto detto Group

Treasury finalizzato alla razionalizzazione dei conti agenziali della rete: conto corrente bancario per le “ENTRATE” ed un conto corrente bancario per le “USCITE” utilizzato esclusivamente per i pagamento sia relativi ai Rami Vita che Danni in autonomia fino a 100.000,00 euro giornalieri senza alcuna richiesta di sovvenzione.

INSTALLAZIONE POS IN AGENZIA: dopo una iniziale proposta della Compagnia che richiedeva alle Agenzie di installare il “POS” con la propria Banca “locale”, dotando dell’impianto anche le Subagenzie, con il concorso al 50% dei relativi costi da parte della Compagnia, è stata accolta la nostra proposta di installare i POS inizialmente presso le Agenzie e successivamente alle Subagenzie, completamente sovvenzionato dalla Compagnia per il primo anno, e con l’accredito delle transazioni direttamente su un conto corrente direzionale centralizzato. L’apparecchio così detto “intelligente” prevede la registrazione delle operazioni consentendone la riconciliazione presso la Direzione. È dotato di un sistema GPRS che consente di incassare anche all’esterno delle Agenzie. Immaginate se riuscissimo un giorno a fornire tutti i nostri subAgenti di questi apparecchi? Eviteremmo il modello 36 ed eventuali altri rischi. Resta inteso che ogni agenzia sarà libera di accettare o meno questa moderna forma di pagamento oramai indispensabile per ogni realtà commerciale, in particolare per le agenzie di assicurazioni, dove è vietato l’incasso in contanti oltre € 750.

NUOVE FUNZIONALITÀ PER GLI INCASSI RID: con istituzione di un presidio centralizzato a disposizione delle Agenzie. Definizione di nuovi processi di quietanzamento riguardanti i premi “RID” con importante risparmio di attività in Agenzia: separazione all’atto del quietanzamento delle scadenze premi “RID” rispetto alle altre tipologie di quietanze; invio della quietanza “RID” direttamente al cliente da parte della Direzione (con comunicazione anche all’Agenzia).

ORDINAMENTO QUIETANZE PER GESTORE: come da Noi richiesto i programmi informatici sono stati implementati in modo che le agenzie ricevono le quietanze ordinate per settore di business (auto, vita, danni) e per gestore di polizza (dalle agenzie attraverso il sistema GFV).

REVISIONE CONTRATTI GENERALI PROPERTIES: si sono concluse e definite le condizioni che regolano il rapporto di locazione delle Agenzie in strutture della Compagnia, risolvendo così l’annoso conflitto conseguente alle crescenti e insostenibili pretese avanzate da Generali Properties.

L’accordo, definito con l’eliminazione di numerose clausole vessatorie e altre particolarmente onerose, ha prodotto il nuovo **Contratto di Locazione** oltre al “**Protocollo d’Intesa**” che regola, per la prima volta nella nostra storia, modalità e comportamenti che garantiranno nel tempo gli Agenti in locazione a strutture della Mandate. Tra le novità più importanti ricordiamo:

- riconoscimento agli Agenti dell’indennità per la perdita dell’avviamento commerciale
- canone pro futuro determinato in base ai valori di mercato, ecc.

SVILUPPO DEL PROGRAMMA “MODÌ”: con l’avvio del nuovo impianto di remunerazione Danni Rami Elementari, nuove esigenze operative sono emerse anche sul fronte contabile/amministrativo. Tale costo è stato integralmente sopportato dalla Compagnia.

AUTOMAZIONE SUBAGENZIE E ALTRE SEDI PERIFERICHE: l’agenzia potrà automatizzare, **a costi più che dimezzati**, un proprio punto di lavoro distaccato

collegandolo ai sistemi aziendali e agenziali tramite internet - linea Adsl veloce con qualsiasi provider commerciale presente sul mercato.

Risparmio per l'agenzia: i primi due anni: dai 3.000 ai 4.000 euro

CONVENZIONI: abbiamo approvato diverse soluzioni che la Commissione Servizi in questi anni ha realizzato con partner commerciali capaci di assistere le nostre Agenzie su tutto il territorio nazionale, che trovate pubblicati sul nostro sito;

AGGIORNAMENTO COMPENDIO AMMINISTRATIVO APPALTI: oltre ai mutamenti normativi e procedurali nel frattempo sopraggiunti, che hanno reso necessario l'aggiornamento del compendio amministrativo appalti, con un paziente lavoro della Commissione Servizi, non solo abbiamo adeguato le norme ma razionalizzato diversi processi che ci consentiranno di recuperare "*tempo lavoro*" infruttifero da destinare ad attività più remunerative.

Inoltre, unitamente alla revisione delle "**norme per le esecuzioni dell'incarico**", siamo riusciti a far rimuovere concetti sino ad ora insormontabili, eliminando talune aree critiche che esponevano ingiustamente gli Agenti a responsabilità che contrastavano nettamente con le oggettive operatività agenziali.

RECUPERO CREDITI:

La nostra commissione, esaminata la bozza di processo presentata dalla Compagnia nel novembre del 2009, è dovuta fermamente intervenire in più occasioni per richiedere delle migliorie che sono state puntualmente recepite.

Oggi, possiamo affermare che l'attività centralizzata di recupero crediti non comporta alcun onere per le agenzie ed è un utile strumento, facoltativo, finalizzato alla riduzione dei costi delle nostre strutture per la gestione dell'arretrato attraverso un semplice flusso informatico dei dati sulle polizze da incassare.

In questo modo avremo un portafoglio stabile, allineato e sempre sotto controllo, con criticità di incasso ridotte rispetto a quelle attuali.

GBS – AREA INFORMATICA: con la costituzione nel marzo 2008 della nuova società GBS, la Giunta ha richiesto e ottenuto degli incontri periodici con il nuovo amministratore delegato unitamente ai manager di Mogliano, per verificare lo stato dell'arte ed è stato istituito un "tavolo esecutivo" composto dalla nostra commissione e rappresentanti di G.B.S. al fine di perseguire i miglioramenti attesi nel livello di servizio informatico alle Agenzie.

- ❑ In tal senso la nostra Commissione ha sempre ribadito alla Mandante l'esigenza di destinare adeguate risorse e investimenti sia all'area progettuale che a quella del funzionamento e della manutenzione dei sistemi.
- ❑ L'azione della nostra Commissione, nel raccogliere anche segnalazioni nel tempo pervenute dai colleghi, si è tradotta in un confronto interno costante (riunioni via Skype, e-mail, incontri in Agenzie e Mogliano e in numerose sessioni e tavoli di lavoro con i diversi referenti nominati da Generali e GBS per la disamina di criticità, aree di intervento e soluzioni).

Possiamo affermare che oggi i gravi disservizi informatici che portavano a dei blocchi giornalieri sono realmente meno frequenti. Riteniamo assai utile, inoltre, la nuova posta elettronica con outlook professional, aperta ai più importanti siti web, come anche il recente archivio informatico delle vecchie condizioni di polizza non più in corso.

GBS - AREA SINISTRI

Questa commissione si è confrontata con l'area più critica fra quelle che operano intorno al "mondo agenzie": la liquidazione sinistri. Durante questi tre anni c'è stato un continuo cambiamento di interlocutori, che ha reso ancor più difficili le condizioni di negoziazione. Ciò nonostante i componenti hanno individuato degli ambiti di lavoro e gestito dei processi in maniera evolutiva che riteniamo possano aver dato dei benefici alle agenzie. Nonostante gran parte delle nostre richieste operative siano state attivate, la qualità del servizio alla clientela è ancora lontana dagli standard di funzionalità ai quali eravamo abituati quando veniva il liquidatore nelle nostre agenzie. Figura che oramai appartiene ai ricordi del passato.

Nonostante le criticità sopra esposte siamo comunque riusciti ad ottenere dei risultati che riteniamo comunque meritevoli di essere citati quali: riferimenti agenziali per il liquidatore CLS auto, creazione di un'area riservata nello Swing agenziale, istituzione di un archivio informatico delle CGA condiviso con i liquidatori, creazione di bozze liquidative su Infortuni Auto R.D. ed R.E. e dotazione di un nuovo processo informatico chiamato "Testa Pacco" per la gestione digitale, attraverso l'utilizzo di scanner e stampanti multifunzioni, dei sinistri R.E., che per il momento è già in uso presso le agenzie test, e che successivamente saranno installate presso tutte le agenzie.

MARKETING E COMUNICAZIONE ISTITUZIONALE

La nostra commissione ha partecipato ai lavori sia preliminari che definitivi sul progetto VIVIFUTURO.

I lavori su PRIMO DOMANI e il relativo start up commerciale sono stati condivisi con la struttura Marketing.

CARTA GENERA è stata monitorata nei contenuti e nelle condizioni.

Il team di lavoro è stato anche parte attiva in iniziative di Marketing quali PIÙ DI PRIMAVERA, 7 GARANTITO, SEI IN AUTO, SEI IN SICUREZZA ed altre analoghe attività promozionali, nonché strumento di pressione nei confronti della Compagnia per la fornitura di beni e servizi indispensabili al funzionamento delle Agenzie quali cartelline porta polizze, toner, carta per emissione polizza, ecc. Francamente la mancanza della puntuale fornitura dei più banali supporti di lavoro alle agenzie è un palese segnale della situazione di decadimento in cui versa l'autonomia gestionale della nostra direzione di Mogliano, la quale per ogni minima spesa è costretta ad attendere l'autorizzazione da Trieste.

Il nuovo sistema SMA: rappresenta un nuovo importante strumento per l'organizzazione, la pianificazione e il monitoraggio dell'attività commerciale dell'agenzia, in sostituzione di SAMI, che andrà in dismissione.

Il progetto FIELD CARE: nato dopo un lungo lavoro preparatorio da parte della Compagnia, dietro nostra esplicita richiesta per ovviare all'altro grave problema dei "telefoni muti", si pone come obiettivo la razionalizzazione e il miglioramento del servizio di assistenza alle agenzie nel comparto Vita, R.C. Auto, Infortuni e Malattia.

Purtroppo per difetto di start up, e soprattutto per carenza di organici e aggiustamenti programmatici ancora in corso, i risultati finora ottenuti sono assolutamente insoddisfacenti e deludenti, per non dire tragici, tanto che possiamo definirli una delle nostre maggiori priorità. Va da sé che il focus della Mandante deve essere ottenuto attraverso un potenziamento delle risorse unito a una maggiore autonomia agenziale sia nella apertura sia nella gestione dei tickets.

FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

Abbiamo realizzato un **nuovo progetto formativo con la Scuola Assicurativa Assinform**. Tale progetto, frutto del lavoro della commissione formazione, ritagliato sulla realtà delle agenzie delle Generali, che tanto successo ha avuto spingendo i colleghi a chiedere di continuare su questa strada ed a ringraziare la Giunta per l'iniziativa avuta, ha rappresentato una importante occasione di crescita e di approfondimento intorno a tematiche ormai assenti da molto tempo nei piani di formazione dedicati agli Agenti.

La Vostra Giunta, inoltre, è riuscita a negoziare che la Compagnia, a proprie cure e spese, investisse importanti somme nella Formazione, erogando:

- 30 ore di aggiornamento professionale a tutti i singoli Agenti. Questo ha comportato il passaggio da un modello di formazione di un Agente per Agenzia ad un modello di formazione di tutti gli Agenti ed il raddoppio delle ore/uomo.

- la formazione obbligatoria a tutti i CLA (60 ore - iscrizione al RUI);

- la formazione a un Agente per ogni Agenzia con l'obiettivo che lo stesso diventi **“docente specializzato”** e possa a sua volta provvedere direttamente alla formazione di tutti i collaboratori (subAgenti, addetti di agenzia, altri collaboratori).

Questo progetto è stata una **misura distintiva dal resto dei competitors**, i quali, al contrario, sono stati costretti a rivolgersi a proprie spese a scuole di formazione specializzate. Interventi effettuati:

- 710 Agenti formati
- 195.000€ investiti nella prima edizione attraverso l'incarico a una società terza (2008)
- 120.000€ investiti per l'edizione “Follow Up” con la stessa società terza (2009)

Per far sì che i Docenti Specializzati possano assolvere al loro ruolo, erogando formazione al proprio personale d'agenzia, la Compagnia ha prodotto e messo a disposizione il materiale formativo. Attraverso questo sistema, nel solo 2008, sono stati formati più di 6.000 collaboratori. Nel 2009 circa 7000 utenti. Si prevede, per il 2010, l'aumento dei destinatari.

FIGLI DI AGENTI

Protocollo d'intesa per il nuovo percorso formativo dei figli di Agenti per garantire loro le migliori opportunità di acquisire le competenze necessarie a superare l'esame per l'iscrizione al RUI e ricoprire il ruolo. Sono stati rivisti i **tempi dell'iter (minimo 4 anni e non 5 come prima)** e sono state previste precise tappe in funzione delle competenze e dei risultati maturati dai candidati.

AGENZIE METROPOLITANE

Migliore razionalizzazione del territorio con, laddove possibile, accorpamenti condivisi per creare sul territorio Agenzie più “importanti”.

Utilizzo di portafoglio degli ispettorati a rinforzo di agenzie in difficoltà.

Più uniforme e cadenzata (inizio anno) assegnazione delle forze lavoro provenienti dagli ispettorati e, nel corso dell'anno.

Supporti a “spot” di produttori per le iniziative mirate o per la formazione dei collaboratori.

In particolari situazioni inserimento diretto di produttori nelle Agenzie dove più forte è sentita la concorrenza dell'offerta degli Ispettorati.

Nel passaggio al calcolo dell'incentivo danni sui premi (per il solo 2008), percentuale aumentata per le “agenzie di città” **del 10% dell'incentivo maturato**.

OSSERVATORIO PER IL SUD ITALIA

La commissione ha evidenziato e riportato con determinazione alla Compagnia le problematiche specifiche legate alla peculiarità del territorio. Nel dettaglio ricordiamo che le risposte si sono tradotte in:

Aumento della scontistica nei rami danni.

Riorganizzazione dei tecnici sul territorio

Maggiore apertura all'assunzione R.C.A. dopo anni di limitazioni con procedure onerose

Rilascio dell'autonomia nella flessibilità tariffaria R.C.A. a 35 agenzie

Dobbiamo costatare che i suddetti risultati raggiunti sono stati ultimamente parzialmente compromessi dall'elevato aumento tariffario nella RCA, conseguente non solo all'aumento ex lege dei massimali, ma anche all'andamento negativo del rapporto s/p complessivo dell'Area Sud.

PARTECIPAZIONE ASSOCIATIVA

Come di consueto la commissione è stata impegnata a supportare l'azione dei rappresentanti di zona, con l'obiettivo di sollecitare la partecipazione attiva alla vita associativa, con particolare attenzione ai giovani Agenti, anche dando un sostegno relativamente all'organizzazione della 3° Convention di Roma.

PRODOTTI FINANZIARI SIMGENIA

La commissione finanza, in questi 3 anni, oltre al consueto lavoro di operare al fine di un riconoscimento economico e contrattuale, in linea con il mercato, ha dovuto gestire al meglio i pesanti aggiornamenti contrattuali e operativi derivanti dalla nuova normativa di derivazione comunitaria MIFID.

Inoltre, è stata data la massima assistenza ai numerosi Colleghi che hanno valutato i pro e i contro dell'attività e deciso di rinunciare al contratto di Promotore Finanziario Simgenia.

AGGIORNAMENTO SITO INTERNET

Nel 2007, in occasione del nostro congresso di Ostuni, Vi avevamo presentato la nuova veste grafica e le novità funzionali del nostro sito web del Gruppo Agenti che abbiamo realizzato già dal 2004. Oggi siamo lieti di potervi dire quanto, in questi anni, questo pratico strumento sia diventato un punto di riferimento non solo per molti nostri associati, ma anche per altri visitatori esterni. È per questo motivo che abbiamo pensato di rinnovare ulteriormente il nostro sito introducendo, oltre a una nuova home-page idonea a rendere ancora più agevole la consultazione, un'importante novità: un **“forum tematico”** che ci permetterà di condividere idee, pareri e critiche, in modo libero, diretto e costruttivo, evitando così di dover utilizzare la masochistica intranet aziendale, facilmente consultabile anche dai nostri manager.

SEGRETERIA AMMINISTRATIVA

In ultimo, non possiamo dimenticare la nostra **“Segreteria Amministrativa”**, catalizzatrice di tutte le problematiche del Gruppo, che nella nuova logica di gestione impostata da questa Giunta, ha saputo offrire un efficiente e diligente servizio agli associati.

In questi tre anni, la segreteria, come di consueto ha affrontato con molte difficoltà tutte le incombenze post congresso e continuato ad effettuare una puntuale, capillare e trasparente informazione a tutti gli associati in tempo reale tramite l'intranet aziendale. Tutto ciò grazie anche al continuo e insostituibile impegno profuso delle nostre 3 impiegate, alle quali va un nostro sincero ringraziamento. Senza la loro disponibilità e sensibilità tutto sarebbe stato più difficile.

GENERTEL E VENDITA ALL'ASTA TRAMITE EBAY

La Giunta Esecutiva in data 24 marzo 2009 aveva scritto all'amministratore delegato per protestare contro quanto comparso sui giornali circa l'utilizzo, da parte di Genertel, del sito E-Bay per la "vendita all'asta online" di polizze RC Auto e Moto e dell'abitazione.

La risposta di Giovanni Perissinotto, che non è tardata ad arrivare, recitava testualmente:

*.....in particolare l'asta si inseriva esclusivamente in un contesto promozionale e di marketing finalizzato alla aggiudicazione di opzioni di acquisto nella misura di 3 (tre) a settimana: **tale esperimento è già terminato**".*

Di fronte al tempestivo chiarimento ci siamo ritenuti pienamente soddisfatti della risposta. In collaborazione con i Sindacati di categoria si è riusciti a fermare, un tentativo ambiguo ed improprio di utilizzo di canali alternativi. Se avesse funzionato avrebbe creato un pericoloso precedente per il futuro del canale Agenti.

TERREMOTO IN ABRUZZO

Questa grave calamità, come a Voi noto, ha colpito oltre 50.000 famiglie che ci hanno rimesso la loro abitazione e alcuni di loro hanno perso anche i loro cari, tra i quali molti erano bambini. Sono certo che questo ci porta TUTTI ad un avveduta riflessione su cosa vuol realmente dire "aver bisogno di aiuto".

A seguito di questo tragico evento sismico la Giunta è tempestivamente intervenuta esprimendo, **per conto di TUTTI gli Agenti delle Generali, solidarietà e vicinanza** ai colleghi direttamente colpiti, in particolare ai due Agenti de L'Aquila- FILAURO CICIOTTI e MARIO OLIVIERI - i quali, seppur non hanno subito danni fisici, hanno perso la loro casa, il loro lavoro e soprattutto hanno vissuto momenti di grande disperazione e paura che non potranno mai essere rimossi dalla loro memoria. Al tal proposito siamo intervenuti per far veicolare e coordinare il nostro aiuto finanziario in unica soluzione, raccogliendo € 90.000, che sono stati consegnati personalmente dal sottoscritto, accompagnato dal vicepresidente e dal segretario generale, nelle mani dei due colleghi, che avevano rassegnato le dimissioni, durante un incontro organizzato in loco il 6 agosto scorso dal rappresentante di zona dell'Abruzzo. Credeteci è stato un momento di sincera solidarietà e di forte commozione.

CASI PERSONALI

È giusto ricordare che assiduo è stato infine il confronto con la direzione generale e commerciale, tendente a risolvere problemi personali, che hanno interessato colleghi, compresi i numerosi incontri del mini-team per le agenzie in difficoltà. Tutti i componenti di Giunta sono sempre stati disponibili a confrontarsi con gli associati, per telefono o personalmente, per dare consigli o cercare di risolvere casi di varia natura, episodi che vanno dalle cose più banali, alle minacce di revoca del mandato. Vi precisiamo che anche in questo triennio non c'è stata alcuna revoca da parte della mandante. Chi Vi parla ha gestito personalmente col vice direttore generale alcuni casi veramente seri e gravi, il cui intervento a favore dei colleghi è stato assai estenuante e ha sottratto tantissima energia. I casi si sono conclusi con soddisfazione dei colleghi e questo a seguito del tempestivo intervento del Gruppo. Non pretendiamo alcun ringraziamento per il nostro operato: quello che abbiamo fatto è stato un mero atto dovuto. Ma Vi chiediamo comprensione se eventualmente qualcosa non fosse andato secondo le Vostre aspettative.

Cari amici, quanto appena riportato **sono fatti concreti** per le quali questa Giunta, come certamente avranno fatto anche tutte le Giunte precedenti, ogni giorno, sottrae tempo al proprio lavoro e alla propria vita privata per cercare di rendere più agevole l'attività quotidiana di tutti Noi. Conclusioni di tante trattative che, magari, per alcuni di Voi sono gentili "**concessioni**" della mandante, ottenute su "semplice richiesta", quando invece sono il frutto di continue e difficili trattative diplomatiche. **Provate a chiedere ai colleghi delle altre compagnie se hanno conseguito quanto sopra?**

Di tutto ciò ne dobbiamo essere giustamente compiaciuti TUTTI, e non ne dobbiamo dimenticare o sottovalutare il valore intrinseco, semmai sopraffatti dai tanti giusti timori e dalle ansie che **la crisi economica e finanziaria mondiale**, sta forgiando in tutti i settori, compreso il nostro. Si potrebbe sicuramente ottenere di più, per esempio resta ancora molto da fare per mantenere o aumentare la nostra redditività, perché ci sono realtà che sono veramente disperate e che non ce la fanno più ad andare avanti.

3° CONVENTION NAZIONALE A ROMA DEL 13 OTTOBRE 2008

Dopo il successo di Trieste nel 2005 e quello registrato a Bologna nel 2006, il 13 ottobre 2008 abbiamo organizzato la nostra 3° convention nazionale nella nostra meravigliosa capitale, che si è rivelato un grande successo, il cui tema era:

IL NUOVO MERCATO ASSICURATIVO: QUALI INNOVAZIONI PER RILANCIARE LO SVILUPPO

Circa 550 colleghi, provenienti da tutta Italia, anche da località molto lontane, infatti, hanno preso parte a questa intensa giornata a proprie spese. Con grande piacere abbiamo constatato che alcuni di Voi sono venuti ugualmente al nostro convegno nonostante la concomitanza del road-show organizzato dal "Servizio Commerciale".

Ed è stato ancora più importante aver sottolineato la nostra coesione agli occhi dei prestigiosi ospiti e dei top manager della Compagnia intervenuti per questo evento.

Mi rammarico, invece, per i colleghi assenti che non hanno potuto condividere con noi questo importante appuntamento e non hanno potuto ascoltare gli interventi dei relatori presenti. Interventi come quello del nostro presidente dott. **Bernheim**. Assai utili e stimolanti sono poi state le relazioni tecniche della dr.ssa **Calvi Parisetti** di Eurisko e del dr. **Dallaglio** di Iama.

Molto interessanti sono stati gli interventi dell'avv. **Martinello** presidente di Altroconsumo; del dott. **Calabrò**, responsabile credito dell'Antitrust, dell'Onorevole **Barbato**, componente della 6° Commissione Finanze della Camera. Unica nota stonata l'uscita del compianto sottosegretario sen. **Martinat**, sulla Legge Bersani, che è stata, comunque, prontamente da noi stigmatizzata.

Sintetizzando, i lavori della nostra 3° Convention hanno messo in evidenza che i problemi oggettivi che compromettono direttamente **TUTTI gli "Agenti di assicurazione"** si possono suddividere sostanzialmente in tre gruppi:

- 1) problemi "**general**" che dipendono dal comparto legislativo, istituzionale e dal mercato;
- 2) problemi "**specifici**" che riguardano l'attività quotidiana del settore assicurativo, comuni a molti Gruppi Aziendali: disfunzioni informatiche, reclami sulla liquidazione danni, gravi oneri amministrativi, restrizioni assuntive, disdette dal cliente (Legge Bersani) o recessi dalla Compagnia, risarcimento diretto, budget, sistema di incentivazione, etc.
- 3) problemi "**peculiari**" degli Agenti delle Generali per i quali la Giunta Esecutiva ha già negoziato con l'azienda i predetti risultati.

Il primo gruppo è di competenza dei Sindacati di categoria, della cui attività Vi teniamo costantemente aggiornati.

I problemi relativi al secondo gruppo, che dipendono prevalentemente dalla scelte strategiche degli amministratori delegati di ogni singola Impresa, e non certo dal presidente di turno del GAA, sono stati sicuramente all'ordine del giorno di questa Giunta e degli stessi Vi abbiamo già relazionato. Certamente saranno sull'agenda anche del prossimo Esecutivo. Problemi che, per la nostra associazione, possiamo definire **“patologie congenite e croniche”** perché si riferiscono ad annose questioni che, come certo ricordate, si tramandano di Giunta in Giunta da anni e per le quali non si possono pretendere risoluzioni immediate né tanto meno definitive.

Il terzo gruppo, infine, è quello che si riferisce alle difficoltà che ci vengono da Voi evidenziate e per le quali la Giunta, ogni giorno, lotta con determinazione, esponendosi in prima persona, per cercare di rendere più agevole l'attività quotidiana di tutti Noi.

Ai problemi oggettivi poc'anzi menzionati, vanno, ovviamente, aggiunte le questioni soggettive: errori della direzione commerciale nella costituzione dell'appalto, discordie tra soci, errate tattiche professionali e imprenditoriali, preoccupazioni private e famigliari, ecc.

Premesso tutto ciò, bisogna essere ben consapevoli, con lucidità razionalità, che **non esiste un lavoro perfetto**. I problemi e le disfunzioni esistono in tutte le attività. Mentre ne risolviamo alcuni, contestualmente ne nascono degli altri. Il lavoro è quello che è. **È il modo in cui lo si affronta che fa la differenza**. Noi, perlomeno, un lavoro c'è l'abbiamo, ma c'è tanta gente, in particolare nel Sud Italia, anche laureati con 110 e lode, che non trovano alcuna occupazione.

Possiamo, però, affermare che rispetto agli altri Gruppi Aziendali, come ci viene ricordato da molti colleghi di altre compagnie, Noi Agenti delle Generali operiamo in una situazione, non dico migliore, ma almeno “meno-peggio”. Questa spiegherebbe forse il perché nonostante la legge Bersani, continuiamo a lavorare in esclusiva, senza ricercare altre imprese, e molti di noi farebbero di tutto per far avere un mandato anche al proprio figlio.

LA CRISI E LE AGENZIE IN STATO DI SOFFERENZA

L'anno 2009, a causa della crisi, per non far gravare sui nostri bilanci ulteriori spese, non abbiamo organizzato alcuna convention, ma abbiamo invitato tutti gli Agenti delle Generali a partecipare a diverse tavole rotonde e giornate di studio organizzate da terzi, dove anche il sottoscritto era tra i relatori. Quali, tra i più importanti, citiamo:

A) 6° giornata Maestro organizzato da IAMA, dal titolo: **“La redditività delle agenzie. Gli intermediari assicurativi fra crisi di redditività e riorganizzazione delle reti”**
Risultati della ricerca Maestro 2009 - Milano, **24 giugno 2009**.

Ricordiamo che in quella occasione ha partecipato alla tavola rotonda anche il nostro direttore centrale dott. Lostuzzi, al quale va il nostro apprezzamento per aver accettato un pubblico confronto con chi vi parla.

B) **“Forum distribuzione assicurativa”**, organizzato da Assicura, a Milano il **17 nov. 2009** dal titolo: ***Quali evoluzioni nel rapporto economico tra mandanti e intermediari.***

C) **“Road Show-Forum delle Distribuzione”**, organizzato da ASSICURA, in collaborazione con lo SNA, sul tema: **“Riconquistare la redditività delle Agenzie”**, che si è svolto in diverse città e che si sta replicando anche quest'anno.

Questo a dimostrazione che la vaexata quaestio “La Redditività delle Agenzie” è comune a TUTTI. Come abbiamo già detto e scritto più volte cerchiamo di guardare avanti **con un moderato ottimismo e fiducia in noi stessi**.

Il processo del “**il recupero di redditività**” è più lungo e complesso di quanto ognuno di noi desidererebbe e oggi, alla luce di questa crisi, dobbiamo essere TUTTI coscienti del fatto che reggere o far crescere i ricavi agenziali diventa ancora più arduo perché ci attende un periodo indubbiamente difficile.

In merito alla crisi, tutti ne parliamo, ma in realtà facciamo ragionamenti senza sapere né come uscirne, né con quali regole dovremmo misurarci. Le condizioni di mercato assicurativo sono decisamente difficili. **Soffriamo meno di altri settori, però soffriamo.**

In ogni modo, il potenziale sviluppo della nostra attività risiede, proprio, nella scarsa propensione ad assicurarsi della società italiana che, allineandosi sempre di più al modello europeo, è destinata ad incrementare l'utilizzo della “garanzia assicurativa”. Vi ricordiamo che il nostro paese è sotto-dimensionato **nei rami danni, è proprio in questo campo che si intravedono le maggiori fondate prospettive di crescita per il futuro**, ma anche nel ramo vita, in particolare nel “sicuro” prodotto tradizionale e nel risparmio a lungo termine. È prevedibile che, dopo, la fase recessiva dell'economia, proseguirà il trend di incremento del portafoglio, a condizione che le imprese sappiano intercettare il bisogno di sicurezza che la società manifesterà, a maggior ragione dopo una crisi di vasta portata.

I PROBLEMI DA RISOLVERE

Alla luce di quanto fin d'ora detto, sussistono oggi le condizioni per un rilancio della nostra professione, che è giusto ricordare non essere solo business, ma assolvere anche a una funzione di elevato contenuto sociale. Dobbiamo essere convinti che sarà necessario fare sacrifici e resistere, soffrendo per qualche anno, per poi tornare a sorridere nuovamente in un mercato più selezionato e con meno concorrenza. Ci rendiamo conto che queste parole sono impopolari e non raccolgono facile consenso. Certamente è più semplice venire qui a piangerci addosso, trasmettendo un messaggio negativo e catastrofico e offrendo una visione del bicchiere sempre mezzo vuoto. Indipendentemente da come si descrive un **bicchiere mezzo vuoto o mezzo pieno, la quantità d'acqua è la stessa; è solo la prospettiva ad essere differente.**

Oggi tutte le aziende navigano a vista e il primario obbiettivo resta rimanere a galla. Per Noi è già positivo trovarsi su una barca solida come quella delle Generali ed avere fiducia, innanzitutto in noi stessi, senza però crearci “false illusioni”. Questo sarebbe un grave errore politico. Bisogna, invece, essere fermamente realisti. Infatti la Giunta è pienamente consapevole, nonostante gli sforzi profusi e le proposte da noi formulate, dell'impellenza a che la Compagnia intervenga con determinazione nella risoluzione di **tutti i gravi disservizi e delle inefficienze** che incidono sul lavoro quotidiano financo impedendo alle agenzie di lavorare con proficuità e serenità. Tra le urgenze particolare attenzione va riservata ai seguenti punti:

- 1) Restrizioni assuntive nei Rami Danni
- 2) RC Auto
- 3) Field Care
- 4) GBS – Area Sinistri
- 5) Concorrenza all'interno dei vari brand appartenenti al Gruppo Generali
- 6) Remunerazione Vita

ARGOMENTI DA DIBATTERE IN CONGRESSO E OBIETTIVI STRATEGICI

Potremmo continuare ancora con l'elenco delle disfunzioni operative che per il momento coinvolgono la nostra realtà quotidiana, ma ci fermiamo qui per invitare tutti a fare una

riflessione: sulla bilancia pesano più i risultati positivi ottenuti oppure le questioni negative ancora da risolvere?

Dobbiamo TUTTI essere consapevoli che il momento che la nostra professione sta attraversando è minato da ogni lato, dal rapporto costi/ricavi che non quadra e da provvigioni sempre più compresse, in uno scenario economico mondiale che lascia presagire il peggio. I costi continueranno a crescere, la redditività tenderà a scendere. L'impresa agenzia oggi è messa in pericolo nella sua esistenza oltre che dagli oneri amministrativi scaricabili addosso negli anni dalle compagnie senza alcun compenso, da un carico burocratico e normativo "regalatoci" dall'Isvap che non conosce uguali. Se arriva un'ispezione dell'Isvap facciamo prima a consegnare loro le chiavi dell'agenzia.

Auspichiamo di cuore che durante il dibattito generale, i colleghi che intervengono, oltre a presentare il "consueto elenco dei problemi", facciano sapere con franchezza e compattezza cosa intendono **FARE**, e non limitarsi solo a **DIRE**.

Non dimentichiamo che molti, non avendo il coraggio di scrivere direttamente ai massimi dirigenti responsabili della Compagnia, ritengono più semplice muovere accuse ai propri rappresentanti del Gruppo Agenti, additandoli di essere degli incapaci e di non riuscire a risolvere i problemi personali loro e della propria agenzia.

Il Gruppo Agenti alle volte sembra essere diventato un "ufficio reclami", recapito di quotidiane doglianze e di rare proposte.

Molti di Noi, in particolare modo durante le assemblee di zona, usano più energia per parlare dei problemi di quanta non ne utilizzino per risolverli.

Lamentarsi è parlare di quello che non vogliamo anziché di quello che vogliamo. Il trucco sta nel prendere in mano davvero le redini e indirizzare il cavallo dove vogliamo, anziché dove non vogliamo. Un vecchio proverbio russo recita: ***"se volete pulire il mondo intero, cominciate a spazzare la soglia di casa vostra"***.

Il cambiamento che perseguiamo non è mai all'esterno ma all'interno di noi stessi. Astenersi dalle lamentele non implica necessariamente rassegnarsi a qualcosa di brutto. Non c'è alcun male nel dire al cameriere che la minestra è fredda e che ha bisogno di essere riscaldata. "Come osate servirmi una minestra fredda!". Questo è lamentarsi.

Qualora tra Noi esiste un collega che, oltre alla diagnosi della nostra patologia, abbia trovato la **giusta terapia per guarire immediatamente la crisi nel nostro settore**, dando a ognuno di noi una redditività soddisfacente, lo invitiamo vivamente a farsi avanti con proposte concrete e non con la solita demagogia.

È più facile fare l'elenco dei problemi che trovare le soluzioni. Il nostro compito, non dimentichiamolo, non è di acquisire meriti o considerazione nella nostra associazione, **tramite la "demagogia"**, che ci darebbe facili soddisfazioni, ma metterebbe a rischio il futuro di tutti noi. La demagogia è un'arte e le sue regole e astuzie tecniche sono pressoché le stesse da secoli: prendere per il naso la gente intercettando paure, frustrazioni, sogni, bisogni, reali e presunti. Il demagogo afferma e nega senza mai un ripensamento

A proposito di demagogia, in alcuni verbali di zona ho trovato scritto nell'ultimo periodo che una soluzione ai nostri problemi potrebbe essere il ***"ricorso al plurimandato"***. Questa parola, qualche volta, è stata pronunciata dalla medesime persone che tre anni fa ad Ostuni avevano criticato l'approvazione della Legge Bersani, che abrogava il diritto di esclusiva, accusando il sottoscritto di voler consegnare la categoria ai Sindacati, sottraendola alla protezione e benevolenza che la Generali riserva ai Suoi Agenti "fedeli". In ogni modo, considerato il perdurare della gravità delle inefficienze e delle limitazioni

assuntive della nostra mandante, il Consiglio Direttivo del 12 febbraio scorso aveva istituito un apposito gruppo di lavoro, con l'obiettivo di individuare **eventuali mandati integrativi** al fine di fidelizzare la nostra clientela e altri mezzi utili al recupero della redditività dell'impresa-agenzia. Desideriamo ringraziare i 5 consiglieri, che si sono offerti volontari, i quali, però, dopo una accurata ricerca ed analisi del mercato hanno consegnato alla Giunta un verbale che recita testualmente:*"In conclusione, il mandato diretto ad ogni Agente delle Generali con altra Compagnia generalista, pur essendo possibile grazie alla legge Bersani, non appare al momento utile per i clienti e per gli Agenti stessi. Inoltre, per la evidente disomogeneità delle esigenze sul territorio, fatto salvo il settore danni auto, non appare utile, per il momento, un rapporto con una Compagnia minore specializzata nei danni non auto"*.....

Come già detto ieri durante la "Tavola Rotonda", una proposta, certamente meno drastica, che è stata avanzata dal sottoscritto, in nome del movimento di opinione "Coraggio di Cambiare", sin dal 4 febbraio 2009 a Bologna, durante l'intervento al Congresso elettivo dello SNA, è quella di agire in tutte le sedi competenti affinché venga modificata la normativa ISVAP in modo che gli **iscritti al RUI – sez. A (Agenti) possano poter operare tra loro**. In questo modo, a nostro avviso, il poter accompagnare noi stessi, un nostro cliente presso un'agenzia di un'altra Compagnia, senza bisogno di avere un altro mandato, per fargli stipulare una singola polizza (per esempio RC Professionale, fideiussione, RCA, globale fabbricati), le cui provvigioni, seppur ridotte, ci verrebbero devolute dall'altro Agente, **porterebbe valore aggiunto a tutte le parti: cliente, agenzia e Compagnia**, perché il rapporto col nostro cliente, che è il nostro reale patrimonio non viene pregiudicato, anzi, viene maggiormente fidelizzato.

In quel momento ed in quel contesto sindacale la proposta, che definimmo come "plurimandato tattico" venne "snobbata" perché considerata fuori luogo, quasi un'offesa al plurimandato puro. Dopo un anno, però, al successivo Congresso SNA di Roma, in corso di dibattito quella proposta è stata condivisa da tanti, fino al punto che il Comitato dei Gruppi Aziendali, riunitosi lo scorso 26 febbraio, l'ha fatta propria riportandola sul documento conclusivo, imitando quanto già fatto in largo anticipo dal nostro Consiglio Direttivo.

Qualora ce ne fosse stato bisogno, questa è stata l'ennesima dimostrazione delle capacità, di **lungimiranza e di conoscenza della realtà e del mercato, che appartiene al nostro Gruppo**.

Se vogliamo, però, **essere meno catastrofici** e valutare il futuro con uno spirito più lucido e razionale della realtà che ci circonda, le domande che dovremmo porci durante il dibattito congressuale, sono le seguenti: a) *in questa crisi mondiale, qual è l'attività o il settore che non patirà alcun calo di redditività?* b) *Noi Agenti delle Generali, stiamo soffrendo e soffriremo di più o di meno di altri imprenditori, professionisti, promotori finanziari, broker, Agenti di assicurazione di altre compagnie, compresi i plurimandatari, etc.? Per quale motivo, mentre la Confcommercio annuncia la chiusura di 20.000 unità commerciali e lama Consulting prevede la chiusura di circa 5.000 agenzie di assicurazioni in due anni, Noi Agenti delle Generali dobbiamo, invece, pretendere, un reddito uguale o maggiore di quello dello scorso anno?*

Dobbiamo essere tutti ben consapevoli che l'incertezza del reddito, non è ammessa per i lavoratori subordinati, i quali però rischiano di rimanere del tutto senza lavoro, invece, fa parte integrante della vita dell'imprenditore: per noi come per tutte le altre categorie. Perfino i Notai, che sono da sempre parte di una categoria protetta, stanno subendo un considerevole calo di redditività

Su questi temi l'assemblea congressuale dovrebbe serenamente e dialetticamente dibattere, cercando appunto di dare un giudizio politico complessivo, riguardante l'intera

categoria e fornendo anche eventuali proposte e suggerimenti strategici alla nuova Giunta che sarà eletta.

Noi della Giunta crediamo che forse avremmo potuto fare di più, perché non si finisce mai di migliorare. Pensiamo però che la strada intrapresa sia quella giusta. Nel percorrere questa strada abbiamo avuto l'onore di godere del vostro pressoché incondizionato consenso. Questo ci ha dato la spinta e l'energia per superare momenti bui e di estrema difficoltà che sembravano insuperabili. Siamo altresì convinti che l'itinerario è lungo, difficile e pieno di ostacoli. Non si è mai finito di combattere.

È giusto ricordare a noi stessi quanto ho già detto più volte, che: **la visione senza azione è un sogno, ma l'azione senza visione è un incubo.**

CONCLUSIONI

Care colleghe e cari colleghi, con la presente relazione si conclude il nostro incarico triennale che come avrete avuto modo di valutare, sia dal vissuto quotidiano sia dalla presente relazione, è stato caratterizzato da eventi di portata straordinaria, se non addirittura storica.

Situazioni talmente innovative che abbiamo dovuto analizzare, comprendere ed affrontare in tempi ristrettissimi: il tutto accompagnato dalla normale attività quotidiana a favore degli associati che è continuata secondo gli standard consueti.

Ben poco è rimasto a disposizione per il nostro lavoro e per la nostra vita familiare. Non ce ne lamentiamo: era il nostro dovere, lo abbiamo accettato e abbiamo cercato di portarlo a compimento nel miglior modo possibile.

Prima di concludere, e questo è un desiderio particolare soprattutto da parte di chi Vi parla, vogliamo esporre alcune brevissime considerazioni: sappiamo di essere in mezzo a tanti amici e sappiamo che ci darete licenza per farlo, confidando che nel farlo l'emozione non ci tradisca per l'ennesima volta.

Questa Giunta, nella sua componente storica, giunge a conclusione del suo incarico dopo un periodo lunghissimo. Non possiamo che ringraziarVi per la stima, la fiducia e per l'affetto che ci avete dato e riconosciuto.

Siamo arrivati, otto anni fa, forse più per ventura, che per capacità. Abbiamo trovato un Gruppo Agenti molto diverso rispetto a quello odierno che Vi restituiamo. In proposito serbiamo il ricordo: della **rinuncia dell'esclusiva bilaterale** per un "piatto di lenticchie" (€ 5165 per appalto da dividere tra soci al lordo delle tasse); **dell'accordo Comit** per la vendita della RCA con provvigioni alle agenzie del 3% e alla banche, invece, del 9%; della **diminuzione dei capitolati provvigionali del 17%**; del cambio del calcolo degli **incentivi vita dal computo alle provvigioni**; ecc.

Eravamo pervasi da un diffuso senso di incertezza intorno al ruolo che andavamo a ricoprire. Non sapevamo se la nostra attività primaria dovesse continuare a essere quella di Agente di assicurazione "tradizionale" o quella di tie-agent.

Quando arrivammo, presentammo il nostro programma, dove al primo punto si proponeva la conquista della nostra dignità, perché eravamo umiliati dagli interlocutori direzionali, tanto a livello personale quanto professionale. La nostra associazione godeva di una modesta identificazione e considerazione istituzionale. Per andare sulla stampa eravamo costretti a pagare.

Abbiamo ereditato, otto anni fa, una categoria che denunciava un grave “stato di logoramento” e Vi restituiamo un Gruppo Agenti finanziariamente solido e politicamente combattivo e determinato ad affrontare, con dignità e risolutezza, i cruciali problemi che travagliano la nostra attività.

Abbiamo lavorato sodo per ridare da subito **unità interna e soprattutto visibilità istituzionale**. Incontrammo subito sulla nostra strada **uomini potenti ed alcuni prepotenti che hanno punteggiato il nostro cammino**.

Nel migliore dei casi ci tacciarono di massimalismo e di essere venditori di sogni e utopie!

In molti di Voi, ed erano la maggior parte, ci dettero fiducia: pensiamo di averli ripagati con buona moneta! **Oggi il nostro Gruppo Agenti è rispettato e temuto**.

Abbiamo dimostrato, in tal senso, che oltre a fissare gli obiettivi concreti si può anche sognare. **Un po' di sana utopia non guasta mai**.

La differenza tra un sogno e un obiettivo: un obiettivo è un sogno con una scadenza. Il sogno acquisirà una vita propria, una dimensione temporale entro la quale sarà realizzato.

Riteniamo di aver risolto adeguatamente il nostro mandato, che consegniamo al presidente del congresso, ma adesso sta comunque a voi giudicare il nostro operato.

Quindi, cari amici, nell'accingerci a salutarVi, Vi lasciamo ancora una volta un messaggio di speranza: abbiate fede e fiducia nella vostra Istituzione, al di là di chi la guiderà nel prossimo futuro. Ricordiamoci, che nel bene e nel male, le Istituzioni ed i valori restano e che gli uomini che le guidano inevitabilmente passano. Ed è quello che dobbiamo ricordare ai nostri top-manager.

Per queste incontrovertibili ragioni risulta essere lampante il valore insostituibile della nostra associazione, che viene invidiata da molti. Affrontiamo, allora, le sfide che ci attendono con serenità e con la consapevolezza della nostra storia di intermediari iscritti al Gruppo Agenti Generali.

Ed allora, il nostro pressante invito è che ognuno di NOI sia sempre più disponibile a concorrere al suo continuo rafforzamento, **lasciando da parte personalismi ed egoismi che talvolta emergono in seno alla nostra associazione**.

Vi salutiamo con sincero affetto citando due strofe della poesia **“Dai il Meglio di Te”** di Maria Teresa di Calcutta, che trovate integralmente riportata in allegato alla relazione:

Il bene che fai verrà domani dimenticato.

Non importa fa' il bene.

***L'onestà e la sincerità ti
rendono vulnerabile***

non importa, sii franco e onesto.

Grazie mille per l'attenzione e Vi auguriamo davvero di cuore un buon lavoro.

ALLEGATO 1

MOZIONE CONGRESSUALE

Ostuni, 8/9 giugno 2007

1.144 Agenti delle Assicurazioni Generali riuniti ad Ostuni per il 29° congresso, facendo propria la relazione della Giunta Esecutiva ed il contenuto dell'intervento del presidente del congresso, dopo ampio e articolato dibattito,

impegnano

il Consiglio Direttivo, quale rappresentante degli Agenti, a proseguire il costante confronto con la Mandante al fine di eliminare le negative conseguenze economiche derivanti dai mutamenti legislativi e normativi anche nel rispetto di quanto previsto dall' Accordo Nazionale Agenti A.N.A.;

ribadiscono la necessità

che finalmente la Compagnia rispetti gli impegni presi in tema di servizi, d'innovazione di prodotti e supporti all'impresa agenzia con l'obiettivo della diminuzione dei costi e delle incombenze amministrative.

Invitano

inoltre il consiglio direttivo ad adoperarsi con i vertici della Compagnia affinché anche nel prossimo piano industriale sia confermata la centralità degli Agenti della capogruppo, in modo che venga garantita, anche nel "mondo che verrà la figura insostituibile degli Agenti Generali"

Confermano

la necessità di proseguire nella fattiva collaborazione con le organizzazioni sindacali di categoria.

ALLEGATO 2

Caro Presidente,
nell'ultima riunione di zona, avevo detto di essere convinto che questa Giunta e questo Consiglio Direttivo, avrebbero scritto alcune delle pagine più belle dell'intermediazione professionale italiana. Ancora una volta mi sono reso felicemente conto di averVi sottovalutato, in così poco tempo, avete già scritto un capitolo importante e bellissimo. Con ammirazione, Ti ringrazio anche per i benefici che avrò ed avranno gli altri colleghi grazie al Vostro operato. Carlo.

Carlo Colombo
Fino Mornasco

Da: Tugliani Francesco
Inviato: mar 09/10/2007 16.02
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto: Grazie

Buongiorno Vincenzo,
non ci conosciamo personalmente ma con questa e-mail desidero ringraziarti di quello che tenacemente hai ottenuto per tutti noi!
Il nostro rappresentante di zona, Silla Caldei, nella riunione di ieri pomeriggio, con grande partecipazione è riuscito a farci vivere in parte, quei giorni frenetici e pieni di tensione.
Senza aggiungere altre parole GRAZIE!e non mollare mai.....

Francesco Tugliani
Agenzia di Magione (PG)
Assicurazioni Generali S.p.A.
SIMGENIA SIM S.p.A.

Da: La Monica Maurizia
Inviato: lunedì 8 ottobre 2007 12.47
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: prot. n° 16 GAA/2007: accordo definito con Compagnia

c.a. Vincenzo Cirasola
Complimenti fatti con tutta la mia personale "AMMIRAZIONE" e posso solo dire che noi Agenti meglio non potremmo essere rappresentati.

G R A Z I E
La Monica

From: Recco (Agenzia Generali)
To: vincenzo@cirasola.it
Sent: Wednesday, October 10, 2007 12:42 PM
Subject: Documento conclusivo consiglio direttivo

Caro Vincenzo,
una volta ho partecipato ad un corso formativo che la Compagnia aveva organizzato in una località del Piemonte (mi sembra). Tra i colleghi presenti vi era un certo Vincenzo Cirasola che , se non ricordo male, era veramente un " discolo ".
Bene, il discolo è cresciuto ed oggi ha l'onore ed il piacere di essere citato su quotidiani del tipo il Sole 24 ORE ecc, su argomenti che riguardano il top della finanza italiana.
Personalmente egoisticamente mi auguro che questo tuo successo personale sia " soltanto" una tappa intermedia della tua carriera politico-sindacale. Abbiamo una grandissima necessità di persone che si impegnano, con attitudini e competenze,per migliorare la nostra Società (in senso non Generali).
Per quanto riguarda la nostra Compagnia, sono certo che farai e farete insieme ai tuoi collaboratori di Giunta, il massimo possibile per raggiungere gli altri importanti obiettivi .
Grazie mille anche a nome della mia famiglia, perchè la rivalsa è anche un bene famigliare.
Cordialmente.

Antonio Agliata

Caro Presidente,
desidero unirmi alle innumerevoli mail di ringraziamento che hai certamente ricevuto in questi giorni perchè un grazie non è mai scontato.
Grazie al Presidente, ma soprattutto grazie all'uomo capace di rapportarsi nei confronti dell'azienda con forza, dedizione, dignità, intelligenza e caparbietà.
Un abbraccio sincero

Sergio Chiusuri

Da: Pergine Valsugana (Agenzia Generali)
Inviato: mar 09/10/2007 15.58
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto: documento conclusivo

Caro presidente,
da sempre ho nutrito nei tuoi confronti un sentimento di stima e di apprezzamento per il tuo incessante , stressante e proficuo lavoro che hai dedicato per tutti noi, unitamente alla tempestiva comunicazione. Questo accordo di portata storica suggella la tua dedizione e caparbietà e farà da apripista per il prossimo importante appuntamento.
Grazie di cuore e auguri.

Paolo Bisognin

From: Udine Ovest (Agenzia Generali)
To: vincenzo@cirasola.it
Sent: Friday, October 12, 2007 12:16 PM
Subject: Accordi GAA Compagnia

Con la presente sono ad associarmi agli altri colleghi che già l'hanno fatto per complimentarmi e ringraziarti per gli ultimi risultati raggiunti unitamente ai precedenti.

Ti auguro lunga vita da presidente del gruppo.
Cordiali saluti.

GUERRINO BATTIAIA
AGENZIA DI UDINE OVEST

-----Messaggio originale-----

Da: Burchiellaro Loris
Inviato: giovedì 11 ottobre 2007 18.37
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: DOCUMENTO CONCLUSIVO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO E RINGRAZIAMENTI DEL PRESIDENTE

Un sincero grazie e complimenti per essere riuscito a concludere con la Compagnia un importantissimo accordo molto utile per noi Agenti .

Un cordiale saluto.

Loris Burchiellaro, agenzia di Monselice.

-----Messaggio originale-----

Da: Merate (Agenzia Generali)
Inviato: giovedì 11 ottobre 2007 18.30
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: DOCUMENTO CONCLUSIVO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO E RINGRAZIAMENTI DEL PRESIDENTE

Caro Presidente,
con colpevole ritardo ci uniamo ai colleghi per complimentarci con te per il brillante accordo raggiunto. Augurandoti nuovi successi per i punti ancora oggetto delle tue rimostranze verso la Direzione (disservizi informatici, UTC, rivalse, ecc..) ti salutiamo cordialmente.

Gianpaolo Colombo
Raffaele Invernizzi

Da: Lamendola Vincenzo
Inviato: mer 10/10/2007 16.24
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto: GAA

Una sola parola "GRAZIE " PER IL tuo ed il vs impegno.

Vincenzo Lamendola

Da: Rovacchi Claudio
Inviato: mar 09/10/2007 19.25
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto: Complimenti

Caro Presidente,

Ti esprimo con viva sincerità le mie felicitazioni e ringraziamenti per l'ulteriore e brillante "tassello" che hai aggiunto alla Tua collezione di soddisfazioni ottenute da quando ricopri la carica di Presidente del Gruppo Aziendale.

Ancora una volta hai saputo portare avanti con fermezza e decisione gli interessi non solo dei Tuoi Colleghi Generali ma di una intera categoria che, credo sinceramente, Ti debba essere grata per l'impegno che Le hai sempre e completamente dedicato.

Mi sono sempre chiesto, con un po' di invidia e tanta ammirazione , come fai a portare avanti con tanta dedizione e concretezza tante "attività" nel poco tempo che ha una giornata e per di più senza far mancare ai tuoi cari la Tua grande attenzione; ma evidentemente sei di un'altra categoria , sei uno di quelli che "lascia il segno" e sinceramente ritengo che il Tuo mandato da Presidente lasci un segno indelebile nel futuro di Assicurazioni Generali e della categoria.

Ho spesso criticato , dicendoteLo personalmente e non condividendolo , il Tuo modo di "duro" di affrontare i problemi temendo che gli stessi portassero a reazioni penalizzanti e non costruttive per la nostra categoria; questa forse è stata la causa del nostro allontanamento. Mi devo ora ricredere e dirTi , avevi ragione Tu; ho imparato e mi servirà.

Ma ricordaTi uno dei Tuoi cavalli di battaglia ...meglio un amico critico che un servo sciocco .

Complimenti ancora e un caro saluto.
Claudio Rovacchi

Da: Persichetti Daniele
Inviato: mar 09/10/2007 18.25
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto:

Caro Vincenzo,

visto che un grazie costa poco ma arricchisce molto(sono d'accordissimo),
ti ringrazio a nome mio personale e di tutta la nostra agenzia per quello che hai fatto,che stai facendo e che farai, nella tutela degli interessi della nostra categoria.

Ti auguro di tutto cuore BUON LAVORO e ancora GRAZIE.

dr. Daniele Persichetti
ASSICURAZIONI GENERALI S.P.A.
Agenzia Principale di Montefiascone
tel.0761/824444 fax.0761/820222

Da: Brancati Stefano
Inviato: mar 09/10/2007 17.34
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto: Congratulazioni!

Caro Vincenzo,
volevo accodarmi a tutti quei colleghi che si sono già complimentati con Te.
Il Tuo è un duplice successo, quello ottenuto nei confronti della Compagnia che è sotto gli occhi di tutti, e quello ottenuto nei confronti dei colleghi più scettici che si devono così rendere conto che solo uniti si può ottenere qualcosa.
L' Interlocutore è caparbio, ma cosciente del nostro valore, pertanto il raggiungimento di un accordo è un successo per entrambi.
La strada è ancora lunga, ma la Tua forza e la Tua tenacia Ti permetteranno di ottenere nuovi risultati senza mai abbassare la guardia sapendo di avere la stima e l'appoggio di tutti noi.

Cari saluti
Stefano Brancati

Da: Perugia-Ponte S.Giovanni (Agenzia Generali)
Inviato: mar 09/10/2007 17.05
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto: ACCORDO CON LA COMPAGNIA

A poche ore dall'incontro avuto con il rappresentante di zona (Caldei Silla) ed gli altri colleghi Agenti, siamo a ringraziare vivamente, non solo per quanto ottenuto dalla Compagnia ma anche per tutte le tue emozioni e paure sofferte prima di arrivare a tanto risultato.
Un abbraccio ed un grosso in bocca al lupo per i prossimi strepitosi risultati.

Mauro Manucci - Torrisi Giovanni Maurizio
Assicurazioni Generali S.p.A.
Agenzia di Perugia/Ponte San Giovanni
Via Manzoni 193/a
telefono e telefax 075/395553 397376

Da: Matteini Massimo
Inviato: mar 09/10/2007 15.59
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto:

BRAVO, BENE, BIS !!!
Ringraziando, cordialmente Ti saluto

Massimo MATTEINI
Assicurazioni Generali Spa
Agenzia Principale di Pergine Valsugana
Via Verdi, 19- 38057 Pergine Valsugana- Tn -
Tel. 0461/532391 Fax. 0461/533430
Agenti: Paolo Bisognin - Diego Massardi
e.mail : perginevalsugana@agenzie.generalis.it

Da: Verona Sud (Agenzia Generali)
Inviato: mar 09/10/2007 15.28
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto: messaggio personale

Caro Vincenzo,
mi complimento con Te e con i colleghi di giunta per gli ottimi risultati ottenuti nella recente trattativa con la ns. Compagnia.
Sono certo che, forte anche dell'ampio consenso ottenuto nel recente congresso di Ostuni, saprai ottenere il meglio anche per le altre problematiche tutt'ora in discussione.
Un caro saluto

Rag. Mario Boscaini
Agenzia Generale Verona Sud (13F)
V.le dell'Industria 24/A - 37135 Verona - VR
Tel. 045.583.000 - Fax 045.583.071
veronasud@agenzie.generali.it

Da: Grossi Andrea
Inviato: mar 09/10/2007 15.01
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto:

Grazie per il lavoro e l'impegno prodigato e ancor di più per il risultato ottenuto!!!
Sei un grande!!!

Andrea Grossi
Assicurazioni Generali S.p.A.
Agenzia di Piacenza- P. Olio
gsm: +39 335 8016450
tel: +39 0523 452545
fax: +39 0523 510222 - 452454
e-mail: andrea.grossi@reteagenzie.generali.it

Da: Mercati Silvia
Inviato: mar 09/10/2007 10.36
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto:

Caro Vincenzo,
vorrei congratularmi con te per la forza e la tenacia con cui hai affrontato gli "eventi", ripagando ampiamente fiducia e la stima riposte su di te e restituendoci quella serenità che ci permette di andare avanti a testa alta, fieri di appartenere a questo gruppo da te rappresentato in maniera egregia, esemplare e con dignitoso orgoglio.

Cari Saluti.
Con profonda stima e simpatia
Silvia Mercati - Agenzia di Città di Castello

Da: Spinetti Fabrizio
Inviato: mar 09/10/2007 12.04
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto:

Mi complimento con te per l'eccellente risultato.
Tutti noi ti dobbiamo molto.

Ciao
Fabrizio Spinetti
Rappresentante Procuratore
Assicurazioni Generali S.p.A.
Agenzia Principale di Padova Sud (498)

Da: Baggini Giovanni
Inviato: sab 06/10/2007 9.02
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto: Accordo con la Compagnia

Caro Presidente,
desidero esprimere a te ed a tutta la Giunta Esecutiva il mio personale apprezzamento per il lavoro svolto a tutela e nell'interesse della categoria.

Grazie e buon lavoro.
Giovanni Baggini
Assicurazioni Generali Spa
Agenzia Generale di Bergamo Nord
Tel 035.270666 Fax 035.235566
giovanni.baggini@reteagenzie.generali.it

Da: Soddu Alessandro
Inviato: ven 05/10/2007 16.49
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto:

Grande Presidente !
Un accordo importantissimo .Vivi Complimenti.
Una sola cosa da dire : BENE, BRAVO, BIS!!!

Complimenti sentiti e un grande grazie!
Agenzia di CORREGGIO/FABBRICO RE

Caro Cirasola,
un grande ringraziamento per il tuo operato come presidente per il traguardo che ci hai fatto raggiungere !Non avevamo dubbi sulle tue note capacità di interloquire e mediare, ancora una volta ci hai dimostrato di aver riposto la nostra fiducia in una persona più che meritevole.

Giuseppe Boiano
Carla Rosano
Roma 63/f

Mai avuto dubbi sul fatto che eri l'unica persona che poteva ricoprire un ruolo così delicato in un momento così difficile.
Complimenti e sinceri ringraziamenti.

Mauro Della Latta
Assicurazioni Generali S.p.A.
Agenzia di Lucca S. Concordio
Tel 0583/947502-947508
fax 0583/949313
lucas.concordio@agenzie.generali.it

From: Opera-Locate (Agenzia Generali)
To: vincenzo@cirasola.it
Sent: Tuesday, October 09, 2007 4:55 PM

Tantissimi complimenti e un grandissimo GRAZIE !!!

franco simbula

From: Sondrio (Agenzia Generali)
To: vincenzo@cirasola.it
Sent: Wednesday, October 10, 2007 9:57 AM
Subject: accordo Agenti/Compagnia

Grazie ancora presidente e a tutti i colleghi che ci rappresentano.
Sono fiducioso che per il nuovo impianto di remunerazione danni troveremo una buona soluzione.

Pasquale Petrella
Agenzia di Sondrio 048

From: Como Centro (Agenzia Generali)
To: vincenzo@cirasola.it
Sent: Thursday, October 11, 2007 11:53 AM
Subject: Congratulazioni!

Caro Vincenzo,
Ti giungano le nostre più vive congratulazioni per il " brillante " risultato ottenuto a favore della Categoria.
RingraziandoTi di cuore Ti salutiamo viva cordialità.

AGENZIA DI COMO CENTRO

From: Sondrio (Agenzia Generali)
To: vincenzo@cirasola.it
Sent: Thursday, October 11, 2007 12:56 PM
Subject: accordo direzione/Agenti

siamo sbalorditi! al di là di ogni più rosea aspettativa. Come avete fatto???

Finalmente ci si sente trattati, non solo a parole ma con i fatti, come parte fondamentale di un Organismo Importante. Ne guadagniamo in dignità ancor prima che sotto l'aspetto economico.
Complimenti vivissimi a te Presidente ed ai colleghi del direttivo. Buon lavoro e grazie.

Valerio Migliari - Ag. Sondrio 048

Da: Foligno Sud (Agenzia Generali)
Inviato: mercoledì 10 ottobre 2007 18.25
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: DOCUMENTO CONCLUSIVO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO E RINGRAZIAMENTI DEL PRESIDENTE
Priorità: Alta
Riservatezza: Riservato

CI UNIAMO A TUTTI GLI ALTRI COLLEGHI NELL'ESPRIMERE AL NS. PRESIDENTE LE PIÙ SINCERE
CONGRATULAZIONI PER I RAGGIUNTI OBBIETTIVI.

UN CALOROSO RINGRAZIAMENTO

Vittorio e Michele Picchio

Da: Zanella Manuela
Inviato: mercoledì 10 ottobre 2007 13.50
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: DOCUMENTO CONCLUSIVO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO E RINGRAZIAMENTI DEL PRESIDENTE

Ciao Vincenzo,
complimenti a Te e alla Tua squadra per quanto gratuitamente avete svolto e raggiunto.
Come Ti ho già manifestato in passato, ricorda che abbiamo bisogno di te e di quelli come te.
Forza e coraggio perchè ora immagino che dovrai duellare per le nuove aliquote provvigionali e il plurimandato.

Auguri, Auguri, Auguri, Auguri!!!!!!!!!!!!!!
La Tua collega di Riva del Garda, Manuela Zanella.

Da: Certaldo - Castelfiorentino (Agenzia Generali)
Inviato: mercoledì 10 ottobre 2007 9.32
A: Di Maria Simona
Oggetto: Complimenti

Caro Presidente,
c'è poco da dire, Ostuni e Sna hanno rafforzato i più ed indebolito i meno e questi ,da te e da voi raggiunti, sono i faticosi frutti di una sagace e determinata capacità di valutare e di rapportarsi.

Complimenti.
Marcello Cecconi - Certaldo/Castelfiorentino

Da: Roma 637 (Agenzia Generali)
Inviato: mercoledì 10 ottobre 2007 9.25
A: Di Maria Simona; Cirasola Vincenzo
Oggetto: alla c.a. Vincenzo Cirasola

Carissimo Vincenzo,
abbiamo ricevuto la comunicazione dell'ultimo accordo concluso con la nostra mandante e sento il dovere di congratularmi per il brillante risultato conseguito.
Condivido quanto riportato nella tua missiva in merito alla compattezza ideologica della nostra associazione che ci permette di affrontare questo momento così complesso.
Il nostro atteggiamento corretto e professionale ha sortito anche un'altro interessante risultato, l'addolcimento del comportamento dei vari preposti commerciali di zona.
Ti auguro un buon proseguimento di lavoro, augurio che estendo a tutta la giunta e ti saluti con affetto.

Romeo Boni

Da: Rossano Calabro (Agenzia Generali)
Inviato: mercoledì 10 ottobre 2007 8.46
A: Di Maria Simona
Oggetto:

Vorrei fare le più vive congratulazioni al Presidente Vincenzo Cirasola ed alla giunta intera per i brillanti risultati raggiunti nei giorni scorsi.

Con l'augurio di altri ed ancora più importanti risultati auguro buon lavoro a voi tutti.
Vi saluto tutti con un abbraccio Enzo Sica.

Da: Cossato (Agenzia Generali)
Inviato: martedì 9 ottobre 2007 16.37
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: DOCUMENTO CONCLUSIVO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO E RINGRAZIAMENTI DEL PRESIDENTE

Ben fatto, da anni ti seguo e ti voto,non mollare mai sono con te. f.to Ielmini ag. 415 cossato

Da: Montecatini Terme (Agenzia Generali)
Inviato: martedì 9 ottobre 2007 15.55
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: DOCUMENTO CONCLUSIVO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO E RINGRAZIAMENTI DEL PRESIDENTE

desidero ringraziare il Presidente ed i colleghi di giunta per i recenti successi ottenuti, con l'auspicio di proficui risultati futuri (nuovo sistema delle provvigioni e di budget).

ma intanto Grazie Vincenzo.....
ROBERTO AVANZATI
Agenzia Montecatini Terme - 367
Via Merlini ,1
51016 Montecatini Terme (PT)
tel.:+39 0572 911435
fax: +39 0572 911729
e-mail: montecatiniterme@agenzie.generalit

Da: Codogno (Agenzia Generali)
Inviato: martedì 9 ottobre 2007 15.58
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: prot. n° 16 GAA/2007: accordo definito con Compagnia
Priorità: Alta
Riservatezza: Privato

Complimenti infiniti con un " grazie" particolare al Presidente " storico" ed a tutti i colleghi del direttivo. E sono sempre più convinto della nostra forza con il ns. motto " occhi della tigre e coltello fra i denti ".
Sono onorato di essere un associato del gruppo Agenti generali!
Grazie ancora e complimenti a tutti.

Continuiamo così.
Cordiali Saluti.
Michele Nuzzo - Ag. Codogno 034

Da: Erba (Agenzia Generali)
Inviato: martedì 9 ottobre 2007 15.17
A: Di Maria Simona
Oggetto: R: DOCUMENTO CONCLUSIVO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO E RINGRAZIAMENTI DEL PRESIDENTE

Preghiamo girare a Presidente Cirasola

Carissimo Presidente,
ci aggiungiamo ai molteplici complimenti, felicitandoti per il risultato raggiunto (forse storico e base pro futuro) e per la tenace condotta tenuta nella trattativa.
Augurandoti buon lavoro per i prossimi incontri, ti siamo al fianco speranzosi che altre positività ci possano essere comunicate.

Cordialmente
Agenzia di Erba

From: Viareggio (Agenzia Generali)
To: dimaria.simona@generali.it
Cc: vincenzo@cirasola.it
Sent: Tuesday, October 09, 2007 10:06 AM

Cari colleghi,
in relazione a quanto abbiamo letto riguardo all'importante lavoro che avete portato a termine definendo un "accordo storico" con la Compagnia, Vi scriviamo al fine di CONGRATULARCI con tutti Voi per quanto fatto e ringraziarVi per l'impegno profuso e il successo ottenuto.
Siamo certi che il Vostro impegno e le Vostre capacità saranno fondamentali per le prossime sfide, con tutta la nostra stima e il nostro appoggio

gli Agenti di Viareggio.
Stefano Maestri Accesi
Mirco Cortopassi
Massimo Meini

Da: Di Maria Simona
Inviato: lunedì 8 ottobre 2007 16.24
A: 'vincenzo@cirasola.it'; Bologna-Castel Maggiore (Agenzia Generali)
Oggetto: RACCOLTA RINGRAZIAMENTI PER ACCORDO GRUPPO AGENTI GENERALI

Da: domenicopangallo@virgilio.it [mailto:domenicopangallo@virgilio.it]
Inviato: domenica 7 ottobre 2007 22.14
A: Bologna-Castel Maggiore (Agenzia Generali)
Cc: Di Maria Simona
Oggetto:
Priorità: Alta

Caro Vincenzo, ti scrivo per scusarmi dell'atteggiamento silenzioso all'ultimo C.D., e perchè ci tengo che tu sappia quanto grande è la mia gratitudine per le emozioni provate ed i successi ottenuti, grazie al tuo sacrificarti, togliendo tempo finanche alla tua famiglia.
Rimango convinto che ciascun Agente, di qualunque Compagnia, saprà riconoscere il valore del risultato epocale che hai saputo regalarci, togliendo così un po' d'insana arroganza alle Compagnia.

GRAZIE VINCENZO!
Mimmo Pangallo

From: Presotto Elvio Elvis
To: Vincenzo@cirasola.it
Sent: Friday, October 05, 2007 11:09 AM
Subject: saluti

Ciao Vincenzo,
volevo scusarmi perchè ieri, per un errore di valutazione, ho prenotato il viaggio di ritorno in treno alle 17.16 e quindi alle 17.10 assieme a Marco Garanzini abbiamo dovuto lasciare il Consiglio in tutta fretta senza salutare nessuno, colgo comunque l'occasione per rinnovarti i complimenti per come hai condotto le trattative.

A presto.
e. presotto

Da: aldo [mailto:aldo.alfieri@alice.it]
Inviato: sabato 6 ottobre 2007 21.03
A: Di Maria Simona
Oggetto: grazie

Caro Vincenzo,
sicuramente Ti mancavano i miei complimenti ... conoscendoTi ero certo che non mi avresti deluso.
Devo ammettere che... tutto sommato... la Giunta funziona anche senza alcuni elementi.... chiave.... scusa il ritardo,

un forte abbraccio
Vittorio Vindigni
Agenzia Principale di Martellago
Rappresentanti procuratori:
sig. Giovanni Ballarin
sig. Geom. Tiziano Cazzador

Egregio Dott. Cirasola,

in un periodo di scarse soddisfazioni e frequenti arrabbature - troppe cose non funzionano - finalmente una notizia positiva; questo accordo ci risolve.

Sentiti ringraziamenti a tutto il Direttivo e al nostro Presidente,
cordiali saluti.
Gli Agenti

Agenzia Principale di Alba
Rappresentanti Procuratori:
sig. Giulio Abbate
sig. Franco Miglietta
sig. Elisa Miglietta

SEI GRANDE!

Agenzia Principale di S. Ilario d'Enza / Montecchio Emilia
dr. Vittorio Terenziani
dr. Paolo Villani

Caro Vincenzo ti esprimo i miei più vivi complimenti per l'accordo raggiunto, ho letto nella mail che ti fanno piacere, avevo pensato di farlo subito alla notizia dell'accordo poi ero un po' perplesso sul modo e non ho proceduto. Comunque ho profonda stima di te, sono quello che a Trieste, ero nel 2° anello alla tua destra e quando il Presidente parlò dei vostri incontri anche duri fece partire un applauso nei tuoi confronti che stentò un po' a decollare ma al terzo battito solitario finalmente decollò.

Chiaramente la mia è una ruffianata perchè presto ti troverò dall'altra parte della barricata.

Cordiali saluti.
Terenziani Dott. Vittorio

CONGRATULAZIONI VIA SMS

Caro VINCI ti invio un sincero GRAZIE a mio nome e per conto dei colleghi dell'agenzia 544. Lo stile ti ha permesso di valorizzare la Categoria che rappresenti con generosità e intelligenza.

Bruno Scattone

Grazie per il costante enorme lavoro svolto a favore della categoria e congratulazioni per i risultati ottenuti che sono il frutto delle tue capacità e del suddetto modo di lavorare. Grazie di cuore.

Luciano Micheli

Quando vado a votare per le politiche so che è un voto perso... quando voto per Vincenzo...complimenti, un caro saluto.

Marco Bobola

Grazie ancora Presidente! La sua conquista ci da la possibilità di continuare ad essere i numeri uno!

From: <generali.nettuno@tiscali.it>
To: <vincenzo@cirasola.it>
Sent: Wednesday, October 17, 2007 4:26 PM

SINCERI, CARI, SENTITI RINGRAZIAMENTI PER IL TUO LAVORO VOLTO ALLA SALVAGUARDIA DI TUTTI NOI !

GIUSTINA SCURTI, GIANLUIGI GUIDO, MASSIMO LO CURZIO, ALBERTO BERTOLLINI AGENZIA ANZIO/NETTUNO 185

Da: Massarosa (Agenzia Generali)
Inviato: giovedì 18 ottobre 2007 19.15
A: Di Maria Simona
Oggetto: Ringraziamento al Ns presidente Vincenzo Cirasola

Buongiorno,
Dovevamo farlo prima, con la speranza di farlo personalmente, ma non ci siamo riusciti. Comunque pensiamo che il nostro ringraziamento per quello che il presidente ha ottenuto sia sempre valido.
Un grande Augurio di proficuo lavoro dato che siamo alla fine anno.

Grazie Vincenzo.
paolo e alessandro baroni
agenzia di Massarosa -438-

Da: Catania Mare (Agenzia Generali)
Inviato: gio 18/10/2007 19.10
A: Cirasola Vincenzo
Oggetto:

Caro Vincenzo, sono una collega della Sicilia, Agenzia Catania Mare, oggi ci siamo riuniti a Caltanissetta ed il ns. regionale Pangallo ci ha dettagliatamente riferito tutto quello che hai fatto per noi.
Ti ringrazio vivamente e ti esterno la mia gioia ad averti come Presidente del ns. Gruppo Agenti.
Grazie per quello che hai fatto e per quello che farai.

Un saluto affettuoso.
Letizia Belluso

From: Paladin Stefano
To: vincenzo@cirasola.it ; carlo.bracci@gen.simgenia.it ; Goito (Agenzia Generali) ; Lucca S.Concordio (Agenzia Generali) ; Galli Giorgio ; Gallon Giorgio ; Raffaele Angelica
Sent: Saturday, October 27, 2007 9:17 AM
Subject: Ringraziamento e Complimenti.

A seguito della riunione di Zona D - Nord Est - tenutasi giovedì 25 ottobre, dopo la Riunione del Direttivo del 4 ottobre 2007, Vi vogliamo esprimere un sentito ringraziamento e un grande plauso per il lavoro e i risultati sin qui ottenuti.
Grazie e complimenti.

Stefano Paladin
Rappresentante di Zona D Nord Est

From: <cecchini.r@virgilio.it>
To: <vincenzo@cirasola.it>
Sent: Friday, October 05, 2007 9:15 AM
Subject: R: GRUPPO AGENTI GENERALI

Mi unisco, compiaciuto, alle congratulazioni che ti sono sicuramente pervenute da molti altri Presidenti di Gaa. Non ti nascondo, caro Vincenzo, che guardo ai risultati da te conseguiti non solo con la dovuta ammirazione ma anche con una punta di invidia per avere tu, nelle Generali, un interlocutore illuminato! La Milano, purtroppo, è altra cosa, soprattutto potendo contare su una rete di 1400 Agenti divisi in 4 Gruppi di cui Nuova Maa e Club 1825 hanno firmato un accordo che grida vendetta, mettendo però in grande difficoltà noi e La Previdente, che stiamo faticosamente cercando di resistere (l'aggressione ai nostri colleghi tramite gli Ispettori per fargli firmare l'Accordo è qualcosa di vergognoso). Complimenti vivissimi ed un fraterno abbraccio da Roberto Cecchini

Presidente del comitato dei presidenti dei Gruppi Aziendali

Caro Vincenzo,
Ti raggiungano Le mie più sincere felicitazioni per il significativo ed importantissimo traguardo da Te raggiunto con tanto sacrificio e con forte determinazione.
Ti prego, ovviamente, di estendere a tutta la Tua Giunta ed ai tuoi colleghi i complimenti più vivi per il prestigioso successo.
Spero che il Tuo comportamento e la Tua caparbia siano di stimolo e di esempio a tutti noi Presidenti di Gruppo ed indichino, ai confusi ed ai dubbiosi, quale sia la strada maestra per rafforzare in uno la categoria, i colleghi ed il nostro Sindacato.

Con affetto ed immutata stima
Angelo Gregorio

Vorrei complimentarmi con il presidente e il gruppo Agenti delle generali per l'accordo sugli storni provvigionali provocati dal decreto Bersani sulle pluriennali. L'accordo da voi raggiunto e la forza del vs gruppo orienterà tutto il movimento assicurativo, alcune compagnie avevano già disposto di addebitare le provvigioni ingiustamente.

grazie ancora
Aldo Alfieri Agente Cattolica assicurazioni a Roma

“DAI IL MEGLIO DI TE”

di Maria Teresa di Calcutta :

Se fai il bene, ti attribuiranno
secondi fini egoistici
non importa, fa' il bene.
Se realizzi i tuoi obiettivi,
troverai falsi amici e veri nemici
non importa realizzali.
Il bene che fai verrà domani
dimenticato.
Non importa fa' il bene
L'onestà e la sincerità ti
rendono vulnerabile
non importa, sii franco
e onesto.
Dà al mondo il meglio di te, e ti
prenderanno a calci.
Non importa, dà il meglio di te

Maria Teresa di Calcutta