

UAA, IL DIALOGO È UNA STRATEGIA DI CRESCITA

L'UNIONE AGENTI AXA HA SVILUPPATO IN QUESTI MESI UN RINNOVATO DIALOGO CON LA COMPAGNIA CHE HA CONDOTTO A UN NUOVO ACCORDO INTEGRATIVO, PUNTANDO A SUPERARE I CONTRASTI CHE AVEVANO CARATTERIZZATO LO SCORSO ANNO. IL NEO PRESIDENTE MATTEO COMI HA LAVORATO ANCHE AL COINVOLGIMENTO DELLE NUOVE GENERAZIONI, ALLA COSTRUZIONE DI UNA NUOVA SOCIETÀ DI SERVIZI E ALLA RIAPERTURA DI UN DIBATTITO COSTRUTTIVO CON LO SNA

di Maria Moro

Nei prossimi mesi molti gruppi agenti saranno impegnati in congressi, anche elettivi, e nel confronto con le rispettive compagnie in merito al rinnovo dei mandati, ad accordi economici e operativi. A seguito del congresso elettivo dello scorso novembre a Venezia, l'Unione Agenti Axa si è mossa già portando avanti le tematiche espresse nella mozione approvata al termine dell'assemblea elettiva, che ha scelto **Matteo Comi** come nuovo presidente in linea con la lunga esperienza della presidenza di **Alessandro Lazzaro**. L'intervista di **Maria Rosa Alaggio**, direttore delle testate di Insurance Connect, a Matteo Comi, la prima del neo presidente in questa veste e pubblicata nel sito di [Insurance Connect TV](#), approfondisce la visione sulle sfide che attendono non solo Uaa ma l'intero mondo agenziale.

Tra le molte priorità emerse dal congresso, la principale era quella di ristabilire un dialogo paritario con **Axa Italia** dopo che il 2025 era stato caratterizzato da tensioni susseguenti

alle politiche portate avanti dalla compagnia, in particolare circa le manovre tariffarie in ambito motor. "Abbiamo lavorato – ha spiegato Comi – per individuare una modalità condivisa, costruttiva e aperta di confronto. Oggi il dialogo è avviato su molti dei temi aperti, a partire proprio dal business motor. Il 2026 è partito in maniera più favorevole e da maggio ci attendiamo una dinamica tariffaria più mite, che auspichiamo sia condizione omogenea su tutto il territorio italiano".

L'auto rappresenta comunque una criticità per tutto il settore, perché soggetta a dinamiche politiche e a situazioni internazionali che vanno governate nella loro complessità. "Si sta materializzando uno scenario geopolitico che potrebbe preludere a una ripresa dell'inflazione e quindi un nuovo impatto sul comparto assicurativo", osserva Comi, secondo il quale una prospettiva di questo tipo suggerirebbe di adottare un approccio condiviso tra compagnia e rete agenti per evitare possibili nuove situazioni di scontro.

NOVITÀ IMPORTANTI DALL'ACCORDO INTEGRATIVO

Tra le molte sfide affrontate dal gruppo agenti con la compagnia, quella più importante è la ridefinizione dell'accordo integrativo, che prevede un'integrazione dei contenuti e nuove condizioni economiche e di tutela per gli agenti. Comi si dice molto soddisfatto per gli esiti della contrattazione, che ha confermato la volontà di Axa di rendere tangibile la centralità sempre attribuita alla rete agenziale. Si tratta di un accordo per certi versi innovativo nella sua combinazione di componenti distributive ed economiche. Spiega il presidente di Uaa: "tra le novità c'è la riduzione del tasso di interesse sulla rivalsa dal 3% composto all'1% composto che si applica sia sui futuri piani di rivalsa sia su quelli in corso con durata residua superiore al 50% dell'ammortamento. A questo si aggiungono altri aspetti, quali la collocazione della figura dell'agente istitutore; una maggiore fluidità nelle dinamiche di riorganizzazione societaria dell'agenzia; un'integrazione al perimetro delle tutele con l'inserimento di una copertura Ltc per la rete, l'aumento del contributo previsto per la cassa previdenza agenti". Particolare rilevanza ha l'anticipazione dell'indennità, "un istituto nuovo per come è stato organizzato, che si attiva a sostegno dell'agenzia con più agenti nel momento in cui uno di questi esce, ad esempio per quiescenza". Nel nuovo accordo, Axa consente all'agente di evitare la liquidazione dell'indennità e proseguire il rapporto senza soluzione di continuità, chiedendo alla compagnia un anticipo dell'indennità maturata da utilizzare come contributo per soddisfare la componente economica spettante all'agente uscente, salvaguardando inoltre l'anzianità di mandato.

VERSO UNA STRUTTURAZIONE DELLE INIZIATIVE DEL GRUPPO

Due progetti che la nuova giunta Uaa si era impegnata a far progredire riguardano la valorizzazione dei giovani e l'iniziativa Uaa Servizi. L'impegno verso le nuove generazioni è anche tra gli aspetti che rientrano nell'accordo integrativo, che prevede una serie di corsie preferenziali non solo per il passaggio dell'agenzia da padre a figlio ma anche nel caso in cui gli agenti intendano favorire i collaboratori già inseriti. Accompagnare le giovani generazioni nel loro percorso di cre-

scita è una delle responsabilità che il gruppo agenti ritiene doveroso assumere. Quattro anni fa, su iniziativa di Alessandro Lazzaro è stato avviato il progetto *Next Gen*, percorso strutturato di affiancamento per la crescita professionale dei giovani, "un'iniziativa che ha anche una componente politica – sottolinea Comi – che coinvolge le nuove generazioni agenziali nelle attività dell'associazione".

Sul versante di Uaa Servizi si continua a lavorare per la strutturazione dell'iniziativa come società di servizi, con l'iscrizione al Rui già effettuata come agenzia. "Il suo scopo è fornire agli agenti Axa una serie di servizi integrativi, ad esempio nell'ambito assicurativo, formativo, IT. Non è un'entità che si pone in concorrenza con la compagnia, piuttosto l'obiettivo è ampliare il catalogo con soluzioni specialistiche per gli agenti e alcune che hanno una collocazione tattica su determinati scenari". La struttura sarà dotata di più persone competenti e dedicate, con Alessandro Lazzaro che mantiene un ruolo nella governance.

SINDACATO, DISPONIBILI A UNA NUOVA FASE

Ai microfoni di Insurance Connect Tv, poche settimane fa il presidente dello **Sna**, **Claudio Demozzi**, aveva parlato del valore del coinvolgimento dei gruppi agenti per il sindacato. Nella sua nuova veste di presidente di Uaa, Matteo Comi ha rivelato di aver già incontrato Demozzi per riallacciare il confronto: "considerata la fase di complessità che attualmente sta vivendo la distribuzione assicurativa agenziale, ritengo sia il momento di lasciare alle spalle una dinamica che a volte è risultata conflittuale tra sindacato e gruppi agenti". È importante ritrovare sinergie per dare una risposta efficace a temi urgenti come l'abrogazione del tacito rinnovo, lo *ius variandi*, il ruolo e la crescita delle Mga, le acquisizioni di agenzie da parte di broker e fondi. "La chiave è quella di collaborare per un fine comune con rispetto dei rispettivi ruoli", afferma Comi. Un primo passo lo ha fatto Uaa, disponibile a far conoscere a Sna i contenuti della piattaforma del contratto integrativo concordato con Axa, "perché l'attività che abbiamo svolto va a declinare gli istituti cardine dell'Ana 2003 in una chiave più favorevole per gli agenti nello spirito di una contrattazione di secondo livello. I riscontri sono stati positivi, il nostro scopo è lavorare nell'interesse degli agenti Axa". ●