

In data 20 Ottobre 2014, a valle di una serie d'incontri volti alla definizione e condivisione di un più ampio progetto di riorganizzazione e rilancio del business assicurativo italiano del Gruppo generali,

TRA

GENERALI ITALIA S.P.A., società interamente controllata e sottoposta a direzione e coordinamento di Assicurazioni Generali S.p.A., con sede legale in Mogliano Veneto (Tv), via Marocchesa 14, nelle persone dei propri legali rappresentanti pro tempore, dott. Philippe Donnet e dott. Stefano Gentili,

(di seguito "**Generali Italia**" ovvero la "**Compagnia**"),

E

GRUPPO AGENTI ASSICURAZIONI GENERALI, nella persona del Presidente Dott. Vincenzo Cirasola,

(di seguito "**GAA**" o "**Gruppo Agenti Generali**")

(unitamente le "**Parti**")

PREMESSE

- La Compagnia ha sempre apprezzato l'atteggiamento collaborativo degli agenti Generali GAA, i quali si sono storicamente adoperati al fine di permettere una proficua collaborazione tra le agenzie e la Compagnia nell'implementazione di nuove iniziative e nuove procedure di coordinamento.
- Le Parti hanno condiviso alcuni punti fondamentali di riferimento coerentemente con gli sviluppi che necessariamente conseguono in considerazione dell'articolato processo di integrazione ed unificazione quali le campagne pubblicitarie e commerciali avviate dalla costituzione di Generali Italia, le attività volte a creare una nuova gamma prodotti target più adeguata ai bisogni della clientela e della rete, nonché l'ammodernamento delle funzionalità software garantite dalla Compagnia.
- Le parti riconoscono il grande valore costituito dal marchio Generali e il ruolo centrale svolto dagli agenti Generali nel valorizzare tale marchio. La Compagnia conferma la strategia di utilizzare tale marchio come unico e dedicato a tutte le reti agenziali di Generali Italia. Tale strategia verrà implementata nel corso del 2015 e 2016.

Tutto ciò premesso, che costituisce parte integrante del presente Accordo, le Parti hanno definito e condiviso una serie d'interventi sia di carattere programmatico-strutturale focalizzati sulla costituzione e sviluppo dell'agenzia, sia di carattere economico progettuale, focalizzati sull'implementazione del progetto Generali Italia, di seguito meglio disciplinati.

TITOLO I – PREVISIONI PROGRAMMATICHE

1- PREMESSA – LA STRATEGICITA' DEL CANALE AGENZIALE

La Compagnia conferma la centralità e la strategicità della rete agenziale anche nel nuovo contesto Generali Italia riconoscendone la molteplicità di modelli, caratteristiche e orientamenti commerciali.

Gli agenti sono consapevoli che il progetto Generali Italia è stato un intervento fondamentale e necessario al fine di garantire una adeguata strategia di sviluppo dell'intero Gruppo Generali ed assicurare così una forte presenza sul mercato del marchio Generali volta a sostenere gli sviluppi necessari ai programmi industriali futuri.

Il Gruppo Agenti Generali, prende atto con favore dell'impegno della Compagnia per garantire una corretta coesistenza sul territorio delle agenzie appartenenti alle diverse reti del Gruppo Generali ora confluite in Generali Italia, attraverso la promozione e lo sviluppo di ciascuna realtà agenziale tramite appositi strumenti di sostegno e supporto, nel rispetto delle diverse realtà e peculiarità.

PARAGRAFO I – La Costituzione della nuova agenzia

2 - COSTITUZIONE E VARIAZIONE NUOVE AGENZIE

La Compagnia conferma la propria volontà di sviluppare un modello agenziale organizzativamente ed economicamente sostenibile, basato sulla centralità della figura degli agenti. Pertanto, come condiviso tra le Parti, particolare attenzione sarà posta nella nuova costituzione o variazione delle gestioni agenziali.

Al fine di fornire efficace implementazione a quanto previsto, la Distribuzione di Generali Italia fornirà precise indicazioni ai propri rappresentanti sul territorio affinché venga condivisa, in fase di assegnazione di un' agenzia ad una nuova gestione, la documentazione ufficiale eventualmente fornita alla Compagnia dalla gestione uscente (costi del personale, accordi di intermediazione, costi di locazione), nonché la più aggiornata documentazione ufficiale disponibile risultante dai sistemi Compagnia (MOD. 172, Dossier di Agenzia, situazione rivalsa al momento della costituzione) al fine di permettere alla nuova gestione una adeguata conoscenza e consapevolezza degli elementi disponibili che concorrono alla redditività dell'agenzia.

Attraverso l'adozione delle sopra delineate linee guida, le Parti, in un contesto di mercato in continuo mutamento contraddistinto da una crescente complessità e competitività del mercato assicurativo soprattutto nei rami Danni e Auto, si danno reciprocamente atto dell'importanza di implementare sul territorio un modello fondato sulla sostenibilità dell'agenzia, in grado di rapportare adeguatamente il sistema dei costi d'agenzia con il sistema provvigionale e il sistema premiante.

A tal fine, le Parti ribadiscono l'importanza di monitorare l'equilibrio economico delle agenzie in modo tale che, qualora le provvigioni d'incasso e i management fee non fossero sufficienti a coprire i principali costi fissi di gestione dell'agenzia (tra i quali rivalsa, affitto sedi, personale), la Compagnia si impegna, insieme all'agente, ad individuare un percorso per riequilibrare strutturalmente la sostenibilità economica dell'agenzia.

2.1. Tavolo di lavoro permanente “Agenzie in difficoltà”

Le Parti prendono atto dell'importanza di mantenere il già costituito “tavolo di lavoro per le agenzie in difficoltà” (la cui composizione vede pariteticamente rappresentante le Parti) al fine di valutare la peculiare situazione delle agenzie che ne avranno fatta esplicita richiesta, e discutere unitamente nell'anzidetto tavolo di lavoro i possibili interventi da intraprendere per ricostituire l'economicità di tali agenzie.

2.2. Successione nella titolarità del mandato

La Compagnia ribadisce il proprio orientamento nel favorire la continuità del mandato agenziale individuando un percorso dedicato di formazione ed avvicinamento alla professione per i Figli di Agenti che, nell'espletamento del percorso individuato unitamente alla Compagnia e qui meglio descritto, avranno dato prova di possedere profilo, competenze e capacità compatibili con la professione.

A tale scopo si allega, **Allegato sub [1]** al presente accordo, il protocollo d'intesa [c.d. “percorso Figli Agenti”].

2.3. Finanziamento Per Liquidazione Quota Socio

La Compagnia s'impegna a concordare uno speciale accordo con Banca Generali o con altri istituti bancari convenzionati per accesso a forme di credito agevolato a favore degli agenti di Generali Italia costituiti in società regolare, quale finanziamento in caso di necessità da parte delle gestioni di dover liquidare un socio uscente per mantenere così l'anzianità di rapporto della società agente.

Infine, nel discutere gli aspetti inerenti la costituzione e la gestione della nuova agenzia, le Parti hanno individuato negli istituti di Indennizzi e Rivalse gli aspetti più delicati e meritevoli di riflessione comune.

3 - RIVALSA E AGEVOLAZIONI NUOVE AGENZIE

3.1. Brevi Gestioni - indennizzo

Le Parti, al fine di ovviare ad eventuali fraintendimenti, hanno concordato che per quanto pattuito e disciplinato nel presente punto, deve intendersi per **Breve Gestione**:

- a) il conferimento di un incarico di agenzia di una durata di 4 anni, in tutti i casi in cui gli Agenti cessino per morte, invalidità o per superamento del limite di età;
- b) il conferimento di un incarico di agenzia di una durata di 4 anni, in tutti i casi in cui gli Agenti cessino di gestire l'agenzia al fine di assumere altro incarico agenziale (in forma individuale o societaria) nell'ambito di Generali Italia.

Pertanto le Parti convengono che, qualora la gestione venga riconosciuta quale Breve Gestione come sopra definita, la liquidazione delle indennità venga corrisposta dalla Compagnia all'agente

senza necessità di uno specifico atto formale di richiesta da parte di quest'ultimo. Al contempo, l'indennità integrativa resterà a totale carico della Compagnia senza recupero in rivalsa.

Al fine del calcolo del beneficio in oggetto, le Parti hanno concordato che i parametri di riferimento saranno

- (i) l'ammontare lordo dell'indennità di risoluzione spettante all'agente ai sensi dell' Accordo Nazionale Agenti 2003, oltretutto, in caso di cessazione per limite di età di cui al punto (a), l'indennità prevista dal II° comma dell'art. 17 (se spettante)
- (ii) la rivalsa complessivamente pagata.

In riferimento all'indennità di risoluzione, le Parti concordano che, ai fini della determinazione e quantificazione dello stesso, dovranno utilizzarsi i parametri e le pattuizioni contenute nell'accordo con il Gruppo Aziendale Agenti del 27 settembre 2007 avente ad oggetto l'interpretazione e specificazione della disciplina contenuta nell'articolo 25 dell'ANA.

Nell'eventualità l'incarico di agenzia sia svolto attraverso un veicolo societario e la cessazione avente le caratteristiche della Breve Gestione come sopra stabilita si verifichi nei confronti di uno o più agenti, senza che questo comporti la cessazione dell'incarico della società agente, il beneficio sopra individuato relativo alla Breve Gestione verrà corrisposto dalla Compagnia alla società agenziale, determinandone l'ammontare sulla base della quota parte spettante alla società in base alla quota del socio venuto meno.

Infine, le Parti concordano che, in ragione dei recenti interventi legislativi che hanno significativamente inciso sulla stabilità dei portafogli del ramo danni in ragione della minor durata dei contratti assicurativi ridotta in diversi casi ad 1 anno, debba considerarsi qui richiamato il protocollo 24/08 **Allegato sub [2]**, fermo restando che il penultimo capoverso deve qui ritenersi definitivamente abrogato.

3.2. Riduzioni e Agevolazioni Rivalsa

Sempre, al fine di sostenere e contribuire all'affermazione delle realtà agenziali, la Compagnia s'impegna ad accogliere eventuali richieste presentate dagli agenti, volte ad ottenere una dilazione temporale dei piani di ammortamento delle rivalse, sino ad un prolungamento massimo pari al 50% della durata residua dei piani di ammortamento, calcolato al momento della richiesta da parte dell'agente, attraverso un ricalcolo del piano complessivo ferme restando le previsioni in materia di tasso di interesse previste nell'Accordo Nazionale Agenti del 2003.

Sempre nel contesto dell'assegnazione di nuovi incarichi di agenzia, quale immediato sostegno all'agenzia, la Compagnia concederà, al momento dell'incasso delle rate delle prime tre annualità di rivalsa, una agevolazione volta a ridurre del 50% la quota di interessi delle rispettive rate relative al primo triennio di attività.

Le Parti hanno infine convenuto che il sostegno economico sopra individuato potrà:

- 1) essere cumulativo rispetto ad altri provvedimenti ordinari di facilitazione e supporto alle agenzie concessi dalla Compagnia in termini di rateizzazione mensile;

- 2) essere qualificato quale supporto economico, ma senza che questo supporto vada ad incidere ovvero modificare il piano originario di rivalsa comunicato dalla Compagnia al momento dell'assegnazione della nuova agenzia, che rimarrà pertanto inalterato.

In caso di cessazione dell'incarico agenziale gli eventuali saldi risultanti a debito – ivi comprese le rate di rivalsa scadute e non pagate per piani originari, ovverosia le eventuali rate scadute e non pagate per effetto della concessione dei benefici di cui al paragrafo precedente - dovranno essere regolati immediatamente, in sede di consegna alla Compagnia dell'agenzia.

4 - COSTITUZIONE DI AGENZIE NELLA FORME DELLA SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA (S.R.L.)

Le Parti, a seguito di una attenta analisi e approfondita riflessione in merito all'opportunità di una costituzione di società agenziali nella forma delle società di capitali, hanno ritenuto opportuno condividere l'opportunità di fornire agli agenti la facoltà di optare per la forma societaria della società di capitali, subordinatamente al rilascio da parte degli agenti stessi di idonee garanzie personali (fideiussione bancaria e assicurativa di primarie istituzioni) al fine di garantire *l'intuitu personae* caratteristico dell'incarico di agenzia.

Per quanto riguarda la responsabilità, invece, nei confronti di terzi creditori dell'agenzia, la Compagnia si impegna a non richiedere all'agente alcuna ulteriore fideiussione, atteso il ruolo di Terzietà della Compagnia rispetto a tali rapporti, in quanto soggetto estraneo rispetto alle responsabilità dalla stessa assunte in occasione della propria attività imprenditoriale.

Pertanto, la Compagnia si impegna a delineare e meglio descrivere quanto concordato, fornendo idonee istruzioni di dettaglio al fine di comunicare alla rete Generali, le modalità operative per la costituzione ovvero la trasformazione della propria forma sociale in società a responsabilità limitata.

PARAGRAFO II - Lo sviluppo dell'agenzia

1- ATTRIBUZIONE DI MANDATO DAS

Sempre nel contesto delle azioni adottate dalla Compagnia al fine di rafforzare la rete di vendita, fornendo strumenti idonei ad ampliare l'offerta commerciale e allargare così il segmento di mercato di ciascuna agenzia, Generali Italia agevolerà l'attribuzione da parte della società controllata DAS S.p.A. di un incarico di agenzia ad hoc - incarico ulteriore rispetto all'attuale mandato Generali Italia - che permetterà alla rete di aver accesso ad una completa gamma di prodotti di tutela legale dedicati ai professionisti ed alle Imprese.

2- REGOLE DI CONCORRENZA INTERNA E COESISTENZA TRA AGENZIE DI GENERALI ITALIA SUL TERRITORIO

La Compagnia ha quale interesse primario lo sviluppo e l'espansione delle proprie realtà agenziali sul territorio attraverso l'acquisizione di nuova clientela, definendo nel contempo una serie di indicazioni comportamentali per gestire l'approccio commerciale sul territorio, finalizzate a regolare i rapporti in caso di sovrapposizioni o contatto su clientela in essere e potenziale.

Per tale ragione, Generali Italia ha predisposto in collaborazione con il Gruppo Agenti Generali il regolamento **Allegato sub [3]** al presente Accordo, volto a delineare le regole di "comportamento" della rete .

Già nel passato, infatti, anche sulla base di indicazioni e suggerimenti ricevuti dalle Reti e dai loro rappresentanti, sono state emanate circolari dirette ad evitare che l'offerta assicurativa di una Compagnia del Gruppo Generali si presentasse in competizione con l'offerta di altra Compagnia del Gruppo, situazione certamente pregiudizievole per l'equilibrio dell'azione commerciale e per l'immagine del Gruppo stesso.

In occasione del nuovo contesto di operatività di Generali Italia, caratterizzato dalla confluenza in Generali Italia S.p.A. delle diverse Reti Agenziali previamente facenti capo ad Alleanza Toro S.p.A. (con i marchi Toro, Lloyd Italico e Augusta), Ina Assitalia S.p.A. e Assicurazioni Generali S.p.A., si è ritenuto opportuno riconfermare una serie di regole di gestione dell'approccio commerciale tra le Agenzie di Generali Italia, anche facenti parte della stessa ex Rete, che tenesse conto sia dell'esigenza primaria di gestire al meglio gli impatti commerciali agenziali, sia del rispetto di norme comportamentali tese a regolare i rapporti tra Agenzie confinanti e non.

Nella circolare si ribadisce, infatti, che l'attività degli Agenti di Generali Italia e dei propri Collaboratori (commerciali ed amministrativi) deve osservare principi di correttezza professionale e di rispetto tra le differenti Agenzie, senza distinzione alcuna, avendo comunque presente sia l'obiettivo primario della tutela del portafoglio in capo all'Agenzia a cui è assegnato, sia quello dell'acquisizione e sviluppo della clientela non ancora assicurata con Generali Italia.

Pertanto, le regole evidenziate nella nuova procedura hanno la finalità di disciplinare la coesistenza in un medesimo territorio di più Agenzie di Generali Italia e i comportamenti professionali dei loro Agenti / Collaboratori nei confronti della clientela in fase di acquisizione e di gestione del rapporto assicurativo.

Il documento nella versione allegata al presente Accordo verrà anche trasmesso alle altre Rappresentanze di categoria delle Reti di Generali Italia nonché alle altre compagnie assicurative italiane facenti parte del Gruppo Generali.

3- RECRUITING E SVILUPPO RISORSE COMMERCIALI

La Compagnia conferma il proprio supporto alle agenzie generali nell'azione di ricerca, selezione e inserimento di nuova forza vendita, in coerenza con quanto previsto nel Protocollo d'intesa "Azioni di reclutamento di Risorse Umane" , **Allegato sub [4]** al presente accordo.

4- SVILUPPO CONVENZIONI AMBITO ASSOCIAZIONI ED ORDINI PROFESSIONALI

La Compagnia conferma l'importanza, nella propria strategia commerciale, di potenziare lo sviluppo di partnership con associazioni ed ordini professionali al fine di alimentare la rete commerciale di contatti e prospect attraverso i quali sviluppare un adeguato livello di c.d. cross selling.

La Compagnia ritiene opportuno usufruire dell'esperienza e disponibilità della rete Generali al fine di valutare e testare nuove modalità di approccio al settore RC Professionale nonché avviare nuove iniziative pilota.

In particolare, le agenzie potranno essere promotrici di azioni di cross selling rivolte a clientela acquisita dalla Compagnia attraverso canali brokerizzati ovvero diretti (a titolo meramente esemplificativo si ricorda ENPAM).

5- INNOVAZIONE TECNOLOGICA – TABLET E APPARATI MOBILI

La Compagnia, come già affermato in occasione delle diverse presentazioni del progetto Generali Italia, conferma la propria volontà di potenziare e sviluppare il percorso intrapreso di rinnovamento delle soluzioni tecnologiche in dotazione alle proprie reti nonché sviluppare diverse piattaforme tecnologiche compatibili con nuovi apparati e dispositivi mobili.

Il continuo sforzo posto in essere dalla Compagnia nel ricercare nuovi strumenti e modalità operativi ha quale principale scopo quello di potenziare l'efficacia dell'azione commerciale della rete Generali Italia sviluppandone efficienza operativa e commerciale, anche attraverso lo studio e lo sviluppo di nuove tecnologie all'avanguardia.

In tale scenario, la Compagnia ritiene la rete Generali – già di fatto operante sui nuovi sistemi c.d. di Portante - in questa fase la più adatta a dare esecuzione a progetti pilota volti a sperimentare nuovi apparati informatici, in modo tale da fornire suggerimenti ed individuare insieme alla Compagnia margini di miglioramento nelle iniziative sino ad ora sviluppate, e promuovere nuovi

modelli e nuove modalità di vendita della gamma prodotti Generali Italia, da introdurre poi a regime in tutte le reti.

6- STRUMENTI WEB - HOME INSURANCE, SITI AGENZIALI E ALTRI

La Compagnia disegnerà il proprio approccio multicanale, derivante dall'evoluzione del contesto sociale e normativo, mantenendo la centralità delle Agenzie e cercando di fornire a quest'ultima strumenti di interfaccia con la clientela alternativa.

A tal fine sono stati sviluppati dalla direzione centrale di Generali Italia nuovi siti web agenziali, ed è stata creata l'area "Home Insurance" accessibile dalla clientela e dall'agente di riferimento in modo tale da garantire un continuo allineamento ed un'occasione di ulteriore confronto.

Inoltre, nel contesto della gestione dell'eventuale clientela acquisita attraverso strumenti web, canalizzata dalla Compagnia alle agenzie, gli agenti GAA si impegnano a garantire un elevato livello di sviluppo e servizio alla stessa, riconoscendo l'importante ruolo che l'agenzia svolge nel rappresentare la Compagnia nonché comprendendo le potenziali gravi conseguenze all'immagine della stessa che potrebbero derivare – soprattutto a livello di diffusione via web di eventuali esperienze negative della clientela .

Le parti prendono atto che l'evoluzione dell'approccio alla clientela verso strumenti di relazione "non fisica" sia un elemento imprescindibile del contesto sociale e che l'impegno reciproco delle Parti debba essere proteso a cogliere le molteplici opportunità che tale evoluzione potrà creare.

7- SOSTEGNO ECONOMICO SINISTRI

La Compagnia e gli agenti riconoscono la centralità e strategicità di una corretta e tempestiva gestione dei sinistri, che deve essere sempre in evoluzione al fine di meglio rispondere alle necessità e richieste della clientela. In tale contesto, le Parti ritengono che l'apertura dei sinistri da parte dell'agenzia direttamente sui sistemi di Compagnia potrà rappresentare un importante valore di efficienza e di cura del cliente.

Al fine di sostenere le realtà agenziali in tale processo e promuovere la continua ricerca del miglioramento qualitativo della fase di apertura e gestione del sinistro verranno messi in atto una serie di riconoscimenti economici individuati sub **Allegato sub [5]** al presente Accordo. L'erogazione di tali compensi avverrà con una temporalità analoga a quella attualmente in corso.

8- POS e RID

Nel contesto dell'implementazione della nuova normativa di cui al decreto decreto-legge 30 dicembre 2013, n. 150, convertito, con modificazioni, dalla legge 27 febbraio 2014, n. 15, (c.d. milleproroghe) in materia di pagamenti attraverso apparati elettronici, la Compagnia, in qualità di intestataria dei conti correnti ex art. 117 CAP, conferma la propria disponibilità a mantenere a proprio carico i costi di transazione sui circuiti interbancari, così come già evidenziato nella apposita circolare di giugno 2014 e precedenti.

Inoltre, sempre nell'ottica di supportare e sensibilizzare la rete verso nuovi strumenti e opportunità di pagamento, la Compagnia si dichiara disponibile ad incentivare l'utilizzo delle modalità di pagamento RID, attraverso un modello di compensazione in funzione dei livelli di canalizzazione su tale modalità di pagamento.

9- INCENTIVO DI FIDELIZZAZIONE

In merito ai criteri e condizioni per il riconoscimento dell'incentivo c.d. di fidelizzazione, si rimanda alle disposizioni contenute nella circolare n. 369/15 (**Allegato sub [6]** al presente Accordo) , che è parte integrante del presente accordo.

10- MODELLI UTC PER PARTITE FINANZIARIE

La Compagnia, accogliendo l'espressa richiesta formulata dal GAA ed in deroga a quanto previsto dalla scheda n. 11 del Compendio Amministrativo Appalti, autorizza le Agenzie della rete Generali a regolare i modelli UTC 096 relativi alle partite finanziarie entro l'ultimo giorno del mese di riferimento.

TITOLO II- INTERVENTI ECONOMICI PROGETTUALI

La Compagnia, nel riconoscere il contributo e sostegno fornito dagli agenti Generali associati al GAA al progetto Generali Italia sin dal primo giorno di presentazione all'assemblea GAA, nonché alla luce della positiva e fattiva collaborazione sempre dimostrata dagli stessi nel contribuire positivamente alla ristrutturazione epocale che ha interessato, e sta interessando, il business assicurativo italiano del Gruppo Generali, ha disposto uno speciale programma di sviluppo commerciale straordinario per la durata del presente Accordo, dedicato alla rete attualmente Generali e agli agenti di nuova nomina con mandato Generali, al fine di supportare e fornire ulteriore forza ed efficacia allo sforzo commerciale degli agenti Generali GAA nel mercato nonché supportare, per questi primi anni di attività quali agenti Generali Italia, il giusto livello di concorrenzialità nel mercato.

In particolare, al termine di ciascun esercizio la Compagnia riconoscerà a ciascuna gestione agenziale, per gli esercizi 2015 e 2016 vigenti in corrispondenza del presente Accordo un contributo straordinario, in ogni caso di importo massimo annuo non superiore ad euro 60.000 per ciascuna Agenzia, calcolato complessivamente come riportato nei seguenti punti 1,2,3 ed erogato secondo le seguenti tempistiche:

- Erogazione di anticipo per ciascun semestre di competenza dell'esercizio e saldo annuale per la componente *1.Elementi di sviluppo commerciale-sistemi incentivanti in presenza di collaborazioni con broker*, e per la componente *3. Riconoscimento straordinario per gli agenti storici*
- Erogazione annuale per ogni esercizio per la componente *2. Elementi di intervento in ambito auto (tenuta risultati tecnici)*

Il saldo annuale avverrà congiuntamente per tutte le componenti del presente titolo entro 90 giorni dalla disponibilità dei dati contabili necessari alle elaborazioni.

Resta inteso fra le Parti che i seguenti interventi economici e progettuali, saranno aggiuntivi e non sostitutivi, rispetto ai piani di incentivazione (annuali e di periodo) che di anno in anno saranno elaborati dalla Compagnia.

1- ELEMENTI DI SVILUPPO COMMERCIALE-SISTEMI INCENTIVANTI IN PRESENZA DI COLLABORAZIONI CON BROKER

Fermo restando quanto già implementato (circ. 16 TS –VE-MI del 18.10.1979) al fine di sostenere lo sviluppo dei rami elementari nell'attuale contesto economico e di mercato, la Compagnia ha convenuto con GAA di sviluppare a supporto delle agenzie Generali, uno speciale programma incentivante volto a promuovere l'acquisizione di nuovi contratti assicurativi rami elementari attraverso la collaborazione con i broker. Pertanto, per i nuovi contratti Rami Elementari (rami Incendio / Furto / RC Generale / Infortuni / Malattie e Rischi Tecnologici (ovvero Guasti Macchine; Rischi Speciali; Elettronica; C.A.R.; Montaggio), registrate a cassa nel periodo di durata dell'iniziativa) veicolati attraverso tale forma di collaborazione, , verrà riconosciuto alle agenzie un contributo di acquisizione pari a 1,5% dei premi per gli anni 2015-2016.

2- ELEMENTI DI INTERVENTO IN AMBITO AUTO (TENUTA RISULTATI TECNICI)

La Compagnia, alla luce del particolare contesto di mercato del ramo auto e al fine di favorire un percorso di evoluzione verso una gestione proattiva dell'attività commerciale a tutela della clientela profittevole acquisita, ha deciso di istituire un'iniziativa incentivante a favore delle agenzie, fondata sull'andamento tecnico del portafoglio di agenzia sia complessivo sia del comparto Auto. Per tutte le agenzie che avranno superato la soglia di accesso all'incentivo di Conto Economico (rapporto costi/incassi sul totale rami danni) così come definito nei Rappel Annuali, verrà riconosciuta una percentuale delle provvigioni Auto (comprese quelle relative a "Auto Rischi Diversi") maturate in funzione del seguente schema:

- C/I Auto $\leq$ 60%
incentivo pari al 3,6% delle provvigioni
- C/I Auto < 75%
incentivo pari al 2,8% delle provvigioni
- C/I Auto < 85%
incentivo pari al 2,2% delle provvigioni.

3- RICONOSCIMENTI STRAORDINARI AGLI AGENTI "STORICI" (ex ASSICURAZIONI GENERALI)

Nel Contesto del progetto di riorganizzazione del business italiano del Gruppo Generali e a conferma della volontà di riconoscere l'importante contributo fornito allo stesso dagli agenti "storici" Generali, la Compagnia si impegna a corrispondere agli agenti Generali GAA una serie di riconoscimenti volti a supportare lo sviluppo delle potenzialità commerciali della rete.

Per i contratti di nuova acquisizione emessi e contabilizzati nell'esercizio non riferibili ad acquisizioni tramite broker (tipo titolo 01 e 22 e "acquisitore" diverso da "Broker" al momento dell'emissione) la Compagnia riconoscerà un contributo pari a:

- Il 30% delle provvigioni di acquisto agenziali contabilizzate nel Ramo Infortuni esclusi i contratti con garanzia di Inabilità Temporanea;
- Il 16% delle provvigioni di acquisto agenziali contabilizzate nel ramo Furto;
- Il 30% delle provvigioni di acquisto agenziali contabilizzate nel ramo Incendio, settore Rischi Industriali;
- Il 30% delle provvigioni di acquisto agenziali contabilizzate relative a contratti stipulati nei rami Incendio, Furto, Infortuni, RCG, Malattie a nuovi clienti mai censiti in SAG.

Inoltre, per tutte le agenzie verrà riconosciuto un contributo straordinario pari al 20% del management fee erogato sul prodotto Valore Futuro e contabilizzato nell'esercizio. Per le agenzie, invece, che al termine dell'esercizio avranno maturato una raccolta netta dei premi unici vita individuale positiva, tale contributo straordinario sarà elevato al 30%.

La raccolta netta sarà calcolata come saldo tra i premi lordi contabilizzati e gli esiti per riscatto e scadenza delle tariffe a premio unico.

TITOLO III- VARIE

1- PERIODO DI VIGENZA

Le Parti convengono che il Presente Accordo avrà durata ed efficacia biennale e pertanto sino al 31.12.2016, con facoltà di tacito rinnovo annuale, salva espressa disdetta di una delle Parti, alla prima scadenza, ma un massimo di 2 rinnovi consecutivi. Resta inteso che, il titolo II “interventi economici progettuali” dell’Accordo, così come previsto nella relativa premessa, avrà efficacia esclusivamente per il biennio 2015 e 2016 indipendentemente da eventuali rinnovi dell’Accordo.

Gli eventuali accordi e protocolli richiamati, in caso di disdetta o termine del presente accordo, torneranno alla durata originaria definita nelle originarie modalità attuative (protocolli / circolari).

2- ALLEGATI

Gli allegati citati nel corpo del testo dell’Accordo e di seguito evidenziato costituiscono parte integrante dello stesso:

- 1- Protocollo intesa “Principi Guida nuovo percorso figli agenti”
- 2- Protocollo 24/08 “Brevi Gestioni”
- 3- Regole coesistenza delle agenzie sul territorio
- 4- Protocollo d’intesa “Azioni di reclutamento di Risorse Umane
- 5- Sostegno economico sinistri
- 6- Incentivo Fidelizzazione - Circolare n. 369/15

GENERALI ITALIA S.p.A

GRUPPO AGENTI GENERALI