



A cura di Alessandra Schofield



# Verso un nuovo Patto

*Una Convention tutta dedicata alla grande decisione:  
il raggiungimento del 95% di "sì" all'entrata nel Patto  
UnipolSai garantirà la possibilità di partecipare  
alle trattative per il rinnovo*

# Lo step finale verso l'integrazione

*Sottoscrivere l'intesa permetterà di sedersi al tavolo delle trattative per il nuovo Patto*

Una giornata fondamentale per i Gruppi Agenti ed epocale per ciascuna agenzia. Così Vittorio Giovetti ha definito il 7 giugno, data in cui si è tenuta la Convention Gaap "Verso un nuovo Patto UnipolSai". Una giornata in cui gli agenti delle ex divisioni La Fondiaria e Milano hanno dovuto misurarsi con una tappa fondamentale del percorso professionale, il punto di partenza per una nuova relazione con la mandante. Quando Unipol acquistò Fondiaria Sai e Milano, tre anni fa, la Compagnia si impegnò a creare un'unica azienda: unica rete, unico software, unico sistema provvigionale, unica organizzazione, prodotti uguali per tutti, unica assistenza. Sebbene moltissimo sia stato fatto, ad oggi il processo non può ancora dirsi completato. Al termine del Congresso tenutosi a Trieste lo scorso ottobre, attraverso la mozione finale l'Assemblea degli agenti Galf e Magap decideva di valutare il nuovo concetto di partnership che si esprime nel Patto UnipolSai e dava mandato agli organi direttivi di dare operatività ai processi di armonizzazione previsti, invitandoli a lavorare con la Compagnia - di concerto con gli altri Gruppi Agenti - sul nuovo Patto, per non subirne gli effetti ma esserne protagonisti. La preoccupazione fondamentale del Direttivo Gaap è stata dunque, da quel momento in poi, creare i presupposti perché l'armonizzazione avvenisse in modo non traumatico per ogni collega. La lunga e attenta trattativa condotta dai Gruppi Agenti appartenenti alle Divisioni FSM con la Mandante ha condotto ad un'intesa ratificata dai singoli Gaa (Galf, Magap, Gaau e GaSai) - relativa all'armonizzazione degli istituti economici legati ai Rami Elementari - che Galf e Magap hanno appunto presenta-

to e spiegato dettagliatamente agli Iscritti il 7 giugno. Si tratta di un intervento economico transitorio, della durata di tre anni, il cui obiettivo è proteggere le agenzie da eventuali effetti negativi che dovessero derivare dall'applicazione del Patto attualmente vigente ed in fase di scadenza. La sottoscrizione di questa intesa da parte del 95% delle agenzie FSM è propedeutica e necessaria alla partecipazione alle trattative per l'elaborazione del nuovo Patto UnipolSai. Le rappresentanze agenziali si sono assunte la responsabilità di avallare questo accordo transitorio e di impegnarsi a favorirne la sottoscrizione da parte dei propri iscritti attribuendo grande importanza alla conclusione del percorso di integrazione normativa teso a regolare i rapporti con la Mandante, ponendo però la condizione che da questo momento si attui una relazione più coerente con i principi ispiratori del Patto, che si individuino con maggiore tempestività soluzioni alle problematiche auto e alle inefficienze che tutt'oggi permangono nell'operatività quotidiana e che si concretizzi un Sistema Azienda più reattivo e adeguato a supportare le esigenze delle Agenzie, in una logica di unità di intenti che i Gaa auspicano di ritrovare anche nelle dichiarazioni e nei comportamenti fattivi dell'Azienda.



# Così il Patto vigente ha finora inciso sulle agenzie che lo applicano

*Le simulazioni sulle agenzie Galf e Magap mostrano un incremento provvigionale*

Vittorio Giovetti si è assunto il compito di riassumere i tratti principali del vigente Patto, presentando anche dati significativi sugli effetti che questo ha prodotto sulle agenzie che lo stanno applicando, e di esporre dettagliatamente l'intesa di armonizzazione che i Gaa hanno avallato.

Il Patto – che era già stato esaminato durante il Congresso di Trieste – è composto di una parte normativa e di una parte economica, relativa ai meccanismi remunerativi. La parte economica riguarda quattro macro settori: Rca, Cvt, Rami Elementari e Rappel Rami Elementari.

Come noto, la remunerazione della produzione Rca prevede un'aliquota base del 7% che vale per tutti i settori tariffari, alla quale si aggiunge il compenso aggiuntivo variabile (Cav) che si determina in base alla media degli andamenti tecnici plafonati biennali di ciascuna agenzia.

Per quanto riguarda il Cvt, vi sono aliquote note applicate ai premi incassati e l'esame delle distinte

## GALF - Prime evidenze updating sintesi complessiva

Con aggiornamento dati (al netto degli istituti scaduti)

**RCA:** l'aggiornamento al nuovo biennio (14/15), conferma la «tenuta» del sistema remunerativo con un incremento dell'incidenza del delta provvigionale a beneficio delle Agenzie

**RE:** l'aggiornamento delle simulazioni al 2015, conferma le evidenze della precedente simulazione effettuata a dati 2013

Gruppo	Delta Provvigioni	Delta Altri Compensi	Delta TOTALE
<b>Agenti GALF</b>	10,1	5,2	15,4

24

UnipolSai

ora e Navale che hanno applicato il vigente Patto UnipolSai nel triennio 2012-2014. Su 1393 codici agenziali attivi sono stati erogati 23 mln di euro per i Rappel Persone, 12 mln di euro per i Rappel Aziende e 1,8 mln di euro per i Rappel Rcg, per un totale di 36,8 mln di euro erogati. Il 94% delle agenzie ha percepito nel 2014 uno o più Rappel, per una media di circa 28.000 € ad agenzia.

Secondo la Compagnia, i numeri 2014-2015 confermano complessivamente la buona tenuta del sistema remunerativo e le simulazioni sulla situazione delle agenzie Galf e Magap evidenziano un incremento dell'incidenza del delta provvigionale a beneficio delle Agenzie (+15,4 mln di € per la divisione La Fondiaria e +12,8 mln di € per la divisione Milano). I numeri appaiono dunque estremamente interessanti.

ne evidenzia i risultati positivi per gli agenti. Relativamente ai Rami Elementari, ognuno ha optato per provvigione ricorrente o pre-conto, in base alle proprie esigenze.

Il significato economico del quarto blocco – Rappel Rami Elementari – è molto importante e premia le agenzie con andamento positivo considerando l's/p plafonato su base annuale. Se un'agenzia ha maturato il diritto al Rappel sul rapporto tecnico RE Persone e/o Aziende può accedere al successivo Rappel Sviluppo.

I direttivi Galf e Magap hanno chiesto alla Compagnia i dati sul ritorno economico in termini di Rappel per le agenzie Unipol, Au-

## MAGAP - Prime evidenze updating sintesi complessiva

Con aggiornamento dati (al netto degli istituti scaduti)

**RCA:** l'aggiornamento al nuovo biennio (14/15), conferma la «tenuta» del sistema remunerativo con un incremento dell'incidenza del delta provvigionale a beneficio delle Agenzie

**RE:** l'aggiornamento delle simulazioni al 2015, conferma le evidenze della precedente simulazione effettuata a dati 2013

Gruppo	Delta Provvigioni	Delta Altri Compensi	Delta TOTALE
<b>Agenti MAGAP</b>	8,7	4,1	12,8

25

UnipolSai

# Una proposta particolare

*Il principio di armonizzazione, per evitare effetti negativi del Patto sulle agenzie*



Agli agenti FSM è stato dunque chiesto lo scorso ottobre di entrare entro la fine del giugno 2016 (il termine precedentemente fissato era al 31 maggio, poi è stato prorogato) nel vigente Patto, per poi iniziare subito, insieme agli altri agenti Unipol, le trattative per la definizione del nuovo Patto Unipol-Sai. *“Si tratta di un’operazione particolare, non nascondiamocelo”* ha sottolineato Vittorio Giovetti *“E deve rappresentare il punto di partenza per una nuova era”*. Il passaggio è del resto coerente con l’obiettivo che gli agenti Galf e Magap si erano posti a Trieste di essere protagonisti del nuovo Patto.

La particolarità sta nel fatto che il sistema dei Rappel RE scadrà il 31 dicembre 2016, mentre il sistema dei CAV nella Rca scadrà il 30 giugno 2017. Gli agenti dovrebbero dunque entrare in un meccanismo che per alcuni aspetti economici molto significativi è già sostanzialmente decaduto.

Bisognava quindi creare le condizioni perché l’ingresso — inevitabile, forse anche utile — degli agenti Galf e Magap nel mondo UnipolSai e quindi nel Patto non determinasse alcun tipo di problema né a livello collettivo né a livello individuale. Il 20 ottobre 2015 i presidenti Bovio e Giovetti si incontravano con il Direttore Generale Matteo Laterza e firmavano il “Patto Ponte”, contenente l’Accordo Quadro, la lettera di intenti dell’integrativo dell’Accordo Quadro ed i principi della cosiddetta “armonizzazione” degli effetti degli istituti disciplinati nei protocolli contenuti nel Patto alle realtà allo stato esistenti.

## La Clausola di sostegno Rca

Nuova «clausola di sostegno» RCAuto (periodo 01.07.2016 – 30.06.2017)				
Classe SP	CAV	Aliquota «teorica»	Condizioni	Aliquota Finale
>= 85	0	7% (7+0)	Se SP 2015 migliore su 2014 → 3%	<b>10%</b> (7+3)
Compreso tra 80 e 85	2%	9% (7+2)	Se SP 2015 migliore su 2014 → 4%	<b>11%</b> (7+4)
Compreso tra 75 e 80	4%	11% (7+4)	a) Se aliquota media 2015 compresa tra 11,5% e 12% → Non si applicherà aliquota del 11%	<b>11,5%</b> (7+4,5)
			b) Se aliquota media 2015 compresa tra 12% e 12,5% → Non si applicherà aliquota del 11%	<b>12%</b> (7 + 5)
Compreso tra 70 e 75	5%	12% (7+5)	Se aliquota media 2015 superiore al 12,5% → Non si applicherà aliquota del 12%	<b>12,5%</b> (7 + 5,5)

31



Il primo strumento dell'armonizzazione è la "Clausola di sostegno", che fino al 30 giugno 2017 — quando decadrà il meccanismo dei CAV — aumenta le aliquote provvigionali Rca base del 7% e del 9% secondo lo schema seguente

## L'aliquota di garanzia Rca

L'aliquota di garanzia Rcauto è il secondo strumento previsto dall'armonizzazione, che verrà attivato qualora — a partire dal 1° luglio 2017, in fase di trattativa per il rinnovo del Patto — non si trovi un accordo. Come si può notare dalla slide, tale aliquota è stata innalzata rispetto a quanto stabilito lo scorso ottobre.

### Nuova «aliquota di garanzia» RCAuto (dal 01.07.2017, in mancanza di diverso accordo)

(il sistema dei C.A.V. scadrà il 30.06.2017)

#### MODIFICA «PATTO UNIPOL»

- **Innalzamento delle aliquote di garanzia dal 10% all' 11%**
- **Inoltre a condizione S/P Compagnia inferiore o pari al 82%**
  - S/P di Agenzia <= 70%: 11 + 1%
  - S/P di Agenzia <= 65%: 11 + 2%

## La "Clausola di sostegno"

Per quanto riguarda l'armonizzazione legata alla remunerazione Rami Elementari, è stata istituita per ciascuna Agenzia una variabile A (delta sulla distinta Rami Elementari) ed una variabile B (delta sul sistema incentivante). Con il termine "delta" si intende la differenza tra quanto gli agenti Galf e Magap percepiscono attualmente in base al mandato e quanto percepirebbero applicando i sistemi remunerativi da Patto Unipol.

### RAMI ELEMENTARI - Definizione delle variabili - **GALF**

Variabile	Descrizione
<b>A. DELTA Rami Elementari</b>	(aliquota media delle provvigioni pagate da foglio cassa nel periodo di osservazione) - (aliquota media provvigioni 2015 da foglio cassa <u>compreso il contributo 2% Retail e Corporate</u> ) * incassi di periodo
<b>B. DELTA Sistema Incentivante Rami Elementari</b>	(rappel a regole «patto» di competenza del periodo di osservazione) - (rappel istituzionale + incentivo redditività a regole 2015 del periodo di osservazione)

34

UnipolSai  
ASSICURAZIONI

### RAMI ELEMENTARI - Definizione delle variabili - **MAGAP**

Variabile	Descrizione
<b>A. DELTA Rami Elementari</b>	(aliquota media delle provvigioni pagate da foglio cassa nel periodo di osservazione) - (aliquota media provvigioni 2015 da foglio cassa, <u>compreso il compenso specifico R.E. ed esclusa la spalmatura derivante dal c.d. Accordo Bersani</u> ) * incassi di periodo
<b>B. DELTA Sistema Incentivante Rami Elementari</b>	(rappel a regole «patto» di competenza del periodo di osservazione) - (rappel istituzionale + incentivo redditività a regole 2015 del periodo di osservazione)

35

UnipolSai  
ASSICURAZIONI

Determinate la variabile A e la variabile B per ciascuna Agenzia, se la differenza è uguale o superiore a 0, e quindi l'Agenzia applicando il Patto Unipol guadagna, la Compagnia non interviene; se invece applicando le regole remunerative del Patto Unipol l'Agenzia va a guadagnare meno rispetto al mandato precedente e quindi la differenza fra le variabili è negativa, la Compagnia interviene economicamente a colmare questa differenza. Si tratta, insomma, di un sistema di *Best of*.

Proponiamo di seguito alcuni esempi a titolo esplicativo.

## RAMI ELEMENTARI - Proposta condivisa: schema di dettaglio

- $SE (A + B) \geq 0$  (zero)      nessun intervento
- $SE (A + B) < 0$  (zero)      intervento = A + B

variabili:  
**A =**            delta provvigioni RE  
**B =**            delta sistema incentivante RE

36



### ARMONIZZAZIONE R.E. – QUALCHE ESEMPIO Agenzia con incassi R.E. = € 500.000,00 **CASO 1) MEDIA DISTINTA «OLD» SUPERIORE A QUELLA DA PATTO UNIPOL**

A) distinta "old"	B) rappell "old"	totale "old"		
110.000,00	50.000,00	160.000,00		
media 22%				
A) distinta da Patto	B) rappell da Patto	totale da Patto	differenza su "old"	intervento
100.000,00	70.000,00	170.000,00	10.000,00	zero
100.000,00	65.000,00	165.000,00	5.000,00	zero
100.000,00	60.000,00	160.000,00	-	zero
100.000,00	55.000,00	155.000,00	- 5.000,00	5.000,00
100.000,00	50.000,00	150.000,00	- 10.000,00	10.000,00
100.000,00	45.000,00	145.000,00	- 15.000,00	15.000,00
100.000,00	40.000,00	140.000,00	- 20.000,00	20.000,00
100.000,00	-	100.000,00	- 60.000,00	60.000,00

### ARMONIZZAZIONE R.E. – QUALCHE ESEMPIO Agenzia con incassi R.E. = € 500.000,00 **CASO 2) MEDIA DISTINTA «OLD» INFERIORE A QUELLA DA PATTO UNIPOL**

A) distinta "old"	B) rappell "old"	totale "old"		
100.000,00	50.000,00	150.000,00		
media 20%				
A) distinta da Patto	B) rappell da Patto	totale da Patto	differenza su "old"	intervento
110.000,00	70.000,00	180.000,00	30.000,00	zero
110.000,00	60.000,00	170.000,00	20.000,00	zero
110.000,00	50.000,00	160.000,00	10.000,00	zero
110.000,00	40.000,00	150.000,00	-	zero
110.000,00	30.000,00	140.000,00	- 10.000,00	10.000,00
110.000,00	20.000,00	130.000,00	- 20.000,00	20.000,00
110.000,00	-	110.000,00	- 40.000,00	40.000,00

### ARMONIZZAZIONE R.E. – QUALCHE ESEMPIO Agenzia con incassi R.E. = € 500.000,00 **CASO 3) RAPPEL «OLD» PARI A ZERO**

A) distinta "old"	B) rappell "old"	totale "old"		
110.000,00	-	110.000,00		
media 22%				
A) distinta da Patto	B) rappell da Patto	totale da Patto	differenza su "old"	intervento
100.000,00	70.000,00	170.000,00	60.000,00	zero
100.000,00	65.000,00	165.000,00	55.000,00	zero
100.000,00	60.000,00	160.000,00	50.000,00	zero
100.000,00	55.000,00	155.000,00	45.000,00	zero
100.000,00	50.000,00	150.000,00	40.000,00	zero
100.000,00	40.000,00	140.000,00	30.000,00	zero
100.000,00	-	100.000,00	- 10.000,00	10.000,00

### ARMONIZZAZIONE R.E. – QUALCHE ESEMPIO Agenzia con incassi R.E. = € 500.000,00 **CASO 4) RAPPEL DA PATTO UNIPOL PARI A ZERO**

A) distinta "old"	B) rappell "old"	totale "old"		
110.000,00	50.000,00	160.000,00		
media 22%				
A) distinta da Patto	B) rappell da Patto	totale da Patto	differenza su "old"	intervento
100.000,00	-	100.000,00	- 60.000,00	60.000,00

# ARMONIZZAZIONE

quindi, riassumendo :

## Settore Auto:

- La RC Auto (C.A.V.) trova la sua armonizzazione nella clausola di sostegno (per il periodo 01.07.2016-30.06.2017) e nell'aliquota di garanzia «rinforzata» (dal 01.07.2017, qualora non si trovasse un diverso accordo);
- i CVT non necessitano armonizzazione.

## Settore Rami Elementari

(per tre anni)

In virtù «dell'intervento» sopra descritto, nei R.E. ciascuna Agenzia percepirà il maggiore tra i seguenti importi:

- 1) Provvigioni + Rappel calcolate secondo sistema precedente;
- 2) Provvigioni + Rappel calcolate secondo il PATTO UNIPOL vigente.

42

L'intesa di armonizzazione prevede inoltre l'Accordo Sinistri (con effetto retroattivo dal 1° gennaio 2016), i contributi previdenziali come previsti dal Patto Unipol, il contributo per l'installazione delle "scatole nere" (secondo i criteri già previsti per la Divisione Unipol e con effetto retroattivo dal 1° gennaio 2015) e l'apertura delle Convenzioni Nazionali (Confesercenti, Cgil, Cisl, Uil, C.i.a., Lega Coop...).

*"Gli agenti Galf e Magap non sono oggi chiamati a votare qualcosa" ha concluso Vittorio Giovetti "Questa Convention serve a rendere tutti i colleghi perfettamente consapevoli ed a fornire loro gli strumenti adatti a compiere quella scelta che entro la fine di giugno ciascuno sarà individualmente chiamato a prendere con la Compagnia".*



# Partnership: se ci crediamo, dobbiamo firmare

## *Le situazioni particolari esaminate da una commissione*

Dopo la presentazione tecnica da parte di Vittorio Giovetti dell'intesa che prossimamente gli agenti Galf e Magap saranno chiamati a sottoscrivere, Francesco Bovio ne ha illustrato gli aspetti politici e strategici.

Un particolare ringraziamento è stato rivolto a coloro che hanno materialmente condotto la trattativa con la Compagnia "Loro [Vittorio Giovetti e Luigi Tesi ndr] hanno tirato all'inverosimile per portarci al meglio del meglio possibile. Abbiamo evidenziato sin dal primo momento, durante la trattativa con la Compagnia, che le garanzie per i nostri associati sarebbero dovute essere davvero ampie per poter essere prese in considerazione dai nostri gruppi in un passaggio di tale delicatezza. I marchi spariscono, ma i dna restano quelli" ha dichiarato il presidente Magap. Un percorso decisionale lunghissimo, che ha previsto numerose riunioni interne,

con la Mandante e con gli altri gruppi. Questo è un momento tipico del cammino degli agenti Galf e Magap e la scelta — si è raccomandato Bovio — non va fatta basandosi unicamente su considerazioni di tipo economico, anche se questa componente consente di ragionare con serenità. I tre anni previsti per la durata dell'intesa consentiranno di fare valutazioni ponderate, senza sentirsi

pressati. I presidenti non hanno dubbi sul fatto che la strada corretta da percorrere sia quella dell'accettazione della proposta da parte di UnipolSai "Possiamo testimoniare il tendenziale impegno della Compagnia che potrà portare tanti risultati tangibili alle agenzie, anche se c'è ancora molto da fare. Ma se vogliamo intraprendere un percorso di partnership con la Mandante, oggi dobbiamo firmare questo patto". Il nodo centrale è rappresentato dalla possibilità — garantita dall'adesione al Patto Unipol — di sedersi al tavolo delle trattative per il rinnovo dell'accordo "Da protagonisti, senza lasciare che altri decidano per noi", e farlo traslando le tradizioni e la cultura Galf e Magap nel nuovo Patto. Non solo: è necessario essere altrettanto protagonisti essere ai tavoli dell'efficienza "Entrando nel Patto potremo pretendere che la Compagnia si comporti di conseguenza, dandoci prova tangibile

che con gli agenti partner le cose possono cambiare in maniera più rapida". Il patto rappresenta peraltro una fonte di novità anche sul piano normativo, dal momento che la logica Unipol prevede un importante ruolo delle rappresentanze anche nella definizione della parte economica. Galf e Magap intendono monitorare con grande attenzione tutti gli aspetti del Patto nei quali si confondono i confini tra primo e secondo livello di trattativa "Noi, sia ben chiaro, abbiamo ben netta la distinzione, c'è già chi per esempio considera il tema pensionistico oggetto di trattative fra Gruppi Agenti e mandante e dobbiamo capire in che direzione va il mercato".

Oggi il sistema UnipolSai, ancora molto frammentato date le numerose anime della rete, è ingovernabile; ma gli agenti delle divisioni La Fondiaria e Milano non possono e non devono

sottrarsi alla responsabilità di lavorare ad una generale unificazione, consapevoli che ciò prevedrà la rinuncia a qualcosa da parte di ciascuno in nome di un'armonia comune.

"Dopo un lungo travaglio abbiamo dato la nostra approvazione a questo passaggio. Il quorum di firme da raggiungere è impegnativo: il 95% rappresenta la quasi totalità. Tuttavia, chi non volesse firmare per perplessità di tipo economico deve tener presente —

ha precisato Francesco Bovio — che è stata istituita una apposita commissione congiunta con la Compagnia, che esamini la situazione dei colleghi con particolari situazioni di mandato". Chi non firmerà per motivi ideologici sarà comunque tutelato pienamente dai Gruppi "Non siamo qui oggi a convincere nessuno a firmare, ma a raccontarvi come siamo arrivati a questo punto, a dirvi che questo è il momento di fare una scelta" ha dichiarato il presidente Magap, che però ha messo in guardia i colleghi "I Gaa porteranno avanti l'evidenza espressa dai colleghi. Ma se non dovessimo raggiungere il quorum, si aprirebbe un nuovo fronte e dovremmo affrontare un nuovo periodo paludoso. Ma siamo pronti anche a questo. Noi siamo un unicum, un sistema e se sapremo essere compatti potremo lavorare ad un futuro molto interessante".



Il tema è delicato, la fase è fondamentale. Per quanto gli agenti Galf e Magap sapessero sin dal Congresso di Trieste che sarebbe giunto il momento di prendere questa decisione, l'altissima partecipazione all'incontro e gli interventi seguiti alle relazioni dei presidenti Bovio e Giovetti hanno evidenziato l'attenzione ed anche le preoccupazioni dei colleghi.

## Il momento di decidere, tra timori e speranze

*Gli agenti Galf e Magap esprimono le loro preoccupazioni ma non vogliono rinunciare alla possibilità di sedere al tavolo delle trattative*

Consapevoli della difficoltà delle trattative e della sensibilità che queste hanno richiesto, gli Associati hanno ringraziato i presidenti ed i direttivi per il lavoro svolto e necessario al raggiungimento dell'intesa proposta. Il principale timore riguarda l'applicazione pratica del Patto, cioè che l'istituto funzioni sulla carta ma abbia poi effetti negativi sull'attività delle agenzie, tanto da metterne a repentaglio la sopravvivenza. Questa preoccupazione è in parte determinata dal momento complicato che la distribuzione assicurativa in generale sta vivendo, in parte dalle inefficienze di sistema che quotidianamente le realtà agenziali riscontrano e dalle difficoltà a colloquiare con la Compagnia che rendono impossibile dare risposte tempestive tanto ai clienti quanto ai collaboratori.

La "forbice" provvisoria genera ansia, soprattutto in assenza di un ritorno dati s/p sufficiente a fare chiarezza, e sono stati richiesti strumenti per misurare questo rapporto e consentire a ciascuno di vigilare autonomamente e monitorare la propria situazione.

D'altro canto, la percezione dell'importanza di partecipare al tavolo delle trattative per il rinnovo del patto è molto forte: nessuno vuole lasciare che a decidere siano altri, e poi subirne le decisioni.

Anche perché il convincimento che il contributo di Galf e Magap al rinnovo sia fondamentale per trasferire almeno in parte identità, cultura e core business nel mondo UnipolSai è profondo.



### **Partita la proposta di firma alle agenzie Bovio e Giovetti decisi ad aderire**

*"Il patto è un sistema di relazione, non una mera questione economica — ha sottolineato Francesco Bovio — Siamo convinti che questo passo sia strategico. Vogliamo fare il percorso, ma vogliamo che le cose cambino in tempi rapidi e vogliamo che la nostra storia venga portata all'interno del meccanismo Unipol-Sai".* Vittorio Giovetti ha sottolineato *"La nostra non può più essere una identità che si isola: dobbiamo stare a quel tavolo per tutelare la nostra peculiarità".*

*"Abbiamo lavorato tantissimo per questa giornata ma, smarcato questo passaggio, ci saranno da affrontare altri temi: mercato, premio medio, prodotti... Il percorso per noi agenti, in questi anni, è in grande trasformazione, dobbiamo essere molto elastici, capaci di lasciarci alle spalle un passato che dal punto di vista industriale oggi ha perso il suo senso"* ha concluso Bovio.

L'incertezza — ha chiosato Giovetti — è figlia del fatto che i cambiamenti sono avvenuti molto rapidamente. Siamo contenti che siano emerse negli interventi le ragioni della perplessità, ma anche io spero che, rientrando e meditando, il percorso che come giunta abbiamo identificato come più conveniente appaia tale anche a voi.

Il programma direzionale della proposta di firme alle agenzie è partito subito dopo la Convention. I presidenti Galf e Magap hanno dichiarato di aver già preso la decisione di firmare, con la convinzione di creare così il miglior futuro possibile in Unipol-Sai per tutti gli Iscritti.