

ACCORDO

Tra la TORO ASSICURAZIONI S.p.A. in persona dell' Amministratore Delegato e Direttore Generale rag. Francesco TORRI ed il GRUPPO AZIENDALE AGENTI TORO in persona del Presidente rag. Sergio Luigi SIGNORE, con riferimento all'intesa sottoscritta il 4/6/1997, si stipula il seguente Accordo.

Premesso:

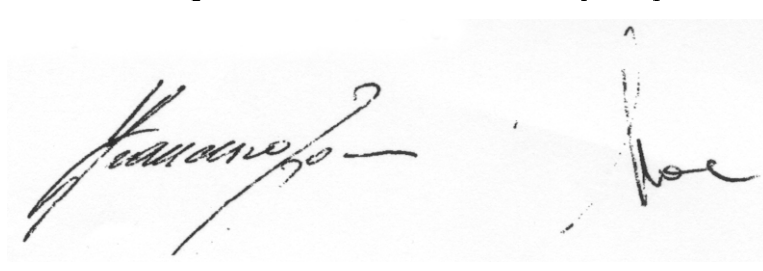
che è obiettivo comune garantire la **competitività, lo sviluppo e la redditività dell' impresa Compagnia e delle imprese Agenzie**, da realizzarsi anche attraverso il contenimento dei costi commerciali e gestionali, salvaguardando la centralità del Cliente, e quindi, al fine di raggiungere la migliore performance in termini di **"soddisfazione e fidelizzazione del Cliente"** e di **"redditività comune"**,

viene costituito un tavolo congiunto rivolto a:

- 1) valutare l'evoluzione del mercato tradizionale con riferimento alla competitività complessiva;
- 2) progettare le linee guida per assicurare il mantenimento e, ove possibile, il miglioramento del posizionamento complessivo, con particolare riferimento a:
 - modelli di Agenzia;
 - costi gestionali;
 - politica commerciale, tariffaria e relativa flessibilità;
 - portafoglio prodotti;
 - formazione;
 - meccanizzazione e sistema informativo.
- 3) valutare lo stato di avanzamento dei progetti strategici comuni individuando -laddove necessario- linee correttive.

Si conviene quindi di avviare un nuovo e più ampio rapporto di collaborazione, operando con rifondato spirito di fiducia, ciascuno per le proprie competenze, mediante le seguenti azioni:

A) La TORO ASSICURAZIONI, si impegna:

1.
 - a) Relativamente al progetto Targa Service (ora Toro Targa Assicurazioni):
 - a realizzare un prodotto competitivo che abbia caratteristiche simili a quanto commercializzato da T. T. A.. In attesa di tale realizzazione le Aree troveranno le opportune soluzioni finalizzate alla salvaguardia della clientela in essere;
 - a realizzare un prodotto Auto R.D. che consenta di integrare le garanzie fornite direttamente dalle case automobilistiche;
 - a non rilasciare mandati per il ramo Vita ad Agenzie T. T. A..
 - con riferimento alla circolare che disciplina l'eventuale passaggio dei portafogli a Toro Targa, la Compagnia conferma la propria disponibilità ad esaminare situazioni relative ad Agenzie che abbiano profuso particolari risorse nell'acquisizione di tale portafoglio e a mettere a disposizione del GAAT degli indicatori, per fasce di portafoglio relativi all'importo dell'indennizzo, che consentano alle Agenzie di valutare la scelta secondo quanto previsto dalla predetta circolare. "
- 
- b) ad attuare, a far data dal 1 gennaio 1999, la concessione della mensilizzazione delle rivalse, al saggio di interesse pari al Tasso Ufficiale di Sconto della fine dell'anno precedente;
 - c) a ridurre l'importo delle rivalse in corso o comunque aventi effetto dalla data del 1 gennaio 1999 nella misura del 2%;
 - d) ad applicare, relativamente all'art. 25 ANA, fermo restando il calcolo dell'indennità ivi previsto, un coefficiente moltiplicativo sull'indennizzo nella misura del 1,10 dal 1 gennaio 1999 e del 1,13 dal 1 gennaio 2002; tale maggiorazione verrà ripetuta in rivalsa nei confronti della gestione subentrante e sarà riconosciuta sino a quando, in sede di rinnovo dell'Accordo Nazionale, non interverranno modifiche in materia;
 - e) a mantenere attivo un osservatorio congiunto che effettui il costante monitoraggio delle tariffe, in particolar modo di quella R.C. Auto, ed il loro impatto sulle realtà operative locali;
 - f) a sviluppare il principio dell'aumento delle autonomie assuntive delle Agenzie, con le modalità più appresso specificate;
 - g) ad individuare, d'intesa con il G.A.A.T., un sistema che consenta di ridurre l'impatto gestionale sulle Agenzie relativamente al recupero della stariffazione R.C.Auto;
 - h) ad istituire un tavolo di lavoro per l'ottimizzazione delle nuove procedure nella liquidazione sinistri che dovranno tenere conto del ruolo degli Agenti nei confronti dei Clienti;

- i) a ricercare soluzioni, laddove la riduzione di durata dei contratti fosse definita da disposizioni legislative o aziendali, prevedendo anche ipotesi di finanziamento a fronte del mancato introito delle provvigioni precontate;
- j) a verificare preventivamente con il G.A.A.T., fermi i principi previsti dall'Accordo Torino 1991, le iniziative sulla manutenzione del portafoglio restando confermato che qualunque azione posta in essere verrà attuata nell'ottica della salvaguardia del Cliente. Laddove si tratti di iniziative a livello di Area verranno coinvolti, con lo stesso spirito, i rappresentanti locali degli Agenti;
- k) a risolvere, secondo gli indirizzi già individuati sui tavoli di lavoro, gli aspetti contrattuali legati agli obblighi di regolarizzazione delle "società di fatto"; all'applicazione, con le modalità già concordate, dell'art. 35 ANA anche in caso di cessazione di uno o parte dei soci; in relazione alla revisione delle attuali garanzie infedeltà, alla possibilità di ampliare alle S.r.l. le forme societarie consentite;
- l) a definire, congiuntamente con il G.A.A.T., le caratteristiche oggettive del "buon Cliente".

2. A provvedere, anche attraverso l'istituzione di una struttura di interfaccia permanente con gli Agenti, alla manutenzione di tutte le procedure del "quotidiano" e alla eliminazione delle anomalie operative e gestionali, con l'identificazione congiunta delle aree di intervento e delle priorità relative.

In quest'ambito, la Compagnia si impegna al rilascio delle componenti software di Omega 2 riguardanti la gestione delle sub-agenzie secondo le "specifiche" già concordate;

3. Ad operare perché:

- a) siano definiti con gli Agenti i percorsi formativi per gli Agenti stessi ed i loro collaboratori, finalizzati all'aggiornamento professionale, al contenimento dei costi di gestione delle Agenzie ed allo sviluppo delle vendite investendo le risorse necessarie tenuto conto che la formazione rappresenta un prerequisito fondamentale per le ricadute sullo sviluppo e sulla redditività;
- b) vengano aumentate le autonomie assuntive di cui al precedente punto l) f), attraverso:
 - la manutenzione dei limiti di ritenzione di Agenzia, anche differenziati;
 - il recepimento nelle normative di polizza delle deroghe ripetitive sulla base delle analisi congiuntamente effettuate;
 - l'autorizzazione in automatico alle Agenzie per le deroghe alle condizioni di polizza che non comportino modificazioni di premio o tariffarie;
 - l'adeguamento della flessibilità tariffaria di Agenzia, anche rivolta alla salvaguardia dei Clienti in essere;
 - il rilascio delle tariffe tradizionali, (es. R.C.D.) praticate dalla Compagnia, alle Agenzie;
 - l'aggiornamento costante dei prodotti standard, anche attraverso l'utilizzo di allegati o, ove possibile, di appendici;
 - lo sviluppo di prodotti a vendita rapida
- c) sia predisposto un progetto congiunto teso ad individuare la miglior tutela previdenziale per gli Agenti, alle condizioni normative e tariffarie riservate ai migliori Clienti;
- c) vengano congiuntamente esaminate le modalità laddove -in via generale su tutto il territorio nazionale e con specifica comunicazione alla Rete - l'Impresa dichiara di non voler operare in determinati settori tariffari, per consentire la possibilità di trovare, al di fuori della Compagnia, le necessarie coperture.

Sin d'ora alle Agenzie è consentito trovare, di volta in volta, le necessarie coperture al di fuori della Compagnia, limitatamente ai settori "corpi di veicoli ferroviari", "cessione del quinto dello stipendio" e "bestiame", senza tuttavia assumere mandati.

4. Relativamente al nuovo sistema informatico, Compagnia e Agenti hanno individuato nella meccanizzazione "on line" tra Sede e Agenzie il sistema idoneo ad affrontare il futuro in ottica di ottimizzazione dei processi (e che tenga comunque conto delle esigenze operative delle Agenzie): a tal fine verrà realizzato congiuntamente, entro il corrente anno, ciascuno per le proprie competenze, 10 studi di fattibilità già avviati prevedendo modalità, tempi di esecuzione, investimenti e loro ripartizione, nonché le tempistiche di realizzazione.

In questo ambito la Compagnia si impegna a predisporre gli studi di fattibilità, che prevedano modalità, tempi di esecuzione, investimenti e loro ripartizione, nei seguenti ambiti progettuali, definendo anche le tempistiche per la loro realizzazione che dovrà essere completata o trovare concreto avvio entro il 2000:

- a) adeguamento a cura e spese della Compagnia della attuale struttura informatica per l'esecuzione di polizze su "carta bianca" (vedi Workshop Impresa/Agenti 1998- Vision Prodotti 2000) con l'obiettivo finale della componibilità modulare di singole garanzie elementari ed unità tecniche;
- b) modelli e piattaforme organizzative, gestionali ed informatiche al servizio di più Agenzie con l'obiettivo primario di sostenere il rinnovamento e potenziamento delle realtà più deboli;
- c) la gestione D.A.S., intesa come soluzione dei problemi amministrativi e gestionali ad essa connessi.

B) Gli AGENTI accettano che:

1. dal 1 gennaio 1999 si riducano dello 0,50% le provvigioni di incasso Rami Elementari ed Auto R.C. (esclusi settori tariffari III e IV - Autocarri e libro matricola) e dell'1,50% la provvigione Auto Rischi Diversi unificata (dell'1 % dell'acquisto e lo 0,50 % dell'incasso se non unificata);
2. dal 1 gennaio 2000 si riducano ulteriormente dello 0,50% le provvigioni di incasso Rami Elementari ed Auto R.C. (esclusi settori tariffari III e IV - Autocarri e libro matricola) e dell'1,50% la provvigione Auto Rischi Diversi unificata (dell'1 % dell'acquisto e lo 0,50 % dell'incasso se non unificata);
3. Con le riduzioni di cui sopra le provvigioni di incasso Rami Elementari saranno complessivamente ridotte al 12%, quelle Auto R.C. all'11,50% (le provvigioni relative ai settori tariffari III e IV - Autocarri e libro matricola vengono confermate all'11 % come da circolare 75/96 del 20.12.1996 e quindi non subiscono riduzione. Per contro gli Agenti rinunciano alla Loro richiesta di corresponsione dell'arretrato -vedasi comunicazione del G.A.A.T. del 25 agosto 1994 prot. 7856/94), quelle Auto Rischi Diversi al 17%, ferma quella Guasti Accidentali al 12%.
4. Dal 1 gennaio 1998 la percentuale sugli incassi Appalto alla base del monte incentivazioni si intende ridotta dall'1,41% allo 0,705%. Dagli incassi Appalto saranno escluse le polizze di capitalizzazione e simili quali: Toro Cash S.S., Toro in Borsa, contratti Unit Linked , quanto raccolto con i Fondi Pensione nonché altri importi non configurabili quali premi. ,
5. Vengono inoltre messi a disposizione da parte della TORO ASSICURAZIONI i seguenti ulteriori importi, che la Compagnia utilizzerà per programmi di incentivazione suddividendoli fra le quattro Aree in funzione dei relativi incassi globali determinati secondo i criteri di cui al punto 4):
 - per il 1998 Lire 7.000.000.000 (settemiliardi)
 - per il 1999 Lire 5.000.000.000 (cinquemiliardi)
 - per il 2000 Lire 3.000.000.000 (tremiliardi).

Detti importi saranno corrisposti in base ad un regolamento, anche diversificato per Area, sulla base degli indirizzi individuati tra Compagnia ed Agenti e non potranno essere destinati a copertura di contribuzioni per spese correnti e piani commerciali. Fissati gli obiettivi per ogni Area, le incentivazioni verranno riconosciute nell'importo congiuntamente predeterminato in base a criteri oggettivi ed omogenei, a quelle Agenzie che li avranno raggiunti. La Compagnia, in ogni caso, distribuirà non meno del 60% degli importi di competenza delle singole Aree secondo criteri da concordarsi.

Relativamente agli affitti si darà corso alla nuova disciplina, definendo le modalità operative nella linea di quanto già individuato sul tavolo di lavoro, con criteri che non devono penalizzare gli Agenti.

Compagnia e Agenti convengono inoltre di perseguire un allargamento delle attività di Agenzia al fine di sviluppare nuovi servizi per il Cliente e di implementare i ritorni reddituali di Compagnia e di Agenzia. In tale direzione saranno sviluppate le idonee e necessarie progettualità al fine di prevedere le migliori attività attuative: in tale contesto la Compagnia svilupperà con Banca Roma (e con eventuali altri o ulteriori attori) tutte le attività necessarie per una traduzione in operatività delle progettualità comunemente approvate.

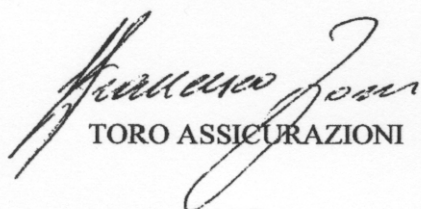
La Compagnia conferma che non rientra nelle consuetudini aziendali l'utilizzo degli strumenti dello scorporo ed affiancamento forzosi e della revoca "ad nutum" per i quali, in caso si dovesse far loro ricorso per oggettiva necessità, verrà preventivamente coinvolto il G.A.A.T.

La disdetta inviata dalla Compagnia in data 14/12/1998 è da intendersi priva di effetto e pertanto gli Accordi e le precedenti pattuizioni restano validi ove non modificati dal presente Accordo.

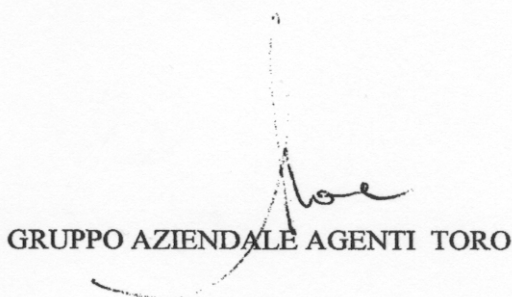
Il capitolato relativo ai nuovi mandati rilasciati nel corso del 1999 sarà riallineato "ab origine" a quanto previsto dal presente Accordo.

Con la firma del presente Accordo i tavoli di lavoro sui vari argomenti riprenderanno l'attività capitalizzando quanto già eventualmente convenuto.

Torino, 24 febbraio 1999



TORO ASSICURAZIONI

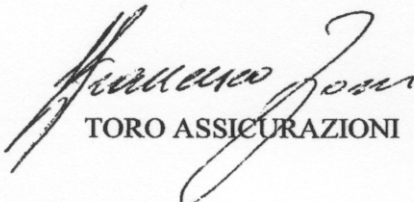


GRUPPO AZIENDALE AGENTI TORO

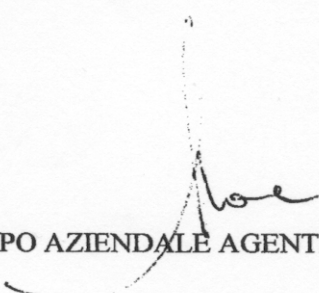
Nota a verbale -Accordo Impresa/Agenti "Torino 1999"

- 1) Compagnia e G.A.A.T. hanno condiviso che il settore R.C. Auto presenta una serie di problematiche che ne rendono necessaria una rivisitazione globale.
In relazione a ciò Compagnia e G.A.A.T. individueranno, nel rispetto delle linee guida congiuntamente condivise in tema di "manutenzione del portafoglio" - vedere punto A) 1 j) , le modalità di intervento.
- 2) Compagnia e G.A.A.T. convengono di spostare al 1° giugno 1999 la data del 1° gennaio 1999 prevista nell' Accordo -punto B) 1- per la modifica delle provvigioni; conseguentemente la stessa decorrenza del 1° giugno 1999 varrà per i punti A) 1 c) e d).

Torino, 24 febbraio 1999



TORO ASSICURAZIONI



GRUPPO AZIENDALE AGENTI TORO