



**XXIX ASSEMBLEA GENERALE GRUPPO INTERMEDIARI ASSICURATIVI ITALIANA
ROMA, 10/11/12 OTTOBRE 2024**

PRESIDENTE ASSEMBLEA: Lipparini Fausto
VICE-PRESIDENTE ASSEMBLEA: Castagnacci Fabio
SEGRETARIO ASSEMBLEA: Innocenzi Marco

10/10/2024

14:30	Inizio lavori	
	Nomina Commissione Verifica Poteri	Componenti: SCARPARO MARIA, ANTIFONA MARILENA, FORNASELLI TULLIO
	Nomina Commissione Scrutinio	Componenti: BANNONE LAURA, BONANDRINI RUDJ, BARRACCO VITALIANO
	Nomina Presidente, Vice-Presidente e Segretario Assemblea	LIPPARINI FAUSTO (Presidente), CASTAGNACCI FABIO (Vice-Presidente), INNOCENZI MARCO (Segretario)
	Nomina Commissione Mozione Finale	Componenti: BUTTAFUOCO FABIO, FERRARO GIOVANNI, BALBINOTTI PAOLO, PANDOLFO STEFANO, POMPEI FABIO, GHERARDI MICHELE
15:00	Relazione Presidente uscente e sua relazione quale Presidente della Commissione Progetto di Unificazione Gruppi GIAI e GAAI <u>TOMIATO CLAUDIO</u>	<p>Dopo il congresso di Marzo 2023 a Milano Marittima, le attività del gruppo sono proseguite sempre in maniera molto fitta, in tutti i campi nei quali siamo direttamente impegnati nel confronto con la Compagnia; dalle attività delle Commissioni Tecniche ai confronti politici con la Direzione e con i colleghi del GAAI (Gruppo Italiana Storico).</p> <p>In questa mia relazione non entrerò nello specifico dei dettagli dei vari argomenti tecnici, che lascio ai Presidenti delle varie Commissioni che relazioneranno domani, ma farò una veloce analisi tecnico/politica degli eventi importanti dell'ultimo anno e mezzo di lavoro del Gruppo.</p> <p>Già da Luglio 2023 si inizia a parlare del grande progetto di REPRICING, che sarebbe partito da Gennaio 2024 e che tuttora è in corso con ottimi risultati.</p> <p>Come è già stato relazionato ai colleghi nelle varie occasioni d'incontro, in particolare nel lungo giro d'Italia fatto da me, il <i>Vice Presidente e il Coordinatore dei Regionali</i> nel periodo tra settembre e ottobre, il progetto REPRICING era stato proposto dalla Direzione Tecnica di Compagnia con una procedura totalmente diversa da quella che poi si è utilizzata.</p> <p>In effetti ci era stato comunicato che, per una logica di Gruppo, sarebbero state fatte disdette di massa dei prodotti Property; per cui Aziende, Case, Condomini ecc. con l'invio al cliente di una lettera di disdetta ed il contemporaneo invito a recarsi in agenzia, per rifare una nuova polizza con un premio più alto.</p> <p>Tramite la nostra Commissione Rami Elementari, ci siamo subito opposti, considerando tale procedura "suicida" che ci avrebbe fatto solo perdere incassi e clienti, vanificando il raggiungimento dell'obiettivo per la quale era stata immaginata.</p> <p>Senza volere entrare nel dettaglio di tale complessa trattativa, cosa che farà il Responsabile della nostra Commissione R.E. nella sua relazione, voglio solo accennarvi al fatto che con un grande e paziente lavoro di tutti i nostri componenti di Commissione, siamo riusciti a convincere la Direzione Tecnica che tale procedura, anche considerando l'attuale pluralità di agenti che operano con Italiana, sarebbe stata un disastro dal punto di vista del mantenimento dei clienti e dell'aumento dei premi nel comparto Property.</p>

		<p>Collegato a questo rischio andava anche considerato che tale iniziativa avrebbe messo a repentaglio il valore dell'accordo economico nel capitolo legato alle sovra provvigioni nei Rami Elementari, che sono direttamente legate, in primis, al parametro della variabile della percentuale di incasso, rispetto all'anno precedente.</p> <p>Per cui avremmo dovuto rimettere in discussione l'Accordo Integrativo appena firmato, neanche un anno prima.</p> <p>La Compagnia ha così accettato la nostra proposta e grazie all'impegno di tutti voi, i risultati ci hanno dato e ci stanno dando ragione.</p> <p>Nell'IT, per quanto ci sia stato un miglioramento di alcuni aspetti, che però non possiamo non considerare BASIC per l'operatività delle agenzie, la stessa continua ad essere lontana, da quella che possiamo definire ottimale e performante. Per quanto l'impegno di ITES alla massima efficienza dei sistemi, sia stato sempre confermato, purtroppo ancora ad oggi dobbiamo lamentare la distanza che abbiamo da tale obiettivo.</p> <p>Inoltre dobbiamo dire che, nonostante le richieste delle nostre Commissioni Tecniche, i rapporti con Ites si sono sostanzialmente azzerati già da tempo, relegando l'operatività dei nostri componenti di commissione, ad una attività, per quanto importantissima, di sola e continua segnalazione dei problemi e richiesta di soluzione.</p> <p>Nel comparto AUTO riscontriamo, in alcuni territori di più che in altri, note generalmente positive, con una forte crescita del ramo, specialmente nei primi mesi dell'anno.</p> <p>Ciò è senz'altro dovuto anche ad aspre politiche di aumenti tariffari, attuate da grandi competitor come UnipolSai, che di fatto hanno messo sul mercato moltissimo portafoglio, che le nostre tariffe ci hanno permesso d'intercettare in maniera importante.</p> <p>Aspre politiche tariffarie di rinnovo, che va detto, Italiana non ha mai attivato in questa modalità, affrontando il problema dell'aumento del premio medio con politiche più soft, tali, che ci permettono di avere ancora una percentuale di rinnovo molto alta.</p> <p>Nel SALUTE purtroppo, abbiamo sostanzialmente visto il declino di quello che era il prodotto principe di Uniqa, "la vita intera" ed abbiamo visto la nascita di un nuovo prodotto, con caratteristiche diverse dal precedente, ma che racchiude le qualità di essere: più semplice da capire per il cliente e più abbordabile economicamente. Dal punto di vista tecnico la nostra commissione ha dato una buona valutazione del prodotto nel suo insieme, considerandolo competitivo sul mercato.</p> <p>Va rilevato anche un generico miglioramento nella gestione dei sinistri salute da parte di Blu Assistance ed anche questo grazie al lavoro delle nostre commissioni.</p> <p>Continuiamo a sollecitare, ma come già facciamo da anni, l'uscita di una nuova polizza infortuni che sostituisca la Tandem, prodotto che ormai consideriamo un po' fuori mercato, per gli standard attuali.</p> <p>Nel VITA la Compagnia lamenta una diminuzione di produzione da parte della rete di vendita tradizionale a favore delle banche e delle reti specializzate, evidenziando che molte agenzie sono a produzione zero dall'inizio dell'anno.</p> <p>Per parte nostra, chiediamo da sempre una semplificazione dei processi di acquisizione ed emissione dei contratti del comparto Vita e Investimenti, la cui complessità, legata alla esigua redditività, spesso fa desistere gli agenti dall'operare in quel settore. La direzione ribatte che la complessità è implicita nel rispetto delle norme che tutti dobbiamo rispettare. Il confronto è sempre aperto su questo argomento, considerando che gli</p>
--	--	---

	<p>stessi prodotti in altre compagnie hanno modalità di emissione e gestione molto più semplificate.</p> <p>Alla fine del 2024, avrete tutti visto il nuovo assetto organizzativo del Gruppo Reale Mutua.</p> <p>Tra i vari cambiamenti si evidenzia la nomina del Dott. Bertalot, <i>Vice Direttore Generale di Reale Mutua</i>, alla sovrintendenza delle attività delle due compagnie assicurative italiane del Gruppo Reale: Reale Mutua Assicurazioni ed Italiana Assicurazioni.</p> <p>Con questa nomina risulta chiaro il particolare interesse e attenzione che la Capo Gruppo vuole dare ad Italiana Assicurazioni, certificandone così la grande importanza nelle dinamiche commerciali del Gruppo Reale Mutua. Le dimissioni del Dott. Laganà dall'incarico di Direttore Generale di Italiana hanno innescato un naturale processo di avvicendamento in continuità, della dirigenza della Compagnia, che ha visto la nomina del Dott. Colombano a Direttore Generale; a sua volta il Dott. Bairo, a Direttore Commerciale Vendite al posto dello stesso Dott. Colombano ed infine il Dott. Madeo a Direttore della Rete di Vendita.</p> <p><i>Così il concetto di "attività assicurative di gruppo" prende sempre più sostanza e diviene il principio sempre più importante sulle quali si sviluppano tutte una serie di logiche, da quelle politiche a quelle tecniche.</i></p> <p>Così i prodotti iniziano ad essere di gruppo, vedi l'ultima copertura sui Catastrofali, come altresì, le scelte riguardanti l'approccio al mercato e le relazioni istituzionale con IVASS.</p> <p>E' chiaro che questo creerà, dal punto di vista dei rapporti sindacali, uno sbilanciamento delle forze in campo. Avremo un interlocutore sempre più importante con cui dovremo relazionarci con strumenti e numeri più importanti, per dare maggiore valore alle nostre richieste e consistenza alle nostre iniziative. Bisognerà creare una piattaforma di rappresentanza sindacale che sia sempre più estesa, compatta, preparata, credibile ed autorevole.</p> <p>Le forze della nostra Compagnia si uniscono a quelle della Capogruppo; noi dobbiamo unire le nostre forze per essere all'altezza della situazione.</p> <p>Di qui il progetto di unificazione dei due gruppi, a distanza di quasi otto anni dall'acquisizione di Uniqa da parte di Italiana.</p> <p>In effetti il processo collaborativo tra i componenti delle due rappresentanze sindacali è di fatto già attivo da diversi anni, sia a livello di commissioni tecniche che a livello di comitati di presidenza.</p> <p>Da molto tempo le nostre commissioni tecniche partecipano alle riunioni in forma unificata, lavorando congiuntamente agli argomenti oggetto delle riunioni.</p> <p>Così la parte politica incontra da tempo i vertici della Compagnia in forma collettiva, facendo richieste e dando risposte unitarie ai vari argomenti trattati.</p> <p>La stessa firma dei due Accordi Integrativi, quello del 2019 e quello del 2023, è stata il frutto di una trattativa unitaria, collettiva e condivisa tra il GIAI e il GAAI.</p> <p>L'idea ed il progetto di una unificazione dei due gruppi, parte da lontano. Già dai precedenti congressi elettivi, si è cominciato a cercare di capire in che modo, due gruppi dalle caratteristiche molto diverse per provenienza, mandato, struttura ed organizzazione, avrebbero potuto confluire in un progetto unitario.</p> <p>Va detto che le nostre differenti provenienze e caratteristiche imprenditoriali, tutti monomandatari da un lato e quasi tutti plurimandatari dall'altro, ha creato posizioni di partenza molto distanti tra</p>
--	---

		<p>di loro, con una normale iniziale diffidenza data dalla non conoscenza dell'uno e dell'altro.</p> <p>Nel tempo però, ci siamo conosciuti più a fondo e abbiamo imparato a dialogare capendo sempre di più che avevamo, nei confronti della nostra mandante, problematiche comuni e sempre più importanti e che l'unica strada per risolverle era farlo insieme, perché proprio mettendo insieme le nostre differenti esperienze e provenienze, potevamo esprimere maggiore forza, autorevolezza e capacità da mettere a fattor comune nelle relazioni con la mandante.</p> <p><i>E così è stato!</i></p> <p>Ma quella naturale collaborazione che è spontaneamente nata dall'esperienza e la consapevolezza di essere più forti insieme, domani dovrà esserlo sempre di più, in maniera strutturata e regolamentata da norme comuni, per arrivare ad essere un Gruppo Agenti sempre più numeroso, autorevole ed organizzato.</p> <p>Nel tempo si è lavorato per definire una piattaforma progettuale nella quale stabilire norme transitorie, della durata di tre anni, fino al prossimo congresso elettivo, nelle quali vengono fissate le rappresentanze politiche dei due gruppi agenti, definite le cariche principali politiche ed organizzative e le modalità di riorganizzazione delle Commissioni Tecniche e le rappresentanze territoriali, salvaguardando e valorizzando le migliori competenze che i due gruppi esprimono.</p> <p>Nel tempo si è lavorato per definire una piattaforma progettuale nella quale stabilire norme transitorie, della durata di tre anni, fino al prossimo congresso elettivo, nelle quali vengono fissate le rappresentanze politiche dei due gruppi agenti, definite le cariche principali politiche ed organizzative e le modalità di riorganizzazione delle Commissioni Tecniche e le rappresentanze territoriali, salvaguardando e valorizzando le migliori competenze che i due gruppi esprimono.</p> <p>Norme che sottoporremo al vostro giudizio ed alla vostra espressa valutazione nel corso di questo congresso, dal quale mi aspetto esca una indicazione precisa sulla strada da intraprendere per il progetto di unificazione.</p> <p>Come Compagnia stiamo vivendo un momento molto importante, lo definirei quasi un momento di passaggio: da una Compagnia che molti colleghi storici di Italiana definivano "una famiglia", a ciò che oggi è una moderna Compagnia di assicurazioni, facente capo ad un Gruppo Assicurativo importante ed internazionalizzato come Reale Group.</p> <p>Se questo cambiamento vale per la nostra Mandante, anche per noi, Gruppi Agenti, l'evoluzione in qualcosa di più grande, moderno ed organizzato, non può più essere rimandato oltre questo tempo.</p> <p>La Nostra Storia è, per ognuno di noi, molto importante, ma deve essere una fonte di esperienza della quale fare tesoro e non un ostacolo all'evoluzione che il presente ed il futuro della nostra professione ci sta chiedendo di fare, per stare al passo con i grandi e ineludibili cambiamenti che stanno avvenendo.</p>
15:20	Lettura Norme Transitorie per l'Unificazione dei Gruppi	<p>ART. 1 - DURATA PERIODO TRANSITORIO</p> <p>Il periodo e le norme transitorie, integrate, per quanto non espressamente stabilito, dalle norme previste dallo statuto utilizzato dal GAAI, entreranno in funzione subito dopo l'iscrizione massiva degli agenti del GIAI al GAAI e fino alla prima Assemblea Congressuale Elettiva.</p>

	<p>Indicando una data, si definisce che il congresso elettivo dovrà tenersi entro la fine del 2027.</p> <p>ART. 2 – ISCRIZIONE AGENTI GRUPPO GIAI IN GAAI Nell’ambito dell’integrazione dei soci dell’attuale GIAI nel GAAI, si provvederà ad una iscrizione di massa, attraverso il versamento di una provvista economica forfettaria da parte del GIAI entro il 31 dicembre 2024; tale versamento si intende valido come iscrizione per i prossimi 2 anni, compatibilmente con le risorse economiche del GIAI, sarà comprensivo della quota d’iscrizione base come da nuova tabella in via di definizione dai due gruppi e della quota cauzionale della Cooperativa Servizi Integrati.</p> <p>ART. 3 – COMPOSIZIONE ORGANI PER IL PERIODO TRANSITORIO 1) Comitato di Presidenza 2) Consiglio Direttivo 3) Rappresentanti Territoriali 4) Collegio dei Revisori dei Conti 5) Collegio dei Proviviri</p> <p>Durante il periodo transitorio, qualora per qualunque motivo, venga a mancare uno dei Componenti degli Organi dell’Associazione, per la sua sostituzione si procederà in questo modo: il membro già appartenente al gruppo di provenienza della persona da sostituire, che ricopre la carica più alta nel Comitato di Presidenza, nominerà il sostituto, proveniente dallo stesso gruppo di provenienza.</p> <p>ART. 4 - IL COMITATO DI PRESIDENZA Il Comitato di Presidenza è l’organo esecutivo dell’Associazione e durante il periodo transitorio sarà costituito da 11 membri totali, di cui 7 designati dal GAAI e 4 designati dal GIAI. Il numero di questi componenti sarà comprensivo delle due cariche di Presidente (di espressione GAAI) e Vice Presidente (di espressione GIAI). I suddetti membri saranno designati, per quota di competenza, dai Presidenti dei due Gruppi Agenti.</p> <p>ART. 5 - IL CONSIGLIO DIRETTIVO Per tutta la durata della fase transitoria, il Consiglio Direttivo, assumerà la seguente composizione:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ne fanno automaticamente parte, tutti i componenti del nuovo Comitato di Presidenza; • Per il GAAI: i rappresentanti Regionali come da loro Statuto: 15 persone; • Per il GIAI tutti i rappresentanti che compongono il loro direttivo, al netto dei 4 membri che sono già nel comitato di presidenza, quindi 5 persone; in aggiunta entreranno anche i rappresentanti Territoriali come da loro statuto: 8 persone. <p>ART. 6 - RAPPRESENTANTI REGIONALI – COORDINATORE DEI REGIONALI Data la diversa suddivisione territoriale dei due gruppi, tale organo vedrà una riorganizzazione delle rappresentanze, cercando di integrare la capillarità della rappresentanza del gruppo GAAI, con quelle del GIAI attualmente nominati. Nelle regioni dove esistono entrambe le figure nei due gruppi, si sommeranno in una guida condivisa; dove non ci sono sovrapposizioni, il coordinatore regionale resta quello attualmente in essere nel GAAI. La figura del coordinatore dei Regionali, non sarà duplicata, ma verrà nominata dal Nuovo Comitato di Presidenza.</p> <p>ART. 7 - IL COLLEGIO DEI REVISORI DEI CONTI</p>
--	---

		<p>Per quanto riguarda il nuovo assetto del gruppo, il Collegio dei Revisori sarà quello del GAAI.</p> <p>ART. 8 - COLLEGIO DEI PROBIVIRI Sempre per il tempo di applicazione delle norme transitorie, verrà fatta una co-gestione dell'incarico da parte dei membri dei due gruppi.</p> <p>ART. 9 - SEGRETERIA E TESORIERE Nel periodo transitorio il responsabile della segreteria sarà nominato dal Comitato di Presidenza e sarà di estrazione GAAI. La segreteria operativa sarà quella attualmente in essere del GAAI e gestirà le attività del gruppo nel nuovo assetto. Il tesoriere sarà quello nominato dal GAAI.</p> <p>ART. 10 – LE COMMISSIONI TECNICHE Le commissioni tecniche verranno riorganizzate dal Comitato di Presidenza tenendo conto delle singole competenze dei vari componenti delle attuali commissioni dei due gruppi. In tale ambito si individueranno le presidenze delle singole commissioni, considerando possibili le co presidenze.</p>
15:30	Presentazione componenti della Commissione dell'Unificazione Gruppi	MORBINATI ROBERTO, PASQUOTTI OTTAVIO, DI MATTEO SERGIO, LIPPARINI FAUSTO
15:35	<u>Pasquotti Ottavio</u>	<p>Mi è stato chiesto di dare una mano su questa operazione, dato che dolente o volente, sono stato coinvolto in una decina di fusioni. La cosa di cui dove occuparmi è stata come salvaguardare l'identità del gruppo. I valori che ogni gruppo ha, sono valori leggermente diversi perché gli agenti hanno storie e tradizioni diverse ed anche all'interno del nostro gruppo ci sono provenienze da realtà molto diverse. C'è poi una componente storica di ex Carnica a cui io mi sento affezionato.</p> <p>Allora, è innegabile che le compagnie vogliono un gruppo solo ma si può anche decidere di non farlo. La storicità va rispettata e andare verso una unificazione è normale.</p> <p>Qua bisogna però anche dirci le cose con molta franchezza. Abbiamo anche cercato in tutti i modi di dare una dinamicità al gruppo, una rappresentatività che poi quando vai a trattare per la unificazione con un altro gruppo, la metti sul tavolo. E poi considerando che molti di noi iscritti magari sono piccole agenzie ma siamo comunque una quota non totalitaria mancano un bel po' di agenti non iscritti. L'altro gruppo è iscritto al 100% però noi abbiamo poco meno come numero di iscritti ma c'è un abisso nelle dimensioni, che tolte le cinque sei nostre che fanno volumi enormi che non c'entrano niente tutto il resto, abbiamo un rapporto completamente diverso loro: il nostro grosso finisce dove inizia la loro più piccola.</p> <p>Nelle Commissioni abbiamo messo anima e corpo, per allargarle, per far partecipare gente. Ad un certo punto alla Compagnia non è andato bene un certo modo di rapportarci e via via tagliato hanno le commissioni che facevano più confusione. Alla fine siamo passati dai gruppi di lavoro ai comitati ristretti. Però la forza e la compattezza per reagire sono stati evidenti. Allora il problema è arrivare ad una unificazione e con questi dati in mano non puoi barare su quello che hai e sapendo anche che se vai allo scontro anche con la compagna.</p> <p>Allora bisognava trovare un marchingegno che permettesse al nostro gruppo di rimanere rappresentato per più tempo possibile così com'è e che nello stesso tempo ci si potesse organizzare per i congressi successivi. Se siamo capaci di lavorare avremo praticamente lo stesso numero di agenzie. Abbiamo seguito anche i pareri di commercialisti e avvocati.</p>

		<p>Attenzione! Se un collega non vuole essere iscritto al nuovo gruppo è obbligato.</p> <p>Dobbiamo essere ragionevoli: obiettivamente stiamo lavorando assieme da tre anni.</p> <p>Anche nell'altro gruppo c'è chi non è d'accordo a questa unificazione ma di sicuro non solo quelli che si impegnavano a tempo pieno nelle commissioni, nei gruppi di lavoro.</p> <p>Noi voteremo un documento che dice se siamo d'accordo all'unificazione, Loro hanno accettato ben volentieri, secondo me, questo processo di unificazione. Chi sta lavorando nelle commissioni sa che è cambiato il clima. Abbiamo bisogno di un unico gruppo forte che si relazioni con la Compagnia alla quale, tutto sommato, credo che faccia più comodo avere un gruppo forte perché gli permette anche a loro di ritagliare autonomia nei confronti della casa madre Quindi io credo che questa cosa vada fatta, va fatta bene, velocemente e soprattutto dobbiamo venderla come una nostra vittoria.</p>
15:50	<u>Morbinati Roberto</u>	Spiega le Norme Transitorie
16:40		Fine Intervento Morbinati Roberto
16:45	Coffee Break	
17:00	Riprendono i lavori	
17:00	Intervento Vice Presidente SNA <u>Sterbini Sergio</u>	
17:30		Fine intervento Sterbini Sergio
17:30	Intervento <u>Avv. GianLuiqi Malandrino</u>	
17:50		Fine intervento Avv. Malandrino
17:50	Domande da parte dell'Assemblea <u>Borsellino Gianni</u>	<p>C'è un passaggio dell'articolo quattro di cui volevo un chiarimento: quando si dice che i suddetti membri saranno designati per quota di competenza dai Presidenti dei due gruppi agenti quindi mi pare di capire che da parte nostra, ex Uniqa, nel Comitato di Presidenza entrano sicuramente Presidente e vicepresidente e poi altri due membri scelti da Presidente. Giusto? Vengono scelti all'interno o anche all'esterno del direttivo? Quindi le scelte vengono fatte nell'interno del direttivo, quindi per esempio segretario tesoriere non è detto che vadano nel Comitato di Presidenza.</p> <p>Un altro chiarimento. Ho apprezzato l'intervento di Roberto (Morbinati) ma si è vista, perdonami, la tua formazione di venditore: hai venduto questa cosa in maniera brillante però, se andiamo un attimo a vedere, io ormai ho i capelli bianchi e non ho fatto tante fusioni quanto Pasquotti, quando vedo questi numeri... Vi siete fatti i conti di quanti saremo? Più di 39. Un condominio sostanzialmente! Secondo me questo organismo si convoca una volta e poi tra tre anni torniamo al 22 perché non è gestibile secondo me un organismo con 39 persone per bene .Io volevo solo porre questo alla vostra attenzione.</p> <p>Se andiamo indietro c'è un passaggio in cui si parla di un possibile venir meno di qualche rappresentante in quota GIAI? Questa cosa mi è sfuggita.</p> <p>Se qualcuno di questi soggetti viene meno per revoca, dimissioni, pensioni,</p>

<p><u>Tomiato Claudio</u></p> <p><u>Borsellino Gianni</u></p> <p><u>Avv. Malandrino</u></p> <p><u>Temellini Marco</u></p> <p><u>Di Matteo Sergio</u></p>	<p>decesso, chi li sostituisce? Sarebbe sempre il Presidente a designare chi lo sostituisce?</p> <p>No, diciamo la persona, il membro, già appartenente al gruppo di provenienza della persona da sostituire, che ricopre la carica più alta nel Comitato di Presidenza.</p> <p>Quindi il nostro Presidente nominerà il sostituto proveniente dallo stesso gruppo di provenienza. Esempio: lo domani mi dimetto nel direttivo resta solo il rappresentante. Allora in questo caso sarà il vice Presidente che nominerà il sostituto. Quindi quando dico che il Presidente nominerà non è che ho sbagliato. Se qualcuno viene meno per qualunque ragione designa lui chi lo sostituisce. Ci avete fatto caso anche a questa cosa? Cioè un concentrato di competenze al quale non siamo tanto abituati? Questi erano i chiarimenti relativamente alla allo Statuto.</p> <p>Domanda per l'Avv. Malandrino: Come funziona il voto su questo argomento (unificazione)? E' legittimo votare in questa assemblea? Il risultato del voto, può essere impugnato?</p> <p>Il vostro Statuto è fatto bene da questo punto di vista perché dice che le decisioni in seconda convocazione sono comunque sempre a maggioranza e quindi maggioranza, vuol dire, in seconda convocazione, maggioranza dei partecipanti. Quindi voi, evidentemente, avete il potere di deliberare su tutto: dalla carica, allo scioglimento dell'associazione. Fortunatamente è fatto così perché gli statuti che prevedono l'unanimità sono destinati a portare al blocco della funzionalità dell'organismo.</p> <p>Ed avete anche la facoltà a maggioranza di stabilire di decidere su argomenti che non sono posti all'ordine del giorno. Poi un'altra cosa volevo dirvi: nell'integrazione tra i due gruppi agenti c'è un tema e cioè non è che si possono levare numeri e cariche del gruppo agenti nel quale si va a confluire. Quindi se quelli sono 22 o 32 e sono già tanti d'accordo ma la vostra scelta non può essere quella di dire levatene 10 o 15! E' chiaro che a quel punto l'unica cosa che si può fare, in un regime transitorio, è un'integrazione che porta un aumento inevitabile dei partecipanti e poi non meno. Questo ovviamente è nella realtà delle cose. E in ultimo quale potrebbe essere poi l'alternativa ad una vicenda di questo tipo? Voi questo ve lo sarete chiesti! E cioè o rimanete due gruppi agenti di cui diciamo così all'interno della stessa azienda della stessa realtà, oppure se ne dovrebbe fare uno. Questo è comunque un percorso inevitabile.</p> <p>Vorrei avere conferma che questa assemblea sia in seconda convocazione.</p> <p>Marco rispondo nel merito. Confermo. Seconda convocazione. Bastava leggere, basta che leggi la convocazione che ti è arrivata per mail nei tempi dovuti a cui è stato allegato il programma.</p> <p>Inoltre vorrei fare alcune precisazioni: non stiamo modificando nessuna norma statutaria della nostra associazione ma stiamo andando eventualmente a legittimare il nuovo Consiglio direttivo che sarà votato da questa Assemblea a mettere in atto queste norme, anzi a proporre la messa in atto di queste norme transitorie individuate, con l'altra associazione, nelle formule e nella modalità con cui è stato esposto.</p> <p>Altra cosa da chiarire: è stato già spiegato che non pur dovendosi dire iscrizione massiva, non può essere legalmente ipotizzata un'iscrizione</p>
--	---

	<p><u>Buttafuco Fabio</u></p> <p><u>Camizzi Nicola</u></p> <p><u>Morbinati Roberto</u></p> <p><u>Avv. Malandrino</u></p> <p><u>Temellini Marco</u></p> <p><u>Avv. Malandrino</u></p>	<p>massiva senza il consenso esplicito dei soggetti che vengono iscritti. Quindi si porrà la domanda di iscrizione ad ogni singolo soggetto facente parte del gruppo agenti del gruppo intermediari assicurativi italiana. Qui si sottoporrà la volontà di iscriversi nella nell'altra associazione e la propria quota associativa sarà sostenuta dall'attuale e divenente associazione nelle modalità che già ha correttamente spiegato come legalmente possibili l'Avvocato Malandrino.</p> <p>Come funzionerà: Sarete chiamati a rispondere al quesito: Volete dare mandato al direttivo che sarà di portare avanti questa trattativa nelle modalità in cui vi sarà stato esposto? Le risposte saranno sì o no. Dovete sempre tenere presente che il primo organo di qualsiasi associazione è l'Assemblea, il secondo organo dell'Associazione è il Consiglio Direttivo o Comitato di Presidenza per come dir si voglia, ma la volontà deriva dall'assemblea. La messa in pratica della volontà tocca all'organo. Quindi voi avete un potere, lo dovete esercitare con coscienza.</p> <p>Rispondo a Borsellino riguardo la concentrazione dei poteri al Presidente che secondo me è un grande vantaggio.</p> <p>15 giorni fa circa si è riunito il GAAI. La loro assemblea è stata messa a conoscenza delle norme transitorie per l'unificazione?</p> <p>Quello che noi abbiamo presentato oggi è quello che abbiamo presentato e discusso con il precedente Presidente del GAAI (Giuseppe Sutera) che fortunatamente è stato rieletto Presidente. Questa è la base sulla quale è intenzione nostra e anche del Presidente (Sutera) portare avanti questi discorsi riguardanti l'unificazione dei gruppi. Loro hanno un vantaggio rispetto al nostro Statuto: questa decisione non la prende l'Assemblea ma la prende il loro Comitato di Presidenza.</p> <p>Un'altra cosa: si chiederà ad ognuno di voi, a tutti i nostri iscritti, se vogliono passare nell'altro gruppo, non iscrivendosi al nostro. Contestualmente invieremo lo statuto del nuovo gruppo, cosa che non abbiamo potuto fare. Ancor più lo Statuto è pubblico. Andate sul loro sito lo trovate.</p> <p>L'assemblea non delibera oggi lo scioglimento, in questa fase leggerà il documento, e lo scioglimento verrà deliberato l'anno successivo con un numero di iscritti che sarà rimasto. Saranno molto pochi, probabilmente perché gli altri che si saranno volontariamente iscritti al gruppo italiano. L'Assemblea delibera ancora oggi quando fare delle delibere delibera l'impiego del patrimonio certamente e lo finalizza a sostenere le iscrizioni presso il nuovo gruppo da parte di chi ci si va a iscrivere. Ma la scelta di iscriversi al nuovo gruppo è chiaramente individuale perché l'Assemblea non vi può coartare e dire andate per forza perché questa è una scelta individuale.</p> <p>Chi non è presente oggi, domani potrebbe iscriversi al GIAI anziché al GAAI. Chi rimane al GIAI può sconfessare l'unificazione?</p> <p>E' uno scenario fantascientifico ma teoricamente possibile. Chi vorrà iscriversi al GIAI potrà farlo, e continueranno ad esistere due gruppi ma con pesi diversi.</p> <p>Vorrei chiarimenti sulla cassa del GIAI.</p>
--	--	--



	<p><u>Cecchini</u></p> <p><u>Sergio Di Matteo</u></p> <p><u>Gianni Borsellino</u></p> <p><u>Ottavio Pasquotti</u></p> <p><u>Michele Tescaro</u></p> <p><u>Claudio Tomiato</u></p> <p><u>Laura Bannò</u></p> <p><u>Rudj Bonandrini</u></p> <p><u>Sergio Di Matteo</u></p>	<p>E' scritto nelle norme transitorie: si da mandato al Presidente di pagare le quote all'altro Gruppo in base alle disponibilità di cassa.</p> <p>Come verranno gestiti i flussi di cassa? In doppia modalità?</p> <p>I soldi verranno conferiti in blocco all'altro gruppo.</p> <p>Per decidere chi verrà iscritto all'altro gruppo con questa modalità è stata prevista una "franchigia" di fedeltà.</p> <p>Le quote verranno pagate a chi ha almeno tre anni di anzianità nell'associazione.</p> <p>Dato che c'è un assenteismo notevole, perché non inviamo una comunicazione successiva riguardo quello che stiamo facendo a chi non è presente?</p> <p>L'assenteismo è un problema noto ma secondo me non ha senso coinvolgere qualcuno in una decisione quando quel qualcuno non vuole essere coinvolto.</p> <p>Ricapitoliamo: oggi vi è stata presentata l'idea. Voi dite: L'idea mi piace, andate avanti. Noi domani andiamo avanti, mettiamo in pratica l'idea. L'idea deve essere messa in pratica.</p> <p>Entro il 31/12/2024 sarà sottoposta ai 295 agenti attualmente iscritti al gruppo, secondo quello che è stato precedentemente esposto, cioè con privilegio per coloro i quali, almeno negli ultimi tre anni, fanno parte con regolarità del gruppo e gli sarà data la possibilità di scegliere di aderire all'altro gruppo beneficiando per i prossimi due o tre anni della quota già pagata.</p>
19:10	Chiusura lavori primo giorno	

11/10/2024

09:30	Inizio lavori	
09:30	<p>Relazione dei Presidenti delle Commissioni</p> <p><u>Michele Tescaro</u></p>	<p>AUTO</p> <p>Buongiorno a tutti. In questo ultimo triennio è stato un onore di rappresentare la Commissione RC auto. Voglio ricordare da dove siamo partiti e le regole che ci siamo dati perché secondo me sono diventate regole importanti e un modo di operare serio, preciso e veloce. Noi ci troviamo prima tutti assieme in una commissione condivisa tra noi e i colleghi di Italiana Storica e mettiamo giù quelli che sono i nostri punti da portare in direzioni questi li mandiamo in direzione. Viene pubblicato l'ordine del giorno e si va in Commissione ogni due mesi e mezzo, secondo delle date stabilite che sono quattro/cinque Commissioni annuali a Milano e una Commissione viene fatta a Udine. Questo anche per essere più vicini al for e avere un contatto più diretto con i problemi che ci possono essere</p>

	<p>inerenti questa materia. Sono sincero nel dire che eravamo abbastanza diversi, per cui non è stata facile l'integrazione con gli altri colleghi. Ma oggi, sinceramente, con molto orgoglio, possiamo dire che quello che è il nostro modo di operare viene totalmente condiviso con loro, nel senso che la bozza del verbale tecnicamente la si fa insieme, viene condivisa con loro e pubblicata con i tempi molto molto più veloci rispetto al passato. Questo ovviamente comporta tanto dispendio di energie e tanta buona volontà. Però, secondo me, oggi sta dando dei frutti. Alla fine tutti dobbiamo essere giudicati sui numeri. Se i numeri positivi arrivano in un periodo breve o per un anno, possono anche essere molto associati alla fortuna. Ma se tu capisci che c'è dialogo, che le persone ti ascoltano, col tempo capisci anche che vieni apprezzato. E i numeri continuano da anni, hanno un trend positivo. Perché dietro tutto questo lavoro c'è qualcosa di buono. Non abbiamo mai e poi mai azzerato il dialogo con la direzione. Secondo noi è un dogma importantissimo da portare avanti e bisogna continuare su questa strada.</p> <p>La direzione sinceramente ci ascolta. Con il tempo ha apprezzato la nostra commissione fatta di agenti plurimandatari. Ci chiede di portare le nostre esperienze. Ascolta quello che fa qualcun altro e con il tempo magari, secondo me, si è messo da parte anche quell'orgoglio personale dove ognuno di noi pensa di rappresentare la migliore soluzione nel mercato. Ma se, con un po' di umiltà capisci che a volte capire quello che fanno gli altri, saperli ascoltare e magari qualche volta anche copiare, non è un "reato", è segno di maturità.</p> <p>Con molto orgoglio ricordo la prima commissione del 2024 dove Pulejo ha detto: "questi sono dei grandi numeri, abbiamo fatto un grande lavoro, grandi risultati per cui un applauso a tutti". Poi questi numeri positivi fatti nell'auto ovviamente hanno dato una marginalità per la compagnia. Ci sono riflessi anche su di noi. Dirottare su tutti un qualcosa che corre su altri rami ovviamente per eventi eccezionali non era potuto andare bene redistribuito su tutti. Allora se oggi più del 90% delle agenzie nell'ultima Commissione ha una retention superiore al 90 e se più del 90% delle agenzie ha dei numeri positivi nell'auto parecchi con una doppia cifra, forse significa che qualcosa di buono abbiamo fatto. Bisogna cercare di portare a bordo tutti: ecco che nel totale delle agenzie, 50 agenzie con segno negativo verranno ingaggiate. È stato concordato con la dottoressa Lucchi che queste agenzie vengono chiamate singolarmente una a una per tentare di capire che problemi hanno, se hanno perso un collaboratore o se hanno bisogno di un aiuto in termini di flessibilità. Questo secondo me è stata una grande conquista e sinceramente non so che cosa si poteva cercare di fare di più. Abbiamo realizzato che certe zone, prima la Puglia e adesso la Calabria, hanno dei problemi sulle garanzie ARD. Un mese e mezzo fa la direzione è scesa in Puglia per cercare il dialogo. Il giorno 15 (ottobre) sarà in Calabria per ascoltare e cercare di trovare soluzioni per questo territorio. Ci tengo a sottolineare che per me è essenziale il dialogo con la direzione. Quando il dottor Colombano viene a salutarci e ci dice "faccio i complimenti a questa Commissione e spero che questo modo di operare e di lavorare venga trasferito anche nelle altre commissioni" questo è motivo di orgoglio.</p> <p>Vorrei, visto che siamo alla fine di mandato, dare un suggerimento: cerchiamo di non interrompere il dialogo, di continuare così e di fare tesoro di quello che abbiamo fatto finora.</p> <p>Vorrei ringraziare gli altri componenti della commissione: Fausto, Fabio, Francesco e Barbara.</p>
--	---

09:40		Fine intervento Tescaro
09:40	<u>Roberto Morbinati</u>	<p>RAMI ELEMENTARI Buongiorno a tutti. Diciamo che noi non abbiamo mai avuto il privilegio, la fortuna o merito di vedere Colombano che scendeva a dirci Bravi! Nel senso che nei rami elementari è stata una Commissione che ha visto dei momenti di alta tensione tra la compagnia. Perché? Perché spesso la compagnia viene a raccontarci cose che in effetti sono già decise. Un anno fa, anzi più di un anno fa, è partito il progetto Repricing che voi conoscete tutti. Quello fu un momento di forte tensione perché la compagnia ci aveva proposto un repricing basato su disdette di massa. Per cui immaginate che erano pronti a far partire 240.000 disdette su tutto il nostro portafoglio con una lettera che raccontava al cliente che la compagnia non lo voleva più a quel prezzo e di recarsi presso l'agenzia per rifare la polizza con prezzi maggiorati. Ovviamente noi ci siamo subito messi di traverso. Abbiamo raccontato alla compagnia quello che noi pensavamo che sarebbe successo, specialmente con una rete di vendita che è fatta da plurimandatari. Abbiamo avuto momenti di tensione. Comunque insieme ad Ottavio, che ringrazio e poi casomai chiedo se potrà raggiungere anche lui qua, abbiamo cominciato a fare dei discorsi sia in Commissione ma anche fuori dalla Commissione con i colleghi italiana per i quali insomma non è che loro non avessero questo problema per certi aspetti per loro era ancora peggio no. Ve la faccio breve. Questa cosa è durata mesi. Convinciamo la compagnia a fare un'attività, si di reprising, ma come noi pensavamo potesse essere quella più opportuna, per cui convinciamo la compagnia a non inviare disdette. Ci impegniamo noi, per conto di tutti i colleghi, a fare un'attività di aumento del premio medio di questo portafoglio in tre mesi, da gennaio fino a marzo. Se noi non avessimo fatto quei risultati da loro attesi e cioè il 6% in più, la compagnia avrebbe percorso la strada che aveva individuato originariamente per cui avrebbe mandato lettere di disdetta a tutti. Fortunatamente, e di questo ringrazio tutti voi per l'impegno messo, noi già a febbraio abbiamo ottenuto un risultato eccezionale, eccezionale perché la compagnia non se l'aspettava. Tanto è vero che ha subito rilanciato visto che siamo stati bravi ha rilanciato a 15. Va detto che in effetti noi abbiamo fatto un lavoro oltremodo oneroso per noi, perché noi avevamo chiesto una modalità di repricing con il doppio quietanzamento. Nei primi mesi non si poteva fare sempre per il problema dell'IT. Poi però la cosa ha preso piede e andando avanti abbiamo ottenuto molte cose da quel punto di vista, perché abbiamo ottenuto un repricing sul portafoglio e non sul singolo, sul singolo cliente, perché anche quello era un punto importante e abbiamo detto di permetterci di aumentare il premio medio di polizza, decidendo noi su quale cliente aumentarlo, perché siamo noi che sappiamo su chi possiamo fare un aumento o chi questo aumento non ce lo concederà mai. Ed è passato anche questo concetto. Ed è passato un altro concetto che è quello di riforma della polizza nelle garanzie non solo nel premio. Altra cosa importante che vi dobbiamo dire. Che cosa che accadendo: allora intanto voi avrete visto la nostra tariffa nelle polizze commercio e nelle polizze impresa purtroppo adesso non sono più competitive. Non riusciamo a raccogliere più quello che siamo riusciti ad ottenere con l'inizio dell'anno.</p>

	<p><u>Ottavio Pasquotti</u></p>	<p>Perché per esempio nel comparto della casa siamo cresciuti tanto anche se sono anni che chiediamo alla compagnia un'altra polizza della casa perché la polizza della casa già com'era prima ma ancor più adesso non ci permette di fare sviluppo. Però poi la compagnia ha variato le scontistiche alle agenzie. Poi sono arrivate le lettere di variazione, di classificazione. La maggior parte delle classificazioni sono peggiorate, per cui sono diminuiti gli sconti in autonomia. La situazione in questo momento non è delle migliori, soprattutto perché va detto che il Gruppo (Reale) adesso incide molto di più nelle scelte di italiana. Abbiamo fatto l'esempio della polizza per i catastrofali. Sostanzialmente noi non ci abbiamo messo becco ancorché ne parlavamo già da mesi ne parlavamo già dall'altro anno della polizza catastrofali. Tutto il lavoro fatto è stato vanificato da una chiamata della compagnia che ci ha convocato a Milano per farci vedere la polizza catastrofali. A questo punto ci siamo impuntati e gli abbiamo detto che non ci saremmo più recati nella sede della Compagnia a vedere cose che sono state presentate da altri (Gruppo Reale). Per cui la cosa sarebbe stata fatta a distanza. Io non so se Ottavio vuole aggiungere qualcosa.</p> <p>Scusate una sola parola: intanto vorrei ringraziare la Commissione auto perché siamo uno delle poche compagnie che in qualche maniera invece di buttare per aria il 30%, la scelta della compagnia è stata quella di fare aumenti accettabili e credo questo è stata una vittoria.</p> <p>Rimane il problema, che avevamo segnalato, di alcune situazioni e hanno accettato di andare a vedere singolarmente le agenzie.</p> <p>Poi quello che io volevo anche sottolineare che quella dei rami elementari è una Commissione complessa perché si muove su 1000 prodotti e su 1000 situazioni diverse. La cosa più importante è stata avviata: lavorare in sinergia col gruppo italiana storica. E' stato messo in piedi un meccanismo per raccogliere i dati delle altre compagnie che messi assieme fa quell'esperienza. Ma le difficoltà sul piano tecnico ci sono: abbiamo bisogno di affinarci ancora di più in modo che ci presentiamo per essere più efficaci all'interno delle commissioni.</p>
10:00		Fine intervento
10:00	<p><u>Rosalba Barzanò</u></p>	<p>SALUTE</p> <p>Per quanto riguarda la Commissione salute è stata faticosa perché noi partivamo veramente in salita! La Compagnia voleva ritirare la polizza "Senza Tempo" perché la produzione è stata molto scarsa. Il nostro risultato mio e dei miei colleghi che poi chiamerò, è stato quello di resistere. Sono 15 anni che chiediamo il massimale unico per la "Senza Tempo". L'attuale polizza è molto articolata perché è legata a delle percentuali a secondo le patologie eccetera, quindi anche da spiegare era molto difficile. Oltre al fatto che il premio era piuttosto elevato. Quindi siamo riusciti ad ottenere il massimale unico. E il grosso problema è stato anche il discorso della assistenza che una polizza come quella che abbiamo era poco gestibile da dei call center ed il nostro lavoro è stato quello di chiedere dei liquidatori dedicati a questa polizza perché era una polizza particolare e quindi se l'agenzia non seguiva il sinistro era un disastro. Quindi anche qui siamo riusciti a fare un lavoro immane. Ovviamente c'è ancora da migliorare perché se non viene seguito l'assicurato inizialmente ci sono dei problemi ancora perché ancora adesso ogni tanto qualche risposta perché loro confondono la Salute! che oramai stata sostituita. Credetemi, è stato veramente un lavoro veramente pesante.</p>

		<p>Comunque adesso vi voglio anche dire un'altra cosa: i premi sono stati rivisti e devo dire che sono stati divisi in cinque in territori. I condizionamenti sono stati fatti e devo dire che funzionano molto bene. E naturalmente le prese in carico, che è un altro problema che abbiamo sollevato, perché molto spesso loro hanno le prese in carico due giorni prima che il cliente entra in clinica. E questo stiamo cercando di far capire: che sarebbe preferibile arrivare un po' prima però purtroppo questo è un problema tecnico delle strutture sanitarie e quindi non possiamo far altro che accettare la cosa.</p> <p>Vorrei tra l'altro chiamare Stefano Pandolfo, Michele Gherardi che sono stati veramente importanti nel lavoro della commissione. Naturalmente adesso dobbiamo migliorare molto il servizio sulla prevenzione che secondo me è ancora carente in particolare per la parte oncologica.</p> <p>Ci sono due tipi di polizze: la vita intera e la vita a durata definita che adesso per cinque anni una volta che sono scaduti cinque anni li devo devono compilare il questionario e di conseguenza naturalmente pagheranno in maniera diversa perché a secondo se ci sono delle patologie che vengono escluse e di conseguenza avere la vita intera in una polizza salute è importantissimo. Purtroppo non è forse molto capita, ma secondo me è il futuro perché io mi ritrovo sulla scrivania delle dei preventivi di persone che hanno 65 70 74 anni e non possono più entrare in nessuna polizza assicurativa quindi è chiaro che cambiando le tariffe arriverà tardi con delle tariffe molto più basse e hanno delle hanno l'aumento Istat più l'aumento età ogni anno però se parti da giovane diciamo che arrivi a ad avere le abbiamo fatto un parametro abbiamo parametrato la tariffa con la uscita con la vita intera e devo dire che loro entrano con una tariffa molto più bassa l'impatto dei preventivi sulle persone di 40 anni, mentre noi siamo leggermente più cari. AXA Questa è più bassa, però AXA quando arriva in un'età un po particolare, dai 60 anni in poi, noi siamo decisamente più bassi di loro. Quindi voglio dire che questo secondo me è da considerare. Però è chiaro che il mondo malattia è un mondo un po' particolare quindi non sono molte le agenzie che producono e purtroppo abbiamo qualche problema.</p> <p>Dobbiamo cercare di diminuire la media del portafoglio assicurato. E qui troverete che la compagnia ha fatto uno sforzo. Il mercato malattia mediamente sta chiedendo aumenti del 50% sull'anno precedente. Ci sono altre compagnie che stanno dismettendo portafogli di qualche decina di milioni di premi e quindi ci ritroveremo sul mercato persone che hanno bisogno di copertura. Quindi state attenti perché ci saranno molte opportunità. Questa è una cosa che volevo integrare. La Commissione si è dedicata molto anche al ramo infortuni che la compagnia sta cercando Anche in Italiana si stanno facendo delle battaglie su alcuni prodotti dove vogliono inserire limiti, aumentare tariffe, togliere garanzie eccetera eccetera. Io non trovo così competitiva la compagnia in questo momento e ci hanno dato due anni fa anche l'onere degli infortuni noi eravamo già abbastanza carichi solo sulla salute.</p> <p>Attenzione al portafoglio infortuni perché potrebbero venir fuori sorprese quindi vi consiglio controllate prima i vostri portafogli infortuni e consiglio di anticipare le riforme. Le cose devono migliorare però, il lavoro congiunto dei due gruppi che noi stiamo portando avanti già da tre anni ha portato finalmente dei risultati.</p>
10:15		Fine intervento
10:15		VITA

	<p><u>Attilio Bassetti</u></p>	<p>Vorrei portare qualche buona notizia, come hanno fatto i colleghi precedenti. Ma noi siamo la Cenerentola!</p> <p>Dovevamo essere, era uno dei punti per cui eravamo stati acquisiti e come sapete mano a mano nel settore vita, forse anche prima di altri settori, la situazione è peggiorata.</p> <p>Prima di altri abbiamo visto l'influenza pesante di Reale Mutua. Stiamo vivendo e siamo stati anche convocati dalla direzione perché quest'anno nel vita siamo in netto ritardo contro altri player tipo banche o reti finanziarie. E abbiamo avuto una serie di scontri molto forti. All'inizio eravamo molto più coinvolti oggi lo siamo estremamente meno.</p> <p>Altra cosa: la burocrazia. Avete visto l'allegato H, 33 pagine. Abbiamo chiesto di poterlo fare esterno e quindi di poterlo avere modificabile sul computer e abbiamo chiesto anche di farlo ad albero.</p> <p>Voglio aggiungere: Una politica nel vita basata solamente sulla vendita di prodotti a campagna, secondo noi è il contrario di quello che andrebbe fatto, perché se si vogliamo puntare su un settore dobbiamo avere un'idea chiara dei prodotti e della redditività per l'Agenzia. Più burocrazia meno soldi uguale meno produzione. Non credo che sia difficile.</p> <p>Con i colleghi di Italiana storica c'è stata una forte collaborazione.</p>
10:20		Fine intervento
10:20	<p><u>Fabio Buttafuoco</u></p>	<p>INFORMATICA</p> <p>La situazione è secondo me meno gradevole di tutte le commissioni che abbiamo. Allora la storia un po' la conoscete, perché tutti gli anni ce la raccontiamo di nuovo. Siamo partiti con due commissioni, due gruppi molto diversi tra di loro. Noi siamo arrivati lì che arrivavamo da dei sistemi che funzionavano ahimè molto bene sperando di poterli portare nella compagnia. L'altro gruppo arrivava lì rassegnato e si vedeva la differenza di approccio. Un collega mi disse dopo le prime commissioni: questa compagnia è un muro di gomma. Poi ho capito il motivo: perché in effetti tu porti tanti propositi, ma poi quello che viene recepito purtroppo non è, non è sempre quello che ti aspetteresti. Noi abbiamo avuto sicuramente un grande aiuto all'inizio, dalla presenza di Colombano alle commissioni. Lui era molto convinto di questa fusione, era molto convinto del cambiamento che si sarebbe dovuto fare e diciamo che abbiamo visto dall'inizio delle rapide mutazioni. Addirittura ho visto anche alcuni dirigenti ripresi molto duramente durante alcune Commissioni davanti agli agenti quindi non è una cosa che capita veramente tutti i momenti. Purtroppo però col passare del tempo questa spinta rivoluzionaria si è esaurita. Ci siamo dovuti adattare a dei sistemi diversi che sicuramente non hanno più l'efficienza che avevano prima. E anche vero che la compagnia è tutt'altra cosa rispetto a Uniqa: una grande compagnia, un grosso gruppo internazionale e quindi una situazione più complessa anche a livello di sistema. Però oggettivamente sono rimasti con una mentalità molto "Reale Mutua", molto monomandatari: le cose cadono dall'alto e questo è quello che sta succedendo ancora oggi. I nostri rapporti con la direzione si sono molto deteriorati con l'arrivo di Tom, perché noi da Tom avevamo delle aspettative: i problemi che abbiamo notato dall'inizio erano una grande presenza di bug dovuti al fatto che erano troppo complessi. Il problema è che partono dal fatto di non voler scontentare nessuno e quindi non si toglieva mai niente di quello che era vecchio e si aggiungevano sempre cose nuove e si sono fatte, diciamo, degli accrocchi di programmi che devono parlare tra di loro e quando è così l'intoppo è dietro l'angolo. Noi ereditiamo una struttura estremamente complessa piena di colli di</p>

	<p>bottiglia ecco perché Tom a volte lento a volte si si si blocca da qualche parte. Quindi noi abbiamo portato un sacco di idee ma come già raccontato dai colleghi, loro arrivano con cose pre costruite. Questa cosa è andata bene fino a un certo punto, poi quando è arrivato Tom per il quale abbiamo fatto decine e decine di riunioni e perso un sacco di tempo, fatto proposte insieme anche all'altra Commissione di cui ci siamo guadagnati la stima. Abbiamo guadagnato grande autorevolezza su quei tavoli perché hanno visto che non eravamo degli scappati di casa anzi che c'era una grandissima professionalità e portavamo idee che arrivavano dal mercato e non cose che loro hanno visto solo quello nella loro vita per quello che per loro il mercato non è. Così Chi come noi mastica la realtà di altre compagnie vede un sacco di idee che potrebbero essere importanti con grande facilità. Perché qui non si parla di essere Tesla, che devi avere microchip a sei nanometri, qui si parla di idee. Le idee si possono trasportare da una parte all'altra con grande facilità. Ma quando proponevamo a volte ci dicevano: "ma noi non siamo mica Allianz!". Le "best practices" di mercato si possono trasportare con grande facilità non si fa perché noi parliamo con Italiana, facciamo tante discussioni ma poi vanno a tavola con Reale e Reale dice no. Così tutto quello che ci siamo detti in sei mesi viene azzerato in un istante, arriva un progetto preconstituito con sopra cancellato con una X il logo Reale Mutua e scritto a penna Italiana e diventa quindi la scelta di Italiana. Questa cosa a un certo punto ha iniziato ad andarci stretta finché abbiamo detto basta. E quindi a un certo punto di comune accordo con Rudj ed Ottavio abbiamo deciso di dare le dimissioni. Cosa è successo? Potete immaginare un terremoto? Di là, nell'altra compagnia illustri esponenti si sono dimessi insieme a noi, e di lì i rapporti si sono interrotti praticamente in maniera definitiva. Ehm. Quindi siamo attualmente diciamo, dimissionari. Noi abbiamo proposto anche di recuperare questa posizione, ma non ci è stato permesso. Si sono resi conto pure loro, secondo me, che tanto non serve a niente sta cosa.</p> <p>Sarebbe veramente utile sedersi a un tavolo con la reale idea di discutere assieme il futuro di questa compagnia a livello dell'informatica, che l'informatica è la chiave di tutto. Se non funziona l'informatica noi non lavoriamo.</p> <p>Qualcosa di buono ce lo siamo anche portato a casa, uno per tutti, lo sapete, il SIC. Quella è stata veramente una battaglia personale perché lo volevano azzerare. Siamo riusciti a portarlo qui e oggettivamente la grande soddisfazione è stata quando abbiamo saputo che gli agenti reali, una volta visto il programma, lo hanno voluto pure loro.</p> <p>Poi qualcos'altro è arrivato: abbiamo migliorato moltissimo Isaac.</p> <p>Poi c'è una cosa che purtroppo è un successo mancato: il programma Geco che voi probabilmente non sapete manco cos'è. Il programma Geco che è uscito tre anni fa con cui si dà l'autonomia della gestione dei collaboratori alle agenzie che oggi voi fate ancora il foglio Excel. Io, Rudj e pochi altri lo abbiamo testato per tre anni. Quando è finito il test chissà perché hanno deciso di non darlo alla rete. Ho parlato con Ruperto tante volte e mi ha risposto che hanno altro per la testa. Il programma funziona. Io lo utilizzo con successo. Non si sa perché è così difficile ottenere cose semplici. Ma perché non c'è un dialogo che funziona. E vi dico questo. Il fatto di avere due gruppi separati non aiuta, perché purtroppo, a differenza di noi che forse abbiamo un approccio fin troppo libero, di là ci sono tanti fili direzionali. Ci sono diverse correnti, tra cui alcune spesso confluiscono purtroppo nell'informatica e sono morbide con la direzione. Questo vi posso dire personalmente, che quest'anno avevo fatto pochissime riunioni</p>
--	--

		<p>con loro e capita qualche volta che ci hanno convocato per fare qualche appunto, qualche discussione. Mi trovo in grande difficoltà perché magari propongono una cosa che secondo me non è adatta. Mi permetto di dire che secondo me questa cosa non funziona e gli agenti dell'altro gruppo mi massacrano e mi zittiscono. Quindi forse l'unica strada è quella di poter in qualche modo stare tutti insieme e iniziare a lavorare anche su queste cose perché di là ci sono veramente due anime, ci sono molti simili a noi, a partire dal Presidente Sutura che è una persona che, vi posso dire, assomiglia più a uno del nostro gruppo che uno del loro gruppo e cioè ha una mentalità molto combattiva ed è molto molto volenteroso di fare dei cambiamenti importanti. Quindi andiamo a confluire secondo me in una realtà in cui possiamo dare veramente tanto, dargli anche quell'energia che magari un po' gli manca dopo tanti decenni di staticità per fare una grande differenza su queste cose. Quindi potrebbe essere il momento in cui riusciamo magari a mettere un pochino in meno in risalto quelle persone che sono troppo conniventi con mentalità vecchie e dare un tocco di differenza.</p>
10:40		Fine intervento
10:40	<u>Sergio Di Matteo</u>	<p>Chiede all'Assemblea un minuto di silenzio per ricordare il collega Umberto Rocco e i Regional Managers Edgardo Beranek e Giovanni Di Mauro.</p> <p>BILANCIO GIAI (allegato 1)</p>
11:15		Fine intervento
11:15	Coffee Break	
11:40	Ripresa lavori	
11:40		<p>Il presidente, sentita la Commissione Verifica Poteri e la Commissione Scrutini annuncia che la 29.^a Assemblea Generale del Gruppo Intermediari Assicurativi Italiana è regolarmente deliberante grazie alla presenza di 75 Agenzie e almeno 31 deleghe dichiarate al momento della registrazione. Viene predisposto un cambio di programma in quanto essendo scaduto il termine per la presentazione delle liste ed essendo stata presentata una sola lista, di dare ora spazio al dibattito e poi di dare parola al candidato Presidente della lista che è stata presentata.</p>
11:45	<p>Dibattito</p> <p><u>Marco Ciulini</u></p> <p><u>Fausto Lipparini</u></p> <p><u>Sergio Di Matteo</u></p>	<p>Con l'avvento dell'unificazione, volevo chiedere alcuni chiarimenti per quanto riguarda la cassa previdenza, la TCM di Gruppo, La polizza Malattia di Gruppo e la polizza di RC Professionale.</p> <p>Invece sul discorso del repricing volevo capire una cosa: noi abbiamo come distributori l'obbligo di essere etici e di agire sempre nell'interesse del cliente e come obbligo mi sembra che con repricing sia venuto meno. quindi pongo una domanda: se il gruppo si è posto questa cosa. Utilizzare un aumento di premio senza nessun beneficio nei confronti del cliente diventa un "reato" che non è replicabile e opponibile alla compagnia perché la compagnia da un'indicazione. Il "reato" è commesso da noi.</p> <p>Allora sulla prima parte faccio rispondere Sergio (Di Matteo) e poi per rispondere all'ultimo quesito di Marco do parola ad Ottavio Pasquotti</p> <p>Esistono oggi 2 Casse: una Cassa Previdenza Italiana Danni e una Cassa Previdenza Italiana Vita. La situazione non cambierà con l'unificazione in quanto sono entità che vivono di vita propria.</p>

		<p>La nostra associazione ha tre coperture assicurative: una è la polizza di responsabilità civile che è stata nel tempo migliorata, implementata di tutte quelle cose che via via sono andate sorgendo per la nostra la nostra categoria, la nostra associazione. E' gestita da CGPA Europe SA, una società che gestisce il 90% delle polizze di responsabilità civile di tutti i gruppi agenti quindi una società di una certa solidità tra l'altro è una società che fa capo sostanzialmente a dei colleghi perché è di origine francese e sono degli agenti di assicurazioni che si sono specializzati su questo settore e fanno esclusivamente questo. La nostra polizza ha massimali quanto più alti possibili per la nostra categoria e le modifiche che ha visto essere intervenute anche recentemente negli ultimi giorni sui massimali minimi da adeguare per la responsabilità civile non riguardano noi perché già sono massimali adeguati. Tra l'altro ha una serie di estensioni sulla tipologia delle attività che noi possiamo ricomprendere nella polizza molto elevata financo l'attività da promotore finanziario. E Poi è stata implementata da una garanzia che non molti hanno sul mercato che la tutela legale professionale. Garanzia che diciamo altre compagnie faticano a dare alla nostra categoria perché sostanzialmente ci espone a contenzioso anche soprattutto con mandanti e o IVASS e questi contenziosi le compagnie non li gradiscono, motivo per cui averla ottenuta a un prezzo molto vantaggioso è stato motivo di orgoglio. Le ultime implementazioni che sono state fatte su questa polizza in ragione di tempo sono: la prima è la copertura cyber risk, la seconda che è stato inserita la copertura per le attività particolari come quelle legate per esempio a Banca Reale o quasi che non essendo prettamente attività assicurativa, non era ricompreso. Ora, a corollario di tutto questo, aggiungo un piccolo dettaglio: siamo stati talmente bravi che l'altra associazione a cui noi faremo riferimento probabilmente in futuro ci ha copiato. Unica differenza fra la nostra polizza e la loro polizza in termini diciamo puramente formali è che il tasso che a loro è applicato perché i tassi sulle polizze sono diversi in generale per tutti i gruppi agenti. Quindi più grande è l'associazione più probabile che ci sia una massa di sinistri e quindi chiaramente l'assicuratore modifica il tasso in ragione di queste di queste di questi fattori. A oggi noi la nostra è un'associazione diciamo virtuosa ancorché la situazione dei sinistri sia in netto peggioramento ma è causata dalla situazione del degli eventi atmosferici improvvisi che si sono verificati e da un aumento della litigiosità dei nostri assicurati. Però ad oggi il tasso che è stato applicato a noi è assolutamente uno dei più concorrenziali sul mercato tant'è vero che uno dei motivi per cui molti di voi si associa al gruppo comunque decide di sottoscrivere il nostro la nostra polizza pur essendo associato ad altri ad altri gruppi e avendo anche altre attività a cui si può rivolgere è che la nostra polizza ha un vantaggio economico quindi questo è il motivo giusto evidenziarlo. Cosa succederà in futuro? Sostanzialmente non avremo un cambiamento di assicuratore ma nel peggiore dei casi potrà esserci un lieve peggioramento del tasso praticato. Nel migliore dei casi, comunque, la nuova associazione potrà semplicemente anche chiedere un cambio di consulenza dalla copertura assicurativa in essere e mantenere e avere più vantaggio a mantenere quello che noi abbiamo. Il cambio di competenze è un'attività che, come sapete tutti è possibile fintanto che l'associazione in ogni caso esiste. Ed è demandata comunque alla compagnia che esercita.</p> <p>Andiamo al capitolo delle altre coperture assicurative. Bene, le altre coperture assicurative in essere sono una polizza malattia che ahimè abbiamo scoperto essere antiquata. Probabilmente non verrà rinnovata nella misura in cui l'altra associazione comunque ha una copertura malattia</p>
--	--	--

	<p><u>Ottavio Pasquotti</u></p>	<p>di gran lunga migliore della nostra. Avendo al proprio interno fra le società una mutua per cui tendenzialmente sarebbe preferibile quella copertura se devo dare un consiglio da tecnico. Ultima copertura anzi le ultime due coperture che abbiamo in essere sono la polizza TCM che è una polizza che anche qua abbiamo ottenuto delle condizioni assolutamente di favore anche nel tasso nelle modalità, nei massimali che ci permettono di assicurarci senza visite mediche che sono arriviamo a oltre 100.000€, mentre l'altra associazione ha una soglia di massimale senza visite mediche e credo sia 240.000€. L'ultima infine è la fideiussione a cui tutti noi indipendentemente se sono iscritti o non iscritti siamo tenuti ad avere nei confronti della compagnia. Qua ci sarà una variazione rispetto al passato diciamo perché la legge ha variato gli importi da garantire alle compagnie quindi ci sarà sicuramente una piccola differenza intanto derivante da questo da questo nuovo onere. La nostra copertura assicurativa è prestata da Coface. L'altra associazione si rivolge invece a un'altra compagnia, Atradius. La differenza? La differenza è soltanto che la loro copertura viene chiamata soltanto a condanna, a sentenza di condanna. E poi il tasso è leggermente maggiore rispetto al nostro, perché comunque hanno avuto un numero di sinistri in questi ultimi anni maggiore rispetto al nostro. Ci si incontrerà per decidere quale copertura scegliere.</p> <p>Collega, è un problema strutturale, gravissimo, storico. Noi siamo costretti a fare operazioni che fanno a pugni con le normative.</p> <p>E noi siamo un gruppo che quando è stato fatto il cambio di polizza o meglio cercare di fare il cambio di policy da Carnica a quelle di italiana e abbiamo preteso una lettera di manleva che è conservata in triplice copia in tre casseforti diversi. Io non ho mai visto in vita mia, non so nemmeno se i legali di reale l'ha mai vista in cui diceva che la polizza nuova era compliant con la vecchia e che quindi non c'era miglioramento di garanzie per dire che su questo attenti, abbiamo perfino ottenuto una cosa che nessuna compagnia al mondo credo abbia mai fatto. Ma la fonte non ha capito bene cosa c'era scritto in quel momento di confusione. All'inizio c'era molto spazio, poi le compagnie sono partite a razzo. Il nostro sindacato è molto attento a quanto fa Unipol, quindi per quattro anni non ha detto. Poi le compagnie si sono scatenate. Generali poi ha fatto una cosa ancora peggio: paghino più dunque. Sembra che visto che ormai c'è molta gente che si muove dal di fuori, sono partiti alcuni ricorsi verso l'Antitrust e noi siamo comunque col cerino in mano. Da un lato siamo fortunati che non hanno ancora inserito le clausole, là c'è stato uno scontro frontale quando ce l'hanno proposto, due anni fa. Adesso forse saremo più deboli. Non hanno inserito ancora le clausole tipo Unipol, tipo Generali. Dall'altro è una prassi, che ci favorisce da un lato, che sia con disdetta della compagnia, ci espone a tutti i rischi che abbiamo. Non è così siamo d'accordo. Però questa battaglia purtroppo da soli come gruppo agenti non siamo in grado di farla, ci ignorano.</p> <p>E purtroppo questo è roba da sindacati nazionali. E su questo punto, in questa sede preferisco non dire quello che penso in questo momento perché obiettivamente su questo siamo in difficoltà. Chiaro che la situazione politica verso la politica per i consumatori di fatto giunti al punto di non vedere che il gruppo che il mondo assicurativo sta facendo delle cose che sono a mio parere abominevoli permettono i consumatori le condizioni di prendere o lasciare gli agenti di fare una cosa che viola quello che una legge perché il Regolamento IVASS o meglio questi applicazione regolamenti europei, sono vincoli di legge e nessuno vede purtroppo.</p>
--	---------------------------------	--

	<p>siamo riusciti in questo modo a sintetizzare due cose: uno è la modalità più semplice possibile perché in effetti non andiamo ad unire due gruppi o due associazioni. Lo so, ieri ho il termine bocciofila, la chiudiamo e facciamo una nuova e diventiamo una nuova associazione. Qui andiamo a mettere insieme due realtà che anche patrimonialmente sono importanti. L'altra è una struttura molto complessa perché arriva da cinquant'anni di unico gruppo agenti di una compagnia, sempre stata composta da monomandatari, hanno una mutua, hanno patrimonialità, hanno un broker di riferimento, hanno società di servizi. E' una cosa molto strutturata ed andare a fare una fusione pura o anche una fusione per incorporazione avrebbe voluto dire chiudere quella, chiudere la nostra che tutto sommato noi anche sarebbe più semplice e poi crearne una nuova. In che modo? Rifondando un'altra volta un'associazione, rifondando e poi soprattutto spendendo molti, molti soldi.</p> <p>Poi a quel punto è chiaro che dall'altra parte comincierebbero a far pesare cose che non sarebbero state solo legate alla nostra capacità che abbiamo dimostrato sul campo di poter fare. Sindacato nei confronti della compagnia. Poi Chiaramente avremmo dovuto far pesare anche che loro avevano quelle cose che non avevamo. Per cui anche nella nostra rappresentanza avremmo avuto delle problematiche nel far riconoscere tutta la rappresentanza che siamo riusciti a portare a casa. La dote in effetti Roberto (Fambrini) è vero, è una dote. Hai ragione che è una parola un po' antica, che però a me piace molto. È una dote, però anche la. Questo è stato l'unico modo che abbiamo trovato che abbiamo trovato per far sì che quei soldi tornassero agli agenti. Paghi la nuova associazione, paghi per cui quei soldi, che tu giustamente chiami dote, in effetti non è più una dote perché noi stiamo pagando come se ognuno di noi andasse e facesse la prescrizione. E questo è stato è un colpo di genio perché siamo riusciti a gestirla. Per cui Roberto qua è stato un colpo di genio per utilizzare quei soldi se non con le altre modalità noi l'avremmo portata in dote. Invece noi abbiamo detto: noi entriamo, ci iscriviamo, ci iscriviamo e vi paghiamo l'iscrizione anticipatamente per due, se possibile per tre anni. Quello, se possibile, lo vedremo più avanti, per due o per tre. Contemporaneamente lavoriamo insieme per rivedere le loro quote, per abbassarle. Ma queste quote noi per i prossimi due anni non le pagheremo. Questo poi ci dà la possibilità di aver trattato come dire la rappresentanza. Perché? Perché se noi dicevamo questa è la nostra dote come dicevo, questa la dote va bene vi scriviamo tutti alla fine facciamo la conta quanti iscritti siamo dal GIAI? Parliamone perché i numeri che ha detto Sergio (Di Matteo) 295 iscritti, per i motivi che ci siamo detti 1000 volte, non li rivediamo. Non lo so quante 295 persone vanno dall'altra parte con le loro quote per cui noi avremmo fatto una riunione il primo di gennaio per dire ok bene quanti sono gli ex italiana quanti sono? 300 e passa.</p> <p>Perfetto. E loro si iscrivono tutti quanti. Sono già 300, 240, magari un centinaio e quelli di buona volontà che stanno qua e poi gli altri. Parliamo di rappresentanza politica se volete. Buonanotte. In quel caso la nostra associazione qui si sarebbe spenta, morta in questo caso no perché iscrivendo tutti noi andiamo nel loro gruppo in 295 più o meno agenzie in rappresentanza di 400, loro sono 360 in rappresentanza di 500. Così è un'altra cosa. E soprattutto la rappresentanza politica che ci danno questi numeri fa sì che noi da domani quando ci stanno le riunioni di direttivo di Comitato di Presidenza abbiamo peso. Tramite le cabine riusciamo a gestire dall'interno quello che magari ci piacerebbe cambiare, ma è dall'interno che possiamo farlo. Altri modi non ci sarebbero.</p>
--	---

	<p><u>Roberto Fambrini</u></p> <p><u>Roberto Morbinati</u></p> <p><u>Gianni Borsellino</u></p>	<p>Invece mi affascina molto, devo dire la tua idea, che è quella di creare una fondazione, un'associazione culturale poi chiamiamola così perché è chiaro che in questo percorso di aggregazione io non lo chiamo inclusione ragazzi non è un progetto questo discorso di aggregazione perché considero l'aggregazione un qualcosa che ha in sé intrinseco il concetto di volontà di fare aggregazione. La fusione è qualcosa che ha in sé qualcosa di negativo ci fondiamo non sappiamo manco perché. Per cui questa aggregazione nel suo percorso cosa prevede: noi ci aggregiamo, paghiamo con la nostra dote, chiamiamola come ci pare. Il gruppo attuale non chiude non può chiudere. Rimarrà in piedi con gli iscritti che vorranno iscriversi? No. Nell'ottica, per un periodo per che può essere sufficiente a chiuderla arriva a chiuderla perché noi stiamo parlando di una rappresentanza politica no di una rappresentanza culturale. Perché il gruppo agenti, parliamoci chiaramente ha dignità di chiamarsi gruppo agenti nella misura in cui viene riconosciuto dalla mandante quale rappresentanza dei suoi dei suoi agenti. Per cui nel progetto del gruppo agenti attuali è quello di continuare con le persone che vorranno iscriversi a proprie spese nel gruppo e continuare per il tempo utile a chiuderlo. Ok, questo è il percorso.</p> <p>Dopodiché invece la tua idea mi affascina molto. Vogliamo o qualcuno può farsi promotore di un'idea come quella di Roberto?. Anzi, ti dico perché non provi a farti promotore di questa cosa e vediamo se si riesce a metterlo su. Se si riesce a mettere giù ben volentieri. Grazie.</p> <p>Il Centro studi o la Fondazione che si voglia chiamare ha bisogno di fondi. Perché non teniamo i 50.000€ o 100.000€? Quanti sono come fondo totale di questa nuova realtà? Un'altra cosa che avevo chiesto prima era la tempistica.</p> <p>Roberto (Fambrini) scusami, è per il motivo che ho detto prima, no? Il nostro statuto non prevede l'utilizzo di fondi dei nostri fondi che non possano essere quelli di portare questi fondi in una stessa identica associazione per cui progetti e parla molto chiaro oppure utilizzarli a favore degli iscritti. Sì, vi può sembrare in effetti un tempo molto veloce, ma non è un tempo che inizia a maturare da oggi è un tempo che inizia da tre anni fa. Questa cosa qui non è una cosa banale. Vi ricordo ragazzi che anche di là ci sono delle anime diverse. Anche Giuseppe Sutura non ha tutti i suoi associati che stanno ballando sulla sedia il samba. Per cui è una cosa molto importante che ha avuto una maturazione molto lunga molto lunga e soprattutto non è stata fatta da Sutura. E' stata fatta da tutta una serie di persone che coltivavano Sutura e che coadiuvano e coadiuvano ancora perché arrivare a quella rappresentanza e strappare quelle cose da ragazzi non è stato semplice. Per cui questo percorso adesso ha un'accelerazione perché adesso sono maturati gli intenti. Noi dobbiamo prendere la decisione qua ora semplicemente per il motivo che il nostro Statuto prevede che una cosa del genere sia deliberata dall'Assemblea e questa è l'Assemblea nello Statuto dei colleghi. Diciamo un vantaggio perché quella decisione matura del Comitato di Presidenza per cui tra le sette persone che fanno parte del Comitato di Presidenza del quale ovviamente lo dico ovviamente sono già come dire in linea con quello che abbiamo detto se no non l'avremmo presentato.</p> <p>Allora fondamentalmente faccio solo questo brevissimo inciso: Se questa accelerazione fosse stata condivisa con più teste pensanti del gruppo e non</p>
--	--	--

		<p>fosse rimasta all'interno del Comitato di Presidenza magari qualche altra idea sarebbe anche potuta nascere. Accetto il fatto che sia stata individuata la soluzione migliore perché appunto qua nessuno è scemo, ci mancherebbe altro, però magari se fosse stata gestita in maniera diversa magari poteva venire fuori qualche altra cosa. Io chiudo questo inciso, mantengo le mie perplessità, anche se poi dovrò vedere questo documento che poi uscirà fuori su questa votazione, su queste modalità e quindi su quelle che possono essere le conseguenze.</p> <p>Io avevo chiesto la parola al Presidente perché mi sembra che stiamo arrivando già effettivamente all'elezione di una nuova presidenza, di una Giunta ma abbiamo parlato anche brevemente di cosa è stata l'esperienza di questi ultimi tre quattro anni. A me pare di no perché dopo la relazione del Presidente la relazione Avv. Malandrino, l'ottima presentazione come ho già avuto modo di dirgli direttamente di Roberto su questo processo di fusione. Invece come delegato territoriale qualcosa devo dire. Ma prima di passare alla nuova elezione dovremmo vedere un attimo come è andata nel triennio precedente. Quando tre anni fa mi sono candidato come delegato territoriale, io avevo una idea di maggiore partecipazione, di maggiore condivisione, di maggiore partecipazione e coinvolgimento della base dei nostri iscritti. Perché anche se i numeri che stamattina Sergio (Di Matteo) c'ha sciorinato, possono sembrare negativi ma il gruppo non è che è morto, il gruppo addirittura rispetto al primo numero che hai dato ho fatto un conto però se siamo passati parliamo di coefficiente di penetrazione no il 56% degli iscritti rispetto ai mandati Uniqa con un 60%. Ma credo che questo è poco, ma comunque è un incremento. Detto questo ho sentito lamentarsi tutti molto spesso perché anche io per primo mi lamento della scarsa partecipazione, dello scarso coinvolgimento nelle aree meridionali. Questa cosa ha un'origine, vorrei dire tra virgolette, storica, perché è chiaro che quando tu una compagnia ce l'hai solo come non primo mandato non secondo ma terzo o 4.º perché se non hai il ramo RC auto puoi crescere ma fino a un certo punto e quindi anche rispetto al gruppo era attrattivo. Diciamo francamente la quota di iscrizione costava molto poco la polizza professionale costava molto poco. Però va bene, diamo anche la colpa sempre agli altri, è più comodo.</p> <p>Menti pensanti del gruppo, come organi dirigenti del gruppo, io per primo come delegato territoriale, ma fatto abbastanza per creare maggiore consapevolezza, maggiore partecipazione, maggiore coinvolgimento. Io rispondo per me, io dico no. Problemi familiari, problemi personali tutta una serie di cose che mi hanno portato in questa riunione che ho fatto prima di questo congresso. A insistere con quegli sei colleghi che erano presenti in rappresentanza anzi otto colleghi in rappresentanza di sei agenzie. Numeri favolosi ce l'ha detto Claudio (Tomiato) quando è venuto da noi perché era presente personalmente, io ho insistito per dire no guardate sì è vero alcune problematiche sono venute meno però non mi sembra giusto che voi continuate a insistere con me come delegato trovate qualcun altro ha detto no chi si è preso questa croce per altri tre anni o tre mesi te la devi portare. vorrei. Mi piacerebbe, sarebbe grazioso, se questa considerazione, questa autoanalisi, venisse fatta da tutti gli organi di vertice del gruppo perché oggi che ho visto un collega che non è mai venuto all'Assemblea territoriale, l'ho visto qua perché giustamente, probabilmente speso di tutto dovendo pagare solo il biglietto aereo voglio dire non ha potuto fare a meno di essere presente m'ha detto: "mi indichi il presidente?" Ti indico il presidente se non conosci il Presidente del tuo gruppo però poi ha fatto una riflessione indotta anche da altri.</p>
--	--	---

	<p><u>Claudio Tomiato</u></p>	<p>Dobbiamo dire, anche francamente, caro Claudio (Tomiato) che in Sicilia ti abbiamo visto negli ultimi anni due volte.</p> <p>Io non sono un aficionado dei social. Non sono su Facebook, non su Instagram, sono solo su LinkedIn per errore perché ho pigiato un tasto sbagliato e ogni tanto mi arriva qualche messaggio lo lascio lì. Qualche collega mi dice ma va più spesso a Parigi e mi fa una battuta che non era battuta, che in Sicilia c'era tutta un'area al di sotto della Linea Gotica che è abbandonata anche dal nostro gruppo. E poi se ne parleremo meglio al momento in cui vedremo la lista l'unica che c'è sembra non ci siano alternative. Siamo pochi, siamo 70, ma non ci sono grandi alternative. Però se vado indietro a vedere a dare un giudizio su una relazione che obiettivamente mi è sembrata più scarna del solito, presidente, più ristretta, forse per dare spazio alle brillanti esposizioni che ci dovrebbero così agevolare condurre per mano verso questa "liquefazione". Devo dire che ci sono alcune cose che sono emerse anche nel corso dell'assemblea e parlando con i singoli colleghi è giusto rappresentare, quanto meno per correggere certi errori che non vengono ribaditi perché ripeto: ci siamo scordati di un'area meridionale che soffre, che per Italiana è soltanto una ruota di scorta e quindi utilizza anche la compagnia del gruppo come ruota di scorta e che non potrà mai fare questo salto di qualità di cui oggi si parla di questi 500.000€ di premi. Perché magari chi ha mandato zoppo, perché magari non ha le cauzioni, perché magari non ha il danno avuto due anni fa e quindi ancora in una fase di crescita, perché non si danno più gli sconti come si facevano anni fa. Quello che poi è l'elemento che veramente mi ha dato molto molto fastidio a livello personale prima che politico, è stata come si chiamava la festa di Reale dove siamo stati ghettizzati, io per primo, perché sono al di sotto dei 500.000€ e come italiana non siamo stati invitati. Queste cose non le dimentichiamo. Mi sarei aspettato che i vertici del nostro gruppo a un evento nel quale un terzo delle agenzie non è invitato, non partecipasse. Io non sono andato perché non sono stato invitato. La settimana dopo c'è stato un evento della compagnia a Palermo, a 90 chilometri da casa mia. Non sono andato. E quando il mio regionale mi ha chiamato per chiedermi come mai non ero venuto, per usare una battuta che abbiamo fatto col collega Parini che anche lui ha fatto il servizio militare ho risposto: se non sei buono per il re non sei buona regina. Non so se lui ha capito la battuta perché veramente è molto, molto, molto antica. Però quando c'è da distribuire super boost allo zero zero virgola, mi cerchi, e non mi inviti quando c'è la festa Reale e i miei rappresentanti si presentano. Questa è una cosa per me, per la mia territoriale di enorme gravità che è una macchia indelebile su quelli che sono stati gli ultimi tre anni. Punto. Dopo di che si può sempre migliorare e noi abbiamo cercato di dare un contributo fattivo invitando il Presidente a migliorare dove è possibile. Quando presenteremo le liste si presenterà la lista, commenterò anche questo. Poi se c'è qualcun altro che vuole dire qualcosa come sarebbe giusto fare un congresso elettorale sulla sugli ultimi tre anni e penso che sia questo il momento è la sede opportuna perché abbiamo parlato soltanto di questa "liquefazione del gruppo".</p> <p>Grazie, grazie.</p> <p>Vorrei rispondere a Gianni (Borsellino).</p> <p>In ordine cronologico allora parto dalle territoriali. Allora, sì è vero e qualche volta noi non siamo arrivati sul territorio sicuramente come ha detto Gianni la colpa in primis è mia perché io sono il Presidente.</p>
--	-------------------------------	--

		<p>Probabilmente non sono stato accorto ho fatto poco per stimolare, incitare i colleghi a partecipare, ho fatto poco non andando alle territoriali che sono state organizzate dai delegati territoriali. Gianni (Borsellino) ne ha organizzate due ufficiali a cui ho partecipato, ne ha organizzato un'altra "carbonara" che io poi ho saputo a cinque sei giorni dopo che era stata fatta. Poi non so forse c'era anche la motivazione per cui io Presidente del gruppo non dovevo non potevo partecipare.</p> <p>Parigi: credo che a 65 anni posso andare dove voglio, no? Non ho speso 1€ dico 1€ del gruppo per andare a Parigi.</p> <p>Devo chiarire, come tu giustamente hai detto, che c'è poca partecipazione dei vertici del gruppo nelle attività dei zionali del territorio in primis. E l'ho dichiarato davanti a tutti la responsabilità è mia però a cascata è di Sergio (Di Matteo) e di Roberto (Morbinati), è dei territoriali. Ma guardiamoci in faccia: è nostra perché io è nostra. Sono andato al congresso dei colleghi di Italiana storica ed hanno riempito due sale con 200 persone e si sono pagati dal primo all'ultimo euro albergo e pernottamenti.</p> <p>Partecipazione. Partecipazione al Sud. Se la domanda è riferita alle prossime candidature o al coinvolgimento dei colleghi del sud, io credo che questo è l'ultimo dei miei pensieri perché io ho sempre stimato tutti voi, perché primo siete degli amici, siete dei colleghi e vi rispetto uno per uno. Addirittura, e qui ci sono i miei colleghi che hanno partecipato con me a diversi incontri con compagnie, a volte mi sono schierato aspramente rischiando in proprio per difendere le realtà più piccole, le realtà che probabilmente avevano più bisogno di essere tutelate perché la compagnia come voi sapete considera tutti noi sul peso, sull'apporto di portafoglio e di redditività che portiamo. La festa di Reale è stata organizzata per iniziativa di Reale non Italiana. Io l'ho saputo per voci di corridoio che sono state invitate queste agenzie con questa con questo modus operandi, con questo modo di selezionare. Io, Gianni (Borsellino), sono stato invitato, ma a Torino, se sei informato, non c'ero e non c'ero nemmeno al roadshow perché non ho condiviso questa iniziativa della compagnia.</p> <p>L'ho fatto notare alla compagnia.</p> <p>Per mio orgoglio personale, per mio senso di responsabilità, non ho condiviso questa iniziativa della Compagnia. Qualcuno di noi certamente c'è andato perché ha messo davanti l'interesse personale a quello del rappresentante di un gruppo. E questo poi è una questione soggettiva. Qualcuno ha degli interessi, ma questo è sempre successo, succederà e non finirà mai di succedere. Quando andiamo alle Commissioni io potrei garantire per tutte le nostre Commissioni che continuo a ringraziare. Però tu lo sai c'è qualcuno, passami il termine, più sveglio che approfitta della circostanza per pavoneggiare, per farsi bello agli occhi della Compagnia. Io non ti posso e non voglio raccontarti dei particolari ma io per tutelare, per schierarmi come ho detto prima, ho preferito rinunciare. Quando percepirò che non c'è più la fiducia nei miei confronti, sarò il primo a scendere da questo tram. Non voglio riconoscimenti da nessuno, basta che mi ringrazi la mia coscienza e mi sono speso. Ma l'ho fatto volentieri e non ho nulla da rimproverarmi perché quello che ho fatto l'ho fatto volentieri. Ho sacrificato in primis, la mia famiglia. E questo mi dispiace.</p> <p>Ho sacrificato poi la mia attività per sette anni.</p> <p>Grazie Gianni (Borsellino), che apprezzo moltissimo perché è passionale come me, non ti manda a dire le cose e questa è una dote che non hanno tutti, specialmente nel nostro ambiente.</p>
--	--	--

13:00	<u>Fausto Lipparini</u>	Presentazione dei candidati alla Presidenza e delle relative liste: Unico candidato a Presidente: Claudio Tomiato che presenta la propria lista
13:00	<u>Claudio Tomiato</u>	Claudio Tomiato – Presidente Roberto Morbinati – Vice Presidente Sergio Di Matteo – Segretario Michele Tesaro – Componente di Direttivo Rudj Bonandrini – Componente di Direttivo Attilio Bassetti – Componente di Direttivo Tullio Fornara – Componente di Direttivo Ottavio Pasquotti – Componente di Direttivo Rosalba Barzanò – Componente di Direttivo
13:20	Pausa	
15:05	Ripresa dei lavori	
15:05		Presentazione candidati Collegio dei Revisori dei Conti e Collegio dei Probiviri. Collegio dei Revisori dei Conti: Maurizio Paini Domenico Garbo Andrea Tamagnone Collegio dei Probiviri: Vitaliano Barraco Danila Del Vecchio Maria Scarparo
15:10		Intervento CGPA
15:30		Fine intervento CGPA
15:30		Dibattito
	<u>Roberto Morbinati</u> <u>Ottavio Pasquotti</u> <u>Enrico Cardello</u> <u>Gianni Borsellino</u>	Propongo all'Assemblea di inserire nei compiti del Direttivo la creazione della Fondazione/Centro Studi Si dichiara favorevole ma richiama l'attenzione sulla forma. Mi è stato chiesto da Giorgio Antoniazzi, socio onorario del Gruppo Agenti, di leggervi una lettera (allegato 2). Fa notare la poca rappresentanza nella lista del candidato Presidente di genere e di territorio.
16:00		Inizio operazioni di voto. Viene proposto di rispondere Sì o No al seguente quesito: "Approvi il proseguimento del processo di unificazione dei gruppi GIAI e GAAI sulla base della piattaforma illustrata durante le giornate di Assemblea Generale del 10/11 ottobre 2024?"
17:20	Fine operazioni di voto	
17:20	Pausa	
18:20	Ripresa dei lavori	
18:20		Lettura dei risultati dello scrutinio (allegato 3) Totale votanti (con deleghe): 127



		<p>Scheda Blue - Presidente: Votanti in urna: 114 Valide: 94 Annullate: 20</p> <p>Scheda Gialla – Quesito Votanti in urna: 112 Valide: 107 Si: 101 No: 6 Annullate: 5</p> <p>Scheda Rossa – Collegio dei Revisori dei Conti Votanti in urna: 117 Valide: 109 Annullate: 8</p> <p>Scheda Verde – Collegio dei Probiviri Votanti in urna: 114 Valide: 105 Annullate: 9</p>
18:30		Proclamazione degli Eletti
18:40		<p>Lettura della mozione:</p> <p>“La XXIX Assemblea Generale del Gruppo Intermediari Assicurativi ITALIANA, riunita a Roma il 10-11-12 Ottobre 2024, dopo partecipato ed ampio dibattito, evidenzia alla Direzione le seguenti considerazioni:</p> <p>Nel comparto Auto, l’Assemblea ha apprezzato il lavoro svolto in sinergia tra la Commissione Agenti e la Direzione. Si evidenzia tuttavia la necessità di porre maggiore attenzione al mantenimento del portafoglio. Il mercato infatti sta tornando ad essere particolarmente concorrenziale e vi è un concreto rischio di perdere clientela gradita, vanificando gli apprezzabili risultati conseguiti dalla rete in un momento favorevole del mercato. Si invita altresì la Direzione ad ottimizzare la tariffa ARD, in particolare per i mezzi di fascia medio-alta, quale volano all’acquisizione di nuovi rischi e patrimoni di clienti di elevato profilo.</p> <p>Nei Rami Elementari si esprime soddisfazione per la proficua collaborazione tra la Direzione ed il Gruppo Agenti. A margine di ciò si rileva la necessità di ammodernare e semplificare il catalogo, in quanto le linee azienda, casa e fabbricati necessitano di un’urgente rivisitazione, come più volte chiesto dalla Commissione.</p> <p>Inoltre, si sottolinea la difficoltà nella collocazione dei prodotti a seguito delle recenti riduzioni della flessibilità.</p> <p>In merito al progetto Repricing, percorso non certo indolore per la rete, l’Assemblea esprime apprezzamento per l’accoglimento delle proposte del Gruppo da parte della Direzione, che hanno apportato un significativo miglioramento del processo.</p> <p>Nel settore Salute, il Gruppo Agenti si compiace per i risultati ottenuti grazie all’intenso lavoro svolto tra la commissione congiunta e la Compagnia. Tale lavoro infatti ha portato alla nascita dei nuovi prodotti Rimborso Spese Mediche “A Vita Intera” e “A Durata Definita”, recependo così le istanze degli Agenti.</p>

		<p>In merito al Ramo Vita, sarebbe auspicabile replicare il risultato ottenuto nel settore Salute, in quanto le Agenzie sono gravate da una burocrazia ormai insostenibile che ne appesantisce l'azione commerciale.</p> <p>Il settore Vita ha grandi potenzialità di crescita e, al fine di favorirne lo sviluppo, si invita la Direzione ad un maggior confronto con la commissione degli Agenti.</p> <p>Un plauso per la scelta della Compagnia di rendere modulabili le provvigioni sui prodotti di raccolta, che ha di fatto recepito le istanze degli Agenti. Si auspica che tale modalità di remunerazione diventi strutturale anche per il futuro.</p> <p>Nel comparto IT, infine, l'Assemblea dà atto alla Direzione degli importanti sforzi attuati per efficientare i sistemi in termini di performance.</p> <p>Tuttavia, l'informatica resta il settore che presenta le maggiori criticità, in particolare per i numerosi bug che tutt'oggi permangono in modo diffuso nei programmi, appesantendo in modo significativo l'attività delle agenzie. Come già evidenziato in passato, l'Assemblea ritiene fondamentale una semplificazione dei processi e dei software, sottolineando che tale obiettivo sarebbe più facilmente perseguibile se vi fosse una ripresa dei rapporti istituzionali tra la Commissione Informatica e la Direzione.</p> <p>In merito all'armonizzazione delle agenzie, l'Assemblea dà mandato al nuovo Direttivo di farsi parte diligente nei confronti dell'Impresa, al fine di ottenere l'abilitazione delle agenzie che avessero mandati parziali, ad operare in tutti i rami in cui esercita la Compagnia.</p> <p>Al fine di mettere la Compagnia nelle condizioni di affrontare un contesto di mercato sempre più sfidante, gli Agenti chiedono alla Direzione di essere coinvolti ad un livello più alto della sfera decisionale riguardo a prodotti e processi critici.</p> <p>Gli Intermediari, infatti, sono i soggetti più appropriati a supportare l'Impresa nell'adozione delle Best Practices apprese dal mercato, fondamentali essenziali per assicurare un ruolo di sempre maggior rilievo della nostra Compagnia.</p> <p>Per concludere, anche grazie al lavoro sinergico svolto nelle varie commissioni, l'Assemblea ha valutato positivamente la collaborazione che si è sviluppata negli ultimi anni tra i due Gruppi.</p> <p>Questo percorso di avvicinamento, ha permesso di creare una forte intesa tra tutti gli Agenti Italiana, gettando le basi per un ulteriore e proficuo passo verso l'unificazione della rete, sotto la bandiera di un unico Gruppo Agenti.</p> <p>Per quanto sopra, nel rispetto della votazione assembleare, che ha approvato il progetto di integrazione dei due Gruppi Agenti, l'Assemblea conferisce il più ampio mandato al Presidente Claudio Tomiato a portare avanti la proposta di integrazione tra il GIAI ed il GAAL, sulla base della piattaforma illustrata all'Assemblea."</p>
18:45		Mozione approvata
18:50		<p>Viene chiesto all'Assemblea di approvare la Fondazione:</p> <p>Ipotesi creazione fondazione:</p>

		<p>L'assemblea, preso atto della richiesta di alcuni colleghi, auspica che venga fondata un'associazione culturale con il fine di promuovere iniziative ed attività nel campo assicurativo, a cui possono aderire gli agenti di Italiana Assicurazioni indipendentemente dalla loro provenienza. Intento dell'associazione è la valorizzazione del ruolo dell'agente di assicurazioni, mettendo a fattore comune le rispettive storie e provenienze associative, quale ricchezza comune degli agenti.</p> <p>Approvazione della creazione della Fondazione per acclamazione.</p>
18:55		<p>Letture delle candidature alle Commissioni Tecniche (Allegato 4)</p> <p>COMMISSIONE VITA: Debora Troveri Vitaliano Barraco Danila Del Vecchio Leonardo Ferraro Cristina Garofalo Giacomo Masucci</p> <p>COMMISSIONE AUTO Barbara Ghirinchelli Vitaliano Barraco Maria Scarparo Lorenzo Pettineo Nicole Di Virgilio Michele Tesaro Francesco Giovanni Inghingolo Fausto Lipparini</p> <p>COMMISSIONE DANNI/RISCHI SPECIALI Marilena Antifona Nicola Di Virgilio Laura Bannò Giuseppa Fariello Matteo Necchi Barbara Consoni Marco Innocenzi Fausto Lipparini</p> <p>COMMISSIONE SINISTRI Marco Innocenzi Nicola Camizzi Marilena Antifona Tullio Fornasa Gaetano Pulice</p> <p>COMMISSIONE SALUTE Antonella Tesoro Stefano Pandolfo Michele Gherardi</p> <p>COMMISSIONE IT Nicola Camizzi</p>



		<p>Antonio Pepi Rudj Bonandrini Fabio Buttafuoco Giovanni Ferraro</p> <p>COMMISSIONE CAUZIONI Enrico Caprio Danila Del Vecchio Antonino Pepi Giuliano Fabrino Tullio Fornasa Raffaele Tortorelli</p> <p>COMMISSIONE COUSTOMER EXPERIENCE Debora Troveri Michele Gheraldi</p>
19:00	Fine lavori	

12/10/2024

09:55	Inizio lavori	
	<u>Fausto Lipparini</u>	Buongiorno a tutti. Vorrei intanto salutare e lo ringraziare per essere intervenuto, Giuseppe Sutera. La parola a Claudio Toniato Presidente eletto per un saluto e per introdurre Giuseppe grazie.
	<u>Claudio Tomiato</u>	Buongiorno, ringrazio nuovamente per essere stato eletto e rinnovo che il mio impegno sarà massimo per portare a termine ciò che è stato affidato dall'Assemblea a tutto il Direttivo. C'è un carissimo amico e ci fa molto piacere che sia un amico che porterà un saluto. Un benvenuto a lui e al gruppo che rappresenta. Grazie Giuseppe (Sutera) di essere intervenuto.
	<u>Giuseppe Sutera</u>	Grazie a te e grazie a tutti voi. Non ho preparato nulla perché insomma volevo da ieri sera, insomma sentire un po' quelli che erano i sentimenti di questo congresso. L'ho fatto anche al mio e devo dire che insomma nulla ci separa. E credo che tutti abbiamo voglia di far funzionare meglio questa Compagnia che onestamente qualche problemino ce l'ha in termini di funzionamento. E voi mi avete insegnato che parlando di plurimandatari monomandatari ma lo dico solo stavolta perché mi sembra un termine abbastanza desueto. Un plurimandatario è un plurimandatario, ovvero se tutte le compagnie funzionano bene, altrimenti diventa un mandatario monco. Quindi il vostro interesse o l'interesse di mandatario esattamente identico a quello di un mandatario dal punto di vista del funzionamento di una compagnia e questo, ripeto, l'ho imparato da voi in questi anni e l'ho fatto mio. Mi è piaciuto molto l'atteggiamento emotivo che hanno tenuto nelle varie commissioni dove si è detto se una cosa non funziona e non la lasciamo perdere perché la facciamo da un'altra parte, ma la dobbiamo fare funzionare come funziona da altre parti o anche meglio e quindi questo a me è servito da insegnamento e per far comprendere ai miei colleghi più restii a alla Commissione anche all'interno delle Commissioni al fatto che quella Commissione è assolutamente un arricchimento per tutti noi e quindi da questo punto di vista e nel prossimo futuro speriamo molto a breve e non esisterà più. Storico... siamo tutti ex di qualcosa. Io sono ve l'ho detto già in passato, tra virgolette una versione un po' giovane,

	<p>ma insomma. Mio padre viene da lì e ora faccio il presidente del gruppo cosiddetto storico ma l'estrazione non è sicuramente di Italiana Incendio piuttosto che di qualche compagnia del passato. Così come altri miei colleghi che adesso sono con me il Comitato di Presidenza come nelle Commissioni ma non c'è assolutamente nessuna distinzione così con la piemontese. E noi da sempre abbiamo avuto in Giunta componenti dell'ex Piemontese, componenti dell'Universo, componenti di Italiana Incendio e vecchio stampo. Nessuna, assolutamente nessuna differenza. L'interesse, ripeto, è quello di far funzionare la compagnia, è quello di ottenere migliori condizioni per tutti perché tutti lavoriamo in questa in questa compagnia e quindi nessuna distinzione da questo punto di vista e. Non avrei molto altro da dire dal punto di vista di quello che potrà essere di quello che potrà essere il futuro del nostro rapporto. Io con Claudio (Tomiato) e Roberto (Morbinati), tutto il Comitato, il vostro consiglio direttivo e le vostre Commissioni ormai lavoriamo insieme costantemente spalla a spalla da almeno tre anni nel senso almeno da quando io sono Presidente ma anche quando c'era Massimo Uncini prima di me il rapporto non è mai mancato. Il dividi et impera che a volte la compagnia tentava di fare, noi gliel'abbiamo smontato perché ci siamo sempre sentiti preventivamente. Noi abbiamo prima sempre noi, concordato le cose prima di andare a parlare con la compagnia e questo è successo credo di poter dire in tutte le Commissioni chi ha partecipato a delle Commissioni ha visto che non c'è alcuna differenza e di estrazione e nessuna differenza nell'approccio con la compagnia poi è chiaro che noi questa compagnia la conosciamo di più, l'abbiamo vissuta per più anni, quindi magari sappiamo un po' di più fare leva su alcune come dire debolezze da un lato o vantaggi dall'altro di questa compagnia e questa come dire conoscenza profonda delle assicurazioni è una cosa che abbiamo tentato anche di trasmettervi. Poi noi non siamo la CGIL noi non dobbiamo difendere a priori la storicità del rapporto di un agente con la sua attuale compagnia con le sue precedenti compagnie. Il rapporto con Italiana, così come con qualsiasi compagnia assicurazione è un rapporto commerciale che deve essere di reciproca utilità. Se io ho utilità a stare con italiana ci continuo a stare e ci continuo a lavorare. Se Italiana ha utilità di lavorare con me lo continuerà a fare mi tratterà bene, mi amplierà il mandato. Ma viceversa se questa utilità non c'è è una perdita di tempo per entrambe le posizioni quindi ripeto noi non difenderemo a priori un rapporto storico con questa compagnia che sia della rete storica, che sia della rete nuova, che sia di chi veniva da carnica o da chi veniva, da italiana storica, da italiano incendio. Noi difenderemo il fatto che bisogna lavorare al meglio con questa compagnia. Noi siamo un gruppo storicamente abbastanza come dire aperto anche ad altri tipi di attività che non siano strettamente quello della rappresentanza dei compiti della compagnia. Ieri al tavolo mi sono confrontato con alcuni di voi su quelle che possono essere le attività che vanno oltre la rappresentanza con la compagnia. Le attività che noi abbiamo messo in piedi in termini di coinvolgimento della sottorete. A gennaio abbiamo fatto un evento molto interessante molto partecipato meno di quanto ci saremmo aspettati perché a volte ci si avvilisce dietro l'ordinarietà e si perde quella che può essere la straordinarietà di un evento che serve a renderci più appetibili anche nei confronti del resto del mondo. Il fatto di poter coinvolgere nostri collaboratori in un evento è stato qualcosa molto apprezzato. Paradossalmente, più dei collaboratori che dai nostri stessi colleghi oggi. E far sì che la vostra agenzia, che è la nostra agenzia, diventi visibile, appetibile verso l'esterno è una cosa molto utile e che può portare</p>
--	---

		<p>come dire un rinvio può rinvigorire il rapporto che abbiamo con la nostra sottorete rinvigorire il rapporto commerciale che abbiamo anche con la compagnia stessa quindi in questo senso nel momento in cui diventeremo un gruppo veramente unico vi vogliamo mettere a disposizione tutte quelle che sono attività collaterali a quella che è la stretta rappresentanza con la compagnia abbiamo una cooperativa che porta avanti questo tipo di attività abbiamo una mutua che può essere utile assolutamente a tutti e a noi sarà molto utile poter come dire avere una base molto più ampia sulla quale sviluppare questi progetti perché l'Unione fa la forza è una frase fatta ma sicuramente essere più rappresentativi nei confronti del mercato. Potere contare su un numero di associati molto più importante rispetto a quello precedente e anche nei confronti per esempio di altri assicuratori anche nei confronti di assicuratori che devono gestire le nostre polizze delle nostre RC professionali le nostre polizze fideiussorie. Essere più importanti anche dal punto di vista numerico e è di sicuro utilità per tutti quindi vi ringrazio veramente per questo invito. So che questo è stato un congresso vivace come è stato un vivace il mio ed è sempre vivace io devo dire nel mio congresso che come questo è stato di tre giorni il primo giorno abbastanza sofferto del fatto delle critiche ricevute delle anche a volte pretestuose sterili ma questo diciamo sta nell'ordine delle cose sta nella politica. E però alla fine del congresso la soddisfazione di averlo vinto ma alla fine del congresso la soddisfazione di aver avuto un confronto attivo e vivace con i miei colleghi e. È molto di più di quella magari di un congresso in cui pubblicitario nel quale va tutto liscio e soprattutto i colleghi non hanno il coraggio non hanno la voglia di dire la loro e ognuno di noi deve apportare qualcosa nell'ambito della vita del gruppo. Noi vogliamo degli associati attivi non siamo interessati a degli associati che pagano la quota per avere la responsabilità civile professionale o il passo migliore. Sulla fideiussione noi vogliamo e lo abbiamo detto anche al nostro congresso degli associati attivi. Ho sempre detto i miei mediamente i nostri congressi partecipa un terzo qualcosa in più degli associati. E se ognuno di quelli che partecipano non volesse solo altri due saremmo il 100% e saremo un unicum sul mercato perché poi più o meno i numeri sono uguali in tutto il mercato. Se ritenete come dire poco utile la rappresentanza ditecelo se ritenete che dobbiamo fare qualcosa in più Ditecelo. Poi è chiaro che ognuno di noi fa sempre il meglio che può fare, ma i suggerimenti sono sempre, sono sempre ben accetti. Grazie ancora una volta avremo un futuro roseo insieme. E credo che questa cosa vada fatta, vada fatta il prima possibile a beneficio di tutti. Grazie.</p>
	<u>Claudio Tomiato</u>	Ringrazio Giuseppe Sutera e mi associo a lui su quanto detto.
10:15	Coffee Break	
10:30	Ripresa lavori	
10:30	<u>Claudio Tomiato</u>	Lettura della Mozione Finale alla Direzione di Italiana Assicurazioni SpA
10:45		<p>Interventi per la Direzione di Italiana Assicurazioni SpA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dr. Luca Colombano • Dr. Roberto Bairo • Dr. Guido Madeo • Dr.ssa Anna Grassi • Dr. Matteo Kullovitz
11:45		Interventi e domande dell'Assemblea, repliche e risposte degli ospiti

<p><u>Fausto Lipparini</u></p>	<p>Domanda per Anna Grassi.</p> <p>Grazie per essere usciti con un prodotto che ci ha dato anche la sicurezza di poter essere sul mercato nel momento giusto. Raccogliamo quelle che sono le tue indicazioni sul fatto che aspettiamo il testo definitivo della legge per non trovarci poi male. Ma la domanda che volevo farti era questa: visto che la capacità di ritenzione delle compagnie probabilmente non potrà essere totale nei confronti di quello che è la richiesta del mercato, perché anche solo nelle prime due fasce fino a 1.000.000 fino a 30 milioni forse c'è il 90% di tutte le aziende italiane poi potrò sbagliare di qualche punto percentuale però siamo lì, volevo capire quale sarà l'atteggiamento di Gruppo Reale e quindi di Italiana rispetto alle polizze che abbiamo in portafoglio, quindi ai nostri clienti, per non trovarci magari in una situazione in cui il mercato che non riesce a piazzare rischi magari con altre compagnie, si possa rivolgere a noi mangiandosi magari una quota di mercato che per non trovarci male poi con i nostri clienti che abbiamo in portafoglio perché non abbiamo più magari capacità assoluti.</p>
<p><u>Anna Grassi</u></p>	<p>Grazie per la domanda perché effettivamente il tema catastrofali e questo prodotto in particolare coinvolgono non soltanto i dipartimenti tecnici ma addirittura naturalmente, potete immaginare, il risk management e addirittura il Consiglio di Amministrazione che ha approvato sia il prodotto sia quella che viene definita l'appetito di rischio no rispetto a questi a questi queste esposizioni. Noi con il risk abbiamo fatto un'ipotesi in cui abbiamo immaginato la copertura del nostro intero portafoglio con una fotografia che ad oggi e l'abbiamo immaginata naturalmente con una serie di meccanismi. Scusate se semplifico ma non voglio annoiarvi in maniera troppo puntuale con una serie di meccanismi che sicuramente vedranno in un evolvere positivo e effettivamente di pieno coinvolgimento del nostro portafoglio riteniamo in una logica di tre/cinque anni anche in base a come si muoverà il mercato che vedrà il coinvolgimento naturalmente della riassicurazione in maniera differente rispetto ad oggi. Parlo di riassicurazione in generale non soltanto dei nostri riassicuratori diciamo tradizionali di trattato, perché in realtà si sta muovendo anche in ambito associativo in ANIA sta prendendo forma un pool tra le compagnie aderenti affinché si possa acquistare, ragionare in termini di mercato, su una copertura totale o parziale di questa componente che si va ad aggiungere rispetto alle attuali disposizioni dei portafogli delle singole compagnie. Quindi la risposta è c'è spazio per tutti i nostri clienti? Sì, se lo spazio fosse da oggi a domani, ti direi, saremmo in crisi. Però siccome è un tema che naturalmente troverà un'evoluzione in questo tempo troveremo anche le migliori soluzioni di mercato e riassicurative per poter insomma dare garanzie in questo senso. Quando parlo del nostro portafoglio, scusate, non mi riferisco solo a chi già oggi ha una copertura assicurativa, mi riferisco ai nostri clienti property e anche non property che eventualmente dovessero chiederci di poter in qualche modo avere la copertura con noi in senso più ampio.</p> <p>Noi siamo convinti che la normativa avrà ancora delle evoluzioni non soltanto sui rischi delle imprese ma anche sui rischi civili. E siamo anche convinti che l'evoluzione andrà nel tempo a coprire anche quei rischi che sono chiamati di secondo livello ma che in realtà sono quelli che preoccupano di più le famiglie tutti i giorni condividendo grandine pioggia con una necessità che è quella di poter rinnovare il prodotto e la tariffa perché poi evidentemente il tema è anche caldo da questo punto di vista in maniera molto come dire puntuale repentina. Il portafoglio dei rami</p>

	<p>elementari, è un portafoglio, come ci siamo detti, un po anche accanto al tacito rinnovo, che vede nel coinvolgimento di tante altre garanzie e coperture all'interno dei prodotti, facciamo fatica a immaginare questa evoluzione rapida su questo questa categoria di rischi come invece altre garanzie che sono più tradizionali e che accompagnano la vita dell'impresa indipendentemente dall'evoluzione nel tempo. Quindi la scelta è quella di in qualche modo sterilizzare questa componente. Ci sono dentro anche alluvioni e la copertura è terremoto alluvioni e frane. Sicuramente poi usciremo con uno step due all'inizio del 2025 anche per la copertura di vento e la pioggia.</p> <p><i>Claudio Tomiato</i></p> <p>Volevo fare una domanda sul reprising. Visto l'attività e il nostro impegno su questo argomento che ci sta dando ragione e siamo sulla buona strada, avete previsto per quanto dovremo continuare? E se la compagnia ha in previsione, in prospettiva, di allentare la morsa, chiamiamola volgarmente morsa.</p> <p><i>Anna Grassi</i></p> <p>Allora rispondo con una battuta presa in prestito dal mio Direttore Generale: Finché c'è spazio ci lavoriamo. Battute a parte che non vuole essere solo una battuta, ma un contenuto molto, come dire, molto serio, è molto di più come dire di coinvolgimento imprenditoriale lato azienda e lato agenzia ha una retention che ci dà comunque stimolo in un anno in cui abbiamo fatto degli aumenti fino a giugno intorno al 10% i mesi di luglio e agosto dove abbiamo chiesto più 15 siamo comunque arrivati al più 13 ha portato nella compagnia delle agenzie dei margini che sono necessari per garantire il futuro dell'azienda e delle agenzie. Lo ho accennato ma non voglio fare la misteriosa perché mi sembra giusto parlarne in maniera compiuta nelle sedi opportune, nel 2025 non immaginiamo una manovra altrettanto importante. Ripeto l'ipotesi è quella di lavorare su aumenti più contenuti che privilegino in qualche modo il pagamento automatico che negli ultimi mesi ha veramente visto il 90% del risultato fatto con questo strumento che in qualche modo è già più noto sia al cliente che all'agenzia, proprio per rendere da un punto di vista di processo il più snello possibile. Quanto questo durerà nel tempo? E' figlio un po' di come nuove si muove il mercato. Io posso dire che il 2025, i cui effetti però ci porteremo nel tempo perché ce li portiamo avanti nel tempo. Poi sicuramente bisognerà lavorare su tutti quegli altri aspetti che sono legati e ad esempio riprendo il tema: il fatto di sterilizzare il mondo atmosferici e gli eventi naturali sicuramente aiuterà un po' a cristallizzare, no? Invece il portafoglio più tradizionale su delle logiche che magari saranno di revisione del prodotto della tariffa, ma non con una frenesia dettata ahimè, da ciò che ci cade dal cielo così come avvenuto in questi in questi anni.</p> <p><i>Ottavio Pasquotti</i></p> <p>Una domanda che non posso non fare perché i colleghi ce lo chiedono e cioè di mettere anche direttamente i catastrofali sui civili. Ce lo chiedono obiettivamente gli amministratori di condominio in quanto in tutti i verbali ormai mettono all'ordine del giorno. Il problema è che ovviamente la concorrenza l'abbiamo e quindi se in passato era un problema da affrontare con calma io credo che vada affrontato con molta attenzione perché potrebbe poi prenderci in contropiede per i prossimi mesi perché si parla di alto profilo.</p> <p>Come sempre riesci a dire le parole giuste. Lo considero un sincero complimento da parte mia perché hai usato la parola giusta. Bisogna farlo</p>
--	---

	<p><u>Luca Colombano</u></p>	<p>con grande attenzione. Io credo che noi dobbiamo farlo anche con senso di responsabilità, no? In un momento in cui si parla molto di sostenibilità e rischio di immagine di reputazione, è uno dei rischi principali che riguardano il nostro comune lavoro. Voi ci mettete la faccia. Pensate un po' quanto diventa spaventoso, no? Avere la faccia o la mascella che cade del cliente perché davanti ad un sinistro quella copertura non può essere data. Ok, quindi perché voglio farti questo sincero complimento? Perché noi stiamo consapevolmente ragionando già su questa polizza catastrofali. Il contenuto di quello che prevede il decreto è ben più circoscritto e limitato rispetto a quello che noi diamo. Ma quello che interpreta il cittadino comune è che qualunque cosa succeda, lui sarà comunque risarcito. Ora noi in questo quindi quando abbiamo fatto la polizza catastrofali vorrei che anche per differenza per chi porta altri mandati con altre compagnie non ci siamo fermati al semplice dettato contrattuale del Regolamento che se vuoi puoi andando a delegare puoi andare a dare soltanto quelle garanzie ma vogliamo dare tutto. Ora sui rischi civili abbiamo l'esperienza dell'alluvione dell'anno scorso. Ora noi sui rischi civili dell'alluvione non l'abbiamo data. Mi risulta che altre compagnie che tradizionalmente davano tranquillamente l'alluvione sul civile di fronte al sinistro occorso, abbiano addirittura invocato l'eccezionalità del fenomeno. Cioè io non so se vi rendete conto ecco io preferisco non dare la garanzia sul civile catastrofali piuttosto che darla e poi dire no guarda che è stato così intenso che non paga nessuno perché per il gruppo Reale, per Italiana Assicurazioni la nostra faccia la vostra faccia conta di più. Ciò non significa che non ci stiamo lavorando. Però quando noi usciremo potete stare certi che usciremo per davvero.</p>
	<p><u>Fausto Lipparini</u></p>	<p>Parto dal discorso degli alibi che ha accennato il dottor Bairo. Parlo di vita e quindi che le difficoltà amministrative e la poca efficienza non devono diventare un alibi. Però hai citato un modello che per noi è uno spauracchio: il famoso modello H che tante volte ci troviamo nelle condizioni, e questa è una cosa che è venuta fuori dall'Assemblea sul fatto che basterebbe tante volte poco laddove c'è un cliente privato rispetto invece a un cliente L'azienda per limitare magari quei 30 fogli a 4, facendo comunque fronte a quella che è la normativa e quindi tante volte qui dobbiamo forse metterci nell'idea che qualcosina da migliorare da questo punto di vista c'è. Non deve essere ripeto l'alibi di questo per la produzione, però c'è un aggravamento di lavoro che qualche volta diventa pesante.</p>
	<p><u>Roberto Bairo</u></p>	<p>Grazie perché una domanda che insomma ci consente di condividere alcuni aspetti. Allora noi siamo partiti nel giugno 2018, dico giugno perché come direzione commerciale abbiamo deciso di anticipare la fusione e voglio dire siamo stati coraggiosi perché quello che ci siamo trovati era una modalità di operation che è quello che ci ha fatto un po' impazzire tutti quanti da parte nostra, da parte vostra. Ragazzi, ma quanta carta usavamo? Facevamo tutto su carta chimica. Ma avete presente che cosa significa la carta chimica? Ora noi dobbiamo assolutamente semplificare il processo di emissione nella vita. Il direttore generale ha assunto l'impegno e la proposizione di attuare questa semplificazione attraverso la prima cosa: la razionalizzazione dell'offerta dei prodotti. Noi abbiamo centinaia di prodotti con 5 o 6 polizze attaccate che non hanno più senso di esistere, che i clienti si sono</p>

		<p>dimenticati di avere e che forse anche noi ci siamo dimenticati che il cliente ha. Quindi su quello noi stiamo lavorando, ci siamo presi un impegno di andare a semplificare perché questo ci consentirà anche di appesantire molto meno i sistemi informatici, perché avere attaccato tutte queste ramificazioni di prodotti che hanno ognuno una normativa un controllo e che da quest'anno perché voi parlate dei vostri controlli noi ogni prodotto dobbiamo fare ogni tre mesi dobbiamo fare la verifica che tutti i sistemi reggano e che possano essere venduti perché abbiamo una pop che sia coerente con il mobile con quello che il cliente ci chiede quindi quello e deve essere un indirizzo assolutamente comune per tutti. E il secondo è lavorare solamente più con sistemi digitali. Io penso che se andremo insieme avanti verso questa direzione, miglioreremo anche la funzionalità dell'allegato H.</p> <p>Nella mozione, penso che l'unica, non dico negativa ma nota di rilievo è il discorso dell'IT. Abbiamo fatto un ottimo lavoro e anche con i colleghi abbiamo condiviso questa cosa. In passato siamo riusciti ad avere un programma che effettivamente, a livello di performance ci consente oggi di lavorare meglio rispetto a quello che all'inizio era stato prodotto. Questa cosa poi si è fermata, si è fermata per una serie di motivi. E' inutile stare a recriminare quali sono stati i motivi per cui si sia fermato questo tipo di confronto tra la Commissione e la Compagnia. Penso che ci sia ancora tanto da fare.</p> <p>Perché i sistemi hanno bisogno di un qualcosa in più, non tanto dal punto di vista dell'assuntivo ma per quelli che sono gli applicativi che ci servono per andare a vedere a che punto siamo cosa stiamo facendo e tutta una serie di cose nuove che il mercato comunque sta producendo. Quindi la richiesta è quella di riuscire in questo anche di riaprire questo dialogo di confrontarci come abbiamo sempre fatto e di riuscire a essere ancora più performanti perché l'unica cosa che si richiede appunto che ci sia per performance sui sistemi. Grazie.</p> <p>Condivido. È un tema che conosciamo rispetto al quale abbiamo anche fatto dei passi da gigante nelle nostre relazioni perché non è più un pretendere l'uno dall'altro ma prendere atto che è un gran casino.</p> <p>Convinti su questo fronte che sia il vero problema, figurati noi. Alla fine credo che quello che potete portare a casa è che un po' di marciapiede non diretto ma per vostro tramite, lo abbiamo fatto. Quindi siamo pienamente convinti di questo. Però dobbiamo gestire un sistema unico di gruppo di canale praticamente ok. Una delle cose che mi è stata detta fuori dai denti e che mi ha fatto molto bene l'amministratore delegato di ITES è non credere che possiamo fare un sistema informatico per italiana diverso dal sistema informatico di gruppo peraltro per fortuna aggiungerei io perché faccio un piccolo passo indietro di normativa sul distributore e compagnia che doveva fare la fabbrica tradotto questionario prima reazione di Colombano in un gruppo di lavoro di gruppo è stato. Ma perché dovete sprecare tempo, appesantire i sistemi informatici se l'onere del questionario e del distributore visto che poi questi dovrebbe comparare i prodotti di più compagnie e portare il cliente sulla compagnia che lo serve meglio. Risposta ideale perché i nostri agenti lavorano solo con reale vogliamo dare efficienza e quindi ce ne occupiamo noi. Risultato pieno per tutti. Poi il primo giorno pronti via: PPEVO. Mi ricordo all'epoca c'era un altro presidente, è lo stesso presidente da questa parte il primo giorno mi chiama Uncini e mi dice "non funziona niente non posso vendere la polizza</p>
	<u>Rudj Bonandrini</u>	
	<u>Luca Colombano</u>	

	<p>vita perché questionario non mi fa vendere”.... L'avessimo fatto noi saremmo riusciti a trovare la soluzione. Quasi in contemporanea parte l'ispezione dell'Ivass in Reale Mutua. Poche idee, poche ok. Passano un po di mesi, un po di pensieri e di drammi e finalmente possiamo commentare a distanza di tempo il risultato. Per fortuna. Per fortuna che, e qui lasciatemi dire, porto anche la voce di alcuni distributori. Alcuni sono anche iscritti a questo gruppo agenti ma non sono presenti oggi che ci dicevano io sono grande grosso ho il mio sistema credo che voi siate testimone di queste cose che sto raccontando e che vi seguono molto bene. Io il mio sistema informatico mio proprietario perché sono grande, una rete che gran figata non c'è problema e supera tutti. Per fortuna è andata, sono andati i nostri colleghi che si occupano di IDD e poi a farsi convincere della solidità dello strumento informatico e non si sono convinti e poi in alcuni di questi conglomerati o distributori strutturati è andata anche l'IVASS. Sapete no, credo di non dire nulla di segreto ed è andato a vedere questi sistemi ha detto guarda che non è che assolvano al principio perché riuscire a tradurre la norma in strumento informatico non è semplice richiede grandi investimenti. E dicevo tutto questo per dirvi che per fortuna abbiamo anche uno spirito così culturalmente abituato a preoccuparsi anche di qualcosa che secondo la normativa dovrebbe gravare soltanto sull'intermediario credetemi E come noi anche altri competitor infatti a riprova di quello che sto dicendo hanno lavorato su questo. Quindi il primo discorso che vorrei che ci fosse chiaro che il mondo è meno semplice di quello che ci sembra e alcune volte non tutti i mali arrivano per nuocere avere un sistema come in questo caso parlo di PPEVO che si occupa anche di una parte di attività che, secondo la normativa dovrebbe riguardare solo il distributore di proteggere al momento del casino perché potete dire no scusa io ho fatto tutto questo percorso su di una piattaforma di compagnia. Potreste addirittura chiamarci in giudizio nel momento in cui questo non dovesse funzionare, perché avete fatto la vostra parte di sopra. La seconda grande considerazione che deriva da questa che comunque una fortuna avere un sistema unico di gruppo e che e quindi viene un po la mentalità democratica e che anche forse dentro di me come spirito non lo so. Che più che preoccuparmi di come potrebbe cambiare iter per me devo in primo luogo preoccuparmi di come riuscire a risolvere un po di questa congestione. A dite ok, Da qui il progetto di semplificazione che parlava di cui parlava prima Roberto (Bairo). Cioè noi che cosa ci siamo detti come portatori di interesse di italiano nel gruppo. Che il miglior valore che noi possiamo Siamo portare all'informatica perché questa faccia meno casino i cui effetti poi subiamo noi o in termini di maggior costo informatico 10 milioni di euro in più in cinque anni paghiamo noi di Italiana Assicurazioni in informatica e siamo passati da 40 50 milioni di euro. E sono dati che inizio a conoscere bene perché gravano sul conto economico della compagnia di cui devo rispondere in Consiglio. Eh, ma soprattutto, se c'è meno congestione, per voi sarà più semplice, ci saranno meno pasticci a valle. Questo determina che cosa? Che in maniera prioritaria dobbiamo cercare di vedere come riusciamo a dare un aiuto ai colleghi dell'ITES che ci riguarda e che ci appartiene e che sicuramente determina congestione. La quantità di prodotti non più commercializzati ma ancora esistenti. Noi abbiamo centinaia di prodotti da anni e centinaia di prodotti a vita. Voi pensate per un attimo di fare i rappresentanti di qualunque azienda di altre industrie. No, dovrete avere la vostra valigetta dei colori e averne centinaia diversi di prodotti e venderne centinaia diversi. Visto che il venditore vende solo quello che conosce, sarebbe impossibile venderli</p>
--	--



		<p>tutti per natura, no? Ora tutto questo mi porta a dire che noi ci attende il prossimo anno un importante lavoro di chiusura dei prodotti non più a catalogo. Abbiamo alcune tariffe vita con tre polizze dentro il costo industriale di tenere quella linea di prodotti è paragonabile e chiudo con quello con cui ho iniziato stamattina, ad una linea di produzione di una macchina della Fiat per venderne nessuna la tiene aperta perché ne ha vendute tre qualche anno fa. Guardiamo anche le altre industrie. Questo non significa che non si possano trovare ancora dei pezzi della Vespa del 1960. Ci mancherebbe altro, ma non significa che la Piaggio li produce regolarmente, infatti li devi andare a comprare da qualche appassionato. Non so se si capisce quello che dico. Quindi io mi auguro che voi così come ci siete stati vicini con la trasformazione del prodotto casa Uniqa al nuovo casa. Su questo e di questo riflettiamo un poco di più quando borbottare o vi lamentate perché vi chiediamo di trasferirli. Quella è cosa buona e giusta e ci dicono i colleghi, finché ce ne sarà una, anche solo di maledetta polizza, noi siamo obbligati a tenere in piedi e tu sei costretto a pagare quella linea produttiva e noi siamo costretti a dare disturbo a valle a tutti gli agenti, perché l'incrocio deve essere fatto anche su quell'unica polizza. Capite perché riguarda tutti la semplificazione? Capite perché il nostro lavoro deve essere quello di avvicinarvi il più possibile al problema che ci riguarda perché se riguarda noi riguarda anche voi. Sulla casa, l'ultima cosa che voglio dire avete fatto un riferimento che ci sta, ci chiedete di rinnovare il prodotto della casa che è un prodotto importante che oggi necessita di rivisitazione. Ecco non è il prodotto che ci dà un maggiore sbilancio il prodotto della casa. Ce ne sono altri che per noi vanno molto peggio. E in anni passati avremmo detto non lo guardiamo nemmeno perché la nostra priorità è andare a rifare i prodotti che portano maggiore sbilancio, capire che siamo ad un percorso diverso del nostro processo evolutivo. E ascoltare le parole mie e di Anna (Grassi) quando vi dicono va bene, il prossimo anno proviamo a lavorare sul prodotto della casa.</p>
12:30	CHIUSURA dei lavori della XXIX Assemblea Generale	

Roma, 12/10/2024.

Il Segretario



BILANCIO DI CASSA CONSUNTIVO 2023

ENTRATE 2023		USCITE 2023	
VOCI	IMPORTI	VOCI	IMPORTI
SALDO AL 31/12/2022	€ 484.756,76	PREMI POLIZZA RC N.AGG/17/00/0001 2023	€ 144.902,85
QUOTE ASSOCIATIVE 2023	€ 37.350,00	PREMI POLIZZA MALATTIA N.99000001 2023	€ 19.500,00
PREMI POLIZZA RC N.AGG/17/00/0001 2023	€ 76.807,00	PREMI POLIZZA TFR DIPENDENTE N.2000049000609 2023	€ 1.000,00
PREMI POLIZZA TCM COLLETTIVA 2023	€ 21.933,00	CONSULENTE DEL LAVORO	€ 480,96
PREMI POLIZZA MALATTIA N.99000001 2023	€ 11.500,00	RIMBORSI SPESE	€ 27.488,05
COMPETENZE ATTIVE PAY PALL	€ 126,46	QUOTA ISCRIZIONE SNA 2023	€ 2.600,00
QUOTE ASSOCIATIVE 2024	€ 17.298,80	COSTI TELEFONIA	€ 225,70
PREMI POLIZZA RC N.AGG/17/00/0001 2024	€ 64.317,00	COSTI PER SITO WEB , MAIL e PEC	€ 1.967,86
PREMI POLIZZA MALATTIA N.99000001 2024	€ 4.000,00	COSTI PER PERSONALE	€ 11.030,00
COMPETENZE C/C BANCA	€ 30,52	IMPOSTE/INPS/INAIL	€ 3.795,34
PREMI POLIZZA TCM COLLETTIVA 2024	€ 7.176,00	CARTA DI CREDITO PRESIDENTE	€ 4.500,00
CONTRIBUTI VOLONTARI 2023	€ 85.452,00	COSTI PER ASSEMBLEA E HOTEL	€ 53.800,38
		COSTI PER TONER	€ 259,86
		POLIZZA TCM COLLETTIVA 2023	€ 31.182,55
		IMPOSTA DI BOLLO	€ 100,00
		OMAGGI	€ 1.175,35
		OMAGGI FLOREALI 2023	€ 650,00
		INVESTIMENTO TEMPORANEO FRUTTIFERO	€ 250.000,00
TOTALE ENTRATE	€ 810.747,54	TOTALE USCITE	€ 554.658,90

DIFFERENZA DI ESERCIZIO 2023: + € 256.088,64

DISAVANZO DI COMPETENZA 2023: - € 228.668,12

AVANZO REALE DI COMPETENZA 2023: + € 21.331,88

AVANZO DI COMPETENZA 2022: + € 91.300,20

DISAVANZO DI COMPETENZA 2021: - € 5.782,72

AVANZO DI COMPETENZA 2020: + € 163.759,55

AVANZO DI COMPETENZA 2019: + € 69.937,74

AVANZO DI COMPETENZA 2018: + € 48.889,06

AVANZO DI COMPETENZA 2017: + € 44.247,52

Allegato 1

BILANCIO DI CASSA PREVENTIVO 2024

ENTRATE 2024		USCITE 2024	
VOCI	IMPORTI	VOCI	IMPORTI
SALDO AL 31/12/2023	€ 256.088,64	PREMI POLIZZA RC N.AGG/17/05/0001 2024	€ 166.482,35
QUOTE ASSOCIATIVE 2024	€ 34.750,00	PREMI POLIZZA MALATTIA N.99000001 2024	€ 19.500,00
PREMI POLIZZA RC N.AGG/17/05/0001 2024	€ 93.492,00	PREMI POLIZZA TFR DIPENDENTE N.200604900609 2024	€ 0,00
PREMI POLIZZA TCM COLLETTIVA 2024	€ 26.465,00	CONSULENTE DEL LAVORO	€ 573,57
PREMI POLIZZA MALATTIA N.99000001 2024	€ 15.500,00	RIMBORSI SPESE	€ 30.000,00
COMPETENZE ATTIVE PAY PALL	€ 344,41	QUOTA ISCRIZIONE SNA 2024	€ 2.600,00
QUOTE ASSOCIATIVE 2025	€ 0,00	COSTI TELEFONIA	€ 230,00
PREMI POLIZZA RC N.AGG/17/05/0001 2025	€ 0,00	COSTI PER SITO WEB, MAIL e PEC	€ 2.000,00
PREMI POLIZZA MALATTIA N.99000001 2025	€ 0,00	COSTI PER PERSONALE	€ 11.500,00
COMPETENZE C/C BANCA	€ 159,06	IMPOSTE/INPS/INAIL	€ 4.000,00
PREMI POLIZZA TCM COLLETTIVA 2025	€ 0,00	CARITA' DI CREDITO PRESIDENTE	€ 0,000,00
CONTRIBUTI VOLONTARI 2024	€ 88.363,40	COSTI PER ASSEMBLEA E HOTEL	€ 135.000,00
RIACCREDITO INVESTIMENTO TEMPORANEO FRUTTIFERO	€ 250.000,00	COSTI PER TONER	€ 443,98
INTERESSI INVESTIMENTO TEMPORANEO FRUTTIFERO	€ 3.313,49	POLIZZA TCM COLLETTIVA 2024	€ 34.150,00
		IMPOSTA DI BOLLO	€ 100,10
		IMPOSTA DI BOLLO SU DEPOSITO	€ 248,70
		RIACCREDITI MAGGIORI VERSAMENTI ASSOCIATI	€ 1.598,63
TOTALE ENTRATE	€ 768.494,00	TOTALE USCITE	€ 416.373,33

DIFFERENZA DI ESERCIZIO 2024: + € 352.120,67

AVANZO DI COMPETENZA 2024: + € 96.032,03

DISAVANZO DI COMPETENZA 2023: - € 228.668,12

AVANZO DI COMPETENZA 2022: + € 91.300,20

DISAVANZO DI COMPETENZA 2021: - € 5.762,72

AVANZO DI COMPETENZA 2020: + € 163.759,55

AVANZO DI COMPETENZA 2019: + € 69.937,74

AVANZO DI COMPETENZA 2018: + € 48.889,06

AVANZO DI COMPETENZA 2017: + € 44.247,52

Allegato 2



Ciao Collega,

innanzi tutto ti ringrazio per l'invio, a seguito mia richiesta, dell'O.D.G. dell'assemblea in oggetto., Dopo attenta lettura, non posso nasconderti che l'ho trovato fortemente ambiguo e pochissimo capibile.

Comunque, al di fuori di tante considerazioni (non certamente positive) che mi sorgono spontanee, mi soffermo unicamente su ciò che mi ha lasciato veramente allibito ovvero: ..."relazione del presidente uscente e sua relazione quale presidente uscente della commissione PROGETTO DI UNIFICAZIONE GRUPPI GIAI E GAAI".

Una scelta di funerale veramente.....SQUALLIDA.

Concordo e ritengo giusto e necessario che si miri ad un unico gruppo e questo sia anche ciò che auspica la comune mandante.....ma non così!!!! Una normalissima FUSIONE seria e condivisa non partorirebbe sicuramente Collegi di serie A e Collegi di serie B ma, anzi, favorirebbe un corretto amalgama fra i due attuali gruppi.

Concludendo e confidando sulla tua presenza a ROMA ti chiedo, cortesemente, di portare a conoscenza di tutti i Collegi questa mia brevissima ma chiara e motivata presa di posizione nella speranza che, oltre a collaborare al blocco di questa (mi ripeto ancora) SQUALLIDA proposta, ci si avvii ad un serio e accettabile rinnovo della nuova dirigenza.

Ti ringrazio per l'attenzione e ti invio un cordialissimo saluto

Giorgio Antoniazzi

Allegato 3

TOTALI VOTANTI
T DELEGATE (127)

BLU - PRESIDENTE

VALIDE 94
ANNUCIATE 20

TOTALI VOTANTI
IN URNA 114

AM 00000

GIALLO - QUESTO

VALIDE 107
ANNUCIATE 5

(SI)
101

(NO)
6

TOTALI VOTANTI
IN URNA 112

AM 00000

ROSSE - REVISORI

USCITE 109
ANNUNCIATI 8

TOTALI
IN URNA 117

VERDE - PROIBITI

USCITE 105
ANNUNCIATI 9

TOTALI IN
URNA 114

~~VERDE~~

[Handwritten signature]

- Commissioni -

VITA

TROVERI DEBORA
VITALIANO BARRAEO
DEL VECCHIO DANILA
FERRARO LEONARDO
GAROFALO CRISTINA
MASUCCI GIACOMO

AUTO

GHIRINCHELLI BARBARA
VITALIANO BARRAEO
SCARPARO MARIA
PETTINEO LORENZO
NICOLE DI VIRGILIO
TESERRO MICHELE
INCHINGOLO FRANCESCO GIOVANNI
TAUSIO LIPPARINI

DANNI / RISCHI SPECIALI (GRANDI)

ANTIFONIA MARILENA NICOLA DI VIRGILIO
BANNO' LAURA GIUSEPPA FACELLO
NECCHI MATTED TAUSIO LIPPARINI
INNOCENZO MARCO CONSOLI BARBARA

SINISTRI

NICOLA CAMIZZI ← INNOCENZO MARCO
ANTIFONA MARILENA
FORNASE TULLIO
PULICE GAETANO

SALUTE

TESORO ANTONELLA
STEFANO PANDOLFO
MICHELE GHERARDI

INFORMATICA

NICOLA CAMIZZI
ANTONIO PEPI
BONANDRINI RUMI
BUTTAFUOCO
FERRARO GIOVANNI

CAUZIONI

ENRICO CAPELO
DANILA DEL VECCHIO
ANTONINO PEPI
FABRINO GIULIANO
TULLIO FORNASE
TODORZILI BARRAEO
ORGANIZZAZIONE EVENTI
GHIRINCHELLI BARBARA
TROVERI DEBORA
SCARPARO MARIA
TULLIO FORNASE
VITALIANO BARRAEO
MARILENA ANTIFONA
BANNO' LAURA



20123 Milano - Via Lanzone, 2 - Tel. 02.80.66.131 - Fax 02.86.78.78
www.snaservice.it - sna@snaservice.it

COUSTEKER EXPERIENCE

TROVERI DEBORA

MICHELE CIPHERALDI