

GRUPPO AGENTI

I PRIMI DIECI ANNI DELL'UNIONE AGENTI AXA

ERA IL 2014 QUANDO, DALL'UNIFICAZIONE DEI DUE PRECEDENTI GRUPPI AGENTI DI AXA, NASCEVA L'ATTUALE UAA. IL PRESIDENTE ALESSANDRO LAZZARO PARLA A INSURANCE REVIEW DELLE TANTE COSE CAMBIATE IN QUESTO LASSO DI TEMPO, E DELLE NUMEROSE INIZIATIVE MESSE IN CAMPO PER SOSTENERE IL PROCESSO DI EVOLUZIONE DELLA FIGURA DELL'AGENTE

di BENIAMINO MUSTO



Sono passati 10 anni da quando, era il novembre 2014, il **Gruppo Agenti Axa Italia** (Gaa) e il **Gruppo Agenti Axa** (Gaa) si unificavano dando vita all'**Unione Agenti Axa** (Uaa), per dare più forza agli agenti in una fase di grandi cambiamenti. Cambiamenti che in questi dieci anni hanno subito un'accelerazione ulteriore, ma che hanno anche portato a una maggiore consapevolezza nel gruppo agenti ora guidato da **Alessandro Lazzaro**, che a *Insurance Review* traccia un ritratto aggiornato di quello che è oggi l'Uaa e di quali sono i suoi obiettivi. "Il mercato – spiega – sta andando verso un innalzamento del livello medio dell'intermediario.

Oggi la velocità con cui si susseguono le iniziative delle imprese e il cambiamento delle norme da parte del regolatore costringono le agenzie ad avere tempi di reazione estremamente rapidi, che possono avere soltanto le strutture che hanno le spalle solide". **Axa**, in particolare, aggiunge Lazzaro, "è una compagnia particolarmente attiva, quindi in alcuni casi mette in atto una quantità di iniziative difficilmente gestibili in poco tempo. Questo è un ulteriore elemento che costringe le agenzie a essere sempre più strutturate".

L'Unione Agenti Axa, che oggi conta più di 650 agenzie e oltre 1.100 iscritti, è un gruppo più maturo. "Credo

L'ACCESSO ALLA PROFESSIONE DELL'AGENTE: IL CAMPO VA ALLARGATO

Tra le tante iniziative che il gruppo agenti porta avanti, ce ne sono due in particolare che stanno molto a cuore all'attuale giunta: una è rivolta ai giovani, l'altra alle donne. Entrambe possono contribuire a un obiettivo che dovrebbe essere comune per tutto il mercato, cioè quello di rendere attrattiva la professione dell'agente anche per coloro che non sono nati in famiglie che già facevano parte di questo mondo. "La scelta di puntare sul progetto *Next Generation* – racconta il presidente dell'Uaa, Alessandro Lazzaro – è quasi obbligata. Dopo la mia rielezione abbiamo fatto un'analisi sull'età media degli iscritti, e abbiamo avuto un sussulto. E non credo che la cosa riguardi solo Axa, ma tutto il mercato". Il progetto Next Gen è arrivato al secondo anno: i ragazzi che hanno iniziato il percorso nel 2023 ora stanno proseguendo il programma attraverso visite e analisi in alcune agenzie per osservare i modelli organizzativi di queste strutture. "Su questo aspetto la compagnia ci ha seguito, e ha varato un master in collaborazione con l'**Università Cattolica di Milano**. Noi ci rendiamo conto che un'associazione non può esistere se non ci sono i giovani, quindi dobbiamo necessariamente creare un ricambio e vogliamo che questi ragazzi si affaccino alla professione nella maniera più indipendente possibile, e noi cerchiamo di far vedere loro più modelli e più soluzioni possibili. Inoltre stiamo inserendo alcuni

di questi ragazzi all'interno delle nostre commissioni tecniche. Soprattutto nelle associazioni di volontariato, come la nostra, serve un ricambio, servono idee nuove".

L'altra iniziativa è *Uaa for women*, che mosso i primi passi con un primo appuntamento pubblico lo scorso 13 settembre a Milano, a cui ha partecipato anche la compagnia (presente anche con la ceo Soldano). Le donne agenti sono poche, e sono spesso figlie di, sorelle di, mogli di agenti uomini. Secondo Lazzaro "serve una scossa" con un duplice obiettivo: "fare in modo che le donne che fanno intermediazione assicurativa per Axa si confrontino e mettano a fuoco i problemi comuni, ed elaborare idee e proposte da discutere nella nostra prossima assemblea di midterm, per dare corpo a questo progetto". La mancanza di attrattività per il mestiere dell'agente è secondo Lazzaro "un grande limite che abbiamo nell'intermediazione, tanto è vero che tutte gli interventi che si fanno puntano a salvaguardare coloro che ci sono già nel mestiere. Mi riferisco ad esempio al tema delle indennità e delle rivalse sull'accordo nazionale che io credo debba trovare una soluzione in tempi rapidi, perché altrimenti diventa difficile che un giovane a portafoglio zero possa facilmente inserirsi in questo settore. Abbiamo l'ambizione di allargare il tema non solo ad Axa ma anche ad altre realtà: vedo attorno a questo tema un forte entusiasmo".

che si sia acquisita maggiore consapevolezza della forza che un gruppo come il nostro può esprimere”, osserva il presidente, ricordando comunque come l’Uaa sia una compagine “particolarmente numerosa ma estremamente frastagliata, con origini diverse, perché la compagnia negli ultimi anni ha voluto aumentare significativamente il numero di agenzie, quindi ci sono realtà eterogenee e variegate”.

UN CONFRONTO FRANCO CON LA MANDANTE

Quanto al rapporto con la mandante, Lazzaro lo definisce “ottimo”, pur ricordando che “in questi ultimi anni abbiamo visto diversi avvicendamenti ai vertici della compagnia, in alcuni casi anche traumatici. Ciò ha richiesto un po’ di tempo per entrare meglio nella dinamica della relazione”. Con la compagnia, dice, “c’è un confronto molto franco. Con la nuova ceo **Chiara Soldano** e con il management si discute bene, e questa secondo me è una caratteristica di Axa. Il dialogo è sempre aperto e costruttivo, sebbene non manchino i momenti di tensione come in tutte le relazioni tra un gruppo agenti e la mandante. Ci sono degli ambiti in cui non siamo d’accordo, e lo evidenziamo, ma è sempre un dialogo votato alla ricerca di una soluzione. Questo – osserva Lazzaro – si è visto, soprattutto nell’ultimo anno, nell’ambito della riforma dei contratti cat nat, rispetto alla quale abbiamo trovato una sintesi che secondo me in questo momento sta portando degli ottimi risultati, sia all’impresa sia alle agenzie”.

Quanto all’annunciata acquisizione di **Nobis** da parte di Axa, il commento di Lazzaro rispetto a questa operazione è positivo, “perché testimonia la volontà di Axa di continuare a investire in Italia nel settore assicurativo”.

IL RUOLO DI UAA SERVIZI

Il gruppo agenti ha all’attivo diverse collaborazioni con partner di varia natura, tra cui figurano quelle con **Dual, Revo e AM Trust**. Il presidente dell’Uaa spiega che l’obiettivo di queste partnership è quello di dare agli agenti “soluzioni per poter operare in ambiti che Axa ha abbandonato per politiche tecniche o per altre scelte”. Quella siglata più di recente riguarda AM Trust, ed è una partnership diversa dalle altre perché avviene direttamente con la compagnia (a differenza di quella con Revo che ha come tramite la sua società di intermediazione), e segna un punto di svolta perché coincide con la nascita di **Uaa Servizi**, una società interamente detenuta dall’Uaa che attraverso la partnership con Am Trust farà anche intermediazione. “È un’operazione particolarmente sfidante – ammette Lazzaro – e molto ambiziosa. Però noi crediamo che questo sia il futuro, cioè far sì che l’Uaa riesca a trovare delle soluzioni sia per i colleghi strutturati, e che con AM Trust possono avere un mandato diretto, sia con quelli meno strutturati e che però hanno la necessità di dover collocare rischi”. Il presidente dell’Uaa tiene però a sottolineare relativamente alle partnership con Am Trust, Revo, Dual che “sebbene questi soggetti abbiano attività che si sovrappongono la nostra scelta non è mai quella di metterli in competizione”.

Ad ogni modo, il ruolo di Uaa servizi non sarà solo quello di svolgere attività di intermediazione ma anche quello di offrire una serie di servizi agli associati. “C’è stato un salto di qualità, non ci fermiamo più alla semplice rappresentanza da confronto istituzionale perché ci rendiamo conto che c’è bisogno di supportare coloro che non hanno autonomamente le capacità di intrattenere rapporti con altri soggetti”, conclude Lazzaro. ①