



**Verbale della riunione del Consiglio Direttivo
n° 3 del 10 maggio 2016 ore 17,00**

L'anno 2016, il giorno 10 maggio alle ore 17, presso la sede sociale in Bergamo, via Maj 16, si è riunito il Consiglio Direttivo dell'Automobile Club Bergamo, giusta convocazione del Presidente del 3 maggio u.s.

Sono presenti: Il Presidente Valerio Bettoni, il Vice Presidente Antonio Deleuse Bonomi ed i Consiglieri Vittorio Bosio e Giovanni Licini.

Per il Collegio dei Revisori Conti sono presenti i Revisori dell'Ente: Augusto Tucci e Renato Ravasio.

Funge da Segretario verbalizzante il Direttore Barbara Aguzzi.

Il Presidente, constatato il rispetto del numero legale, dichiara aperta la seduta e procede all'esame del primo punto all'ordine del giorno.

1) Approvazione verbale seduta precedente:

Il Presidente, dopo aver riscontrato che il verbale della seduta precedente, è stato inviato, come disposto in precedenza, unitamente alla convocazione del presente consiglio, a tutti Consiglieri e i Revisori, mette in approvazione il suddetto verbale. Il verbale della seduta Consiliare del 14 aprile viene pertanto approvato all'unanimità.

2) Rinnovo linee di credito con Banca Popolare di Sondrio:

Il Presidente dà la parola al Direttore che sintetizza la gara ad evidenza pubblica aggiudicata alla Banca Popolare di Sondrio, nel 2015, per un quadriennio, come Istituto Cassiere. Il capitolato di gara prevedeva una linea di credito pari a 300.000 euro rinnovabili di anno in anno.

Il Consiglio all'unanimità delibera e conferma il rinnovo dell'anticipazione bancaria da aprile 2016 a marzo 2017.

3) Proposte per definire le linee guida del programma del quadriennio 2016/2020:

Il Presidente prende la parola affermando che per definire le linee guida del programma del quadriennio è necessario analizzare più compiutamente alcuni temi fondamentali per ACBG, quali le tessere ACI (tipologia, contenuti e prezzo di vendita) e la situazione SARA (fatturato agenti, provvigioni AC e canoni di locazione a carico del Sodalizio). Al proposito invita il Direttore a esporre sinteticamente al Consiglio quanto in argomento.

Il Direttore provvede ad illustrare al Consiglio, in maniera sintetica: la tipologia delle tessere, i contenuti, i prezzi alla vendita e le eventuali convenzioni di scontistica nazionali e locali, sia per il mercato individuale che aziendale, fornendo anche la valenza numerica di ogni tipologia di tessera ACI. Attenzione particolare viene data all'esposizione delle tessere non canale ACI, quali le c.d. FACILE SARA' che vanno ad

incidere in modo importante sul numero totale dei soci, pur essendo di bassa redditività per l'AC e con il rischio di cannibalizzazione.

In seconda battuta il Direttore espone al Consiglio l'andamento del fatturato e delle provvigioni SARA degli agenti capo del territorio degli ultimi 5 anni.

Dopo un'animata discussione sui temi Tessere Associative e produzione SARA, riprende la parola il Presidente per delineare di ogni servizio ACI quali vengono ad essere, anche alla luce di quanto sopra esposto, i punti di forza e di debolezza di ogni servizio del sodalizio.

E precisamente:

PRATICHE AUTOMOBILISTICHE

Punti di Forza: Serietà e affidabilità, medico in sede 5 giorni su 5 per rinnovo patente, competenza per pratiche complesse, buoni rapporti con MTCC. Adesione a Semplificato (dematerializzazione formalità).

Punti di Debolezza: un cliente importante, Italauto, ha perso la titolarità di concessionario, minor flessibilità di orari rispetto ad agenzie private e imprescindibile maggior rigore nel rispetto della legge sulle autentiche. Per formalità dei privati la concorrenza sullo stesso piano del Pubblico Registro Automobilistico.

Ipotesi di Sviluppo: Ricerca di nuovi clienti concessionari. Sviluppo di nuovo orario di lavoro, per il personale di settore, a rotazione, con differenziazione di entrata, sino alle 18.

SCUOLA GUIDA

Punti di Forza: Affidabilità e Serietà della stessa, passa parola positivo "sul marchio ACI" come sinonimo di sicurezza stradale. Sviluppo del metodo avanzato ACI Ready2Go che prevede mini corsi di guida sicura e maggior numero di lezioni su sicurezza. Conseguita patente Corso di Guida Sicuro Gratuito all'autodromo di Lainate. Conoscenza della scuola guida ACI, da parte delle scuole e delle famiglie dei ragazzi, in quanto la nostra attività formativa la portiamo avanti dalla Scuola Primaria alla Maturità.

Punti di debolezza: la concorrenza al "prezzo più basso" di scuole guide poco professionali, che con specchietti per le allodole stanno rovinando il territorio (ma a lungo andare non reggeranno!!!). La nostra debolezza economica che non ci permette un turnover adeguato sulle vetture che visto il tipo di uso "invecchiano presto".

ASSICURAZIONE SARA

Punti di Forza: 9 Agenzie sul Territorio di Competenza- capillarità.

Avvicinamento del nuovo Management SARA alle delegazioni e all'AC (consapevolezza che "insieme è meglio!!!). Attualmente la Compagnia ha risanato il bilancio pertanto si spera in una maggior flessibilità e attenzione al territorio e allo spacchettamento di scontistica.

Le provvigioni derivanti da SARA, sino a quando AC ha un Direttore iscritto IVASS e in regola con la formazione, rappresentano, dopo le quote sociali, la maggior entrata per AC Bergamo.

Punti di debolezza: Volatilità della clientela RC Auto. Rigidità della scontistica applicata dalla Direzione Centrale SARA. Concorrenza svantaggiosa dei plurimandatari rispetto a Agenti Capo legati da monomandatarietà e % provvigionale all'AC, che hanno maggior flessibilità tariffaria non dovendo versare % provvigionale ad AC. Entrata tardiva di

SARA mercato rami elementari dove la professionalità e la competenza delle altre compagnie è ormai storicizzata (per troppo tempo, con miopia, SARA ha puntato solo su RC auto).

TASSE AUTOMOBILISTICHE

Punti di Forza: grande affluenza di utenti che entrano da noi e che pertanto potremmo interessare ad altri servizi ACI. Competenze ed affidabilità ci hanno permesso attraverso il servizio " Bollo Facile" di avere 6000 soci fidelizzati (seguiamo le loro scadenze bolli e attraverso Sepa con flussi bancari anticipiamo le scadenze che diventano un sine cura per il socio.).

Punti di debolezza: Ricavi esigui un 1,30 netti a bollo per un notevole impegno di personale. Identificazione di ACI come "esattore".

ATTIVITA' ISTITUZIONALI

- UFFICIO SPORTIVO - Punti di Forza: competenza e professionalità riconosciuta territorialmente, 600 licenziati. Punti di debolezza: attività che non ha ricavi, ma solo costi per AC.

- ATTIVITA' FORMATIVE

Punti di Forza: Competenza e Professionalità riconosciute da anni a livello provinciale, ogni anno scolastico, sotto l'egida del Provveditorato agli Studi, impostiamo ed eroghiamo corsi per primarie, secondarie, primo e secondo grado. Programmazione Corsi anche con ASL per spostamenti casa-lavoro e problemi alcol-guida. Competenze specifiche nella struttura: Direttore e Formatore e Coach certificato e Istruttori di Scuola Guida per Corsi sulle Secondarie di 2° grado: patentino , corsi di guida sicura, uso del simulatore in dimostrazioni scolastiche e di grande richiamo (quest'anno Bergamo Scienza presenze per una settimana a Urban Center).

Punti di debolezza: Attività gestite senza impiego di Risorse Finanziarie che si reggono sulla disponibilità di tempo del Direttore e degli Istruttori e Insegnanti di Scuola Guida.

- ATTIVITA' ASSOCIATIVA

Punti di Forza: Capillarità sul territorio con 24 punti ACI. Monitoraggio mensile dalla sede del turnover dei soci. Operazioni mensili di Cross selling e avvisi di scadenza e post scadenza.

Competenza e disponibilità del Personale Ufficio Soci anche a seguire e monitorare delegazioni. Ufficio URP efficace nelle risposte e richieste cittadini.

Punti di debolezza: Le spese pubblicitarie per legge (spending) sono state abbattute dell' 80% e solo attraverso il passa parola e il lavoro di formazione sul territorio ci è possibile fare conoscere ai cittadini che il core bussines non più da tempo il soccorso stradale che molti competitor forniscono, comprese assicurazioni, case costruttrici e banche, bensì i servizi alla persona in casa e in viaggio: medici, tutela legale e interventi a casa, ecc ecc.

I prodotti provengono dalle decisioni della Federazione, che a volte non ha il polso del territorio.

Abbiamo 24 punti di vendita sul territorio, ma in molti casi vi è poca attenzione dei delegati al mondo associativo, che preferiscono sviluppare il settore pratiche auto, come un'agenzia, poiché di maggior redditività, anche se per convenzione, portando il marchio Aci, hanno l'obbligo di " fare soci".

Settori da Implementare:

Ricerca di Sponsorizzazioni per ripristino manifestazioni sportive dell'ente.

Ricerca di convenzioni per scontistica parcheggi da applicare ai Soci

Maggior presenza sui Media dell'Ente (quotidiani, radio, Tv, ma anche web e social).

Aumento delle convenzioni di scontistica locale a vantaggio dei Soci.

Potenziamento Scuola Guida.

4) Omaggio sociale 2016/2017 :

Il Presidente informa il Consiglio che, sentiti anche i delegati, nell'ultimo incontro commerciale in plenaria, l'ipotesi per il secondo semestre 2016 e il 2017 per quanto riguarda l'omaggio sociale potrebbe essere l'ombrello, mostra agli astanti un campione possibile. I Consiglieri ne apprezzano la fattura ed il tono di blu. Il Presidente continua informando il Consiglio che si è in attesa di una quotazione di prezzo del campione presentato e di un altro campione di ombrello che, in passato, è stato molto apprezzato per la consistenza e robustezza. Indicativamente il Consiglio approva tale proposta, nell'attesa di avere il dettaglio del prezzo per confrontarlo con lo stanziamento di bilancio.

5) Varie ed eventuali:

Il Presidente informa il Consiglio della possibilità di fare con AON una polizza assicurativa per responsabilità civile, patrimoniale e amministrativa per Amministratori di Enti Pubblici.

Il costo di tale polizza, perfezionandosi la stessa, dopo il primo quadrimestre dell'anno, ammonterebbe al 75% della polizza annuale, precisamente in Euro 321,75 per la carica di Presidente e in Euro 157,50 per la carica di Consiglieri. Il Vice Presidente Bonomi ed il Consigliere Licini chiedono di avere via e mail copia della proposta di polizza per poter decidere. Il Presidente conferma la propria decisione di sottoscrivere la polizza citata.

Il Presidente informa il Consiglio di avere l'intenzione di costituire le Commissioni ACI previste da Statuto, ossia: Commissione Guiridica, Commissione Mobilità, Commissione sportiva e Commissione Turistica (quest'ultima mai istituita in precedenza presso ACBG) e di voler poi costituire altre di derivazione prettamente locale quali: la Commissioni Giovani e la Commissione Ambiente e Tutela della Salute. Il Consiglio tutto prende atto.

Alle ore 19.40, avendo esaurito gli argomenti all'ordine del giorno, il Presidente Bettoni ringrazia gli intervenuti e dichiara chiusa la sessione consiliare.

Il Segretario
Barbara Aguzzi


Il Presidente
Valerio Bettoni
