

L'INSOSTENIBILE COSTO DELL'AGENZIA

UNA RICONVERSIONE INDUSTRIALE DELLE RETI, SOSTENUTA DALLE DIREZIONI, UN NUOVO MODELLO CONTRATTUALE CHE MANTENGA LA PRODUTTIVITÀ GESTIONALE E UN'APERTURA AL DIALOGO CON LE VARIE RAPPRESENTANZE. SONO QUESTI I PUNTI CARDINE PER LA RIPRESA DEL CANALE AGENZIALE SECONDO IL PRESIDENTE DEL GRUPPO AGENTI AXA ITALIA, ALESSANDRO LAZZARO

Una situazione nebulosa quella che si profila all'orizzonte degli agenti: le novità normative (alcune in attesa dei regolamenti attuativi), la crisi politico-economica e l'eccessiva focalizzazione sul comparto auto influiscono negativamente sulla gestione ordinaria dell'agenzia.

“I bilanci delle agenzie – spiega **Alessandro Lazzaro**, presidente **gruppo agenti Axa Italia** – sono ancora troppo incentrati sull'auto e la paventata riduzione dei premi Rc auto, rischia di portare a galla l'insostenibilità dei costi di gestione delle agenzie, la cui redditività è a rischio”.

SERVE UNA RICONVERSIONE INDUSTRIALE

Difficoltà e tempi duri accomunano la rete agenziale in un momento in cui si va verso la disintermediazione, con il rischio reale che una fetta importante della relazione e del fatturato dell'agenzia sparisca. “Nel prossimo futuro – conferma Lazzaro – il cliente sarà sempre più ibrido, a causa del crescente ricorso al canale diretto. È necessario, quindi, intraprendere un percorso di trasformazione delle agenzie che preveda un cambio di approccio, da passivo a propositivo e consulenziale, una diversificazione dell'offerta, la digitalizzazione dei processi e un approccio commerciale differente. Un processo che, però, va sostenuto economicamente dalle compagnie, dal momento che la riconversione serve tanto alle agenzie quanto alle direzioni: se non c'è reddito per le une, difficilmente potrà esserci per le altre”.



Alessandro Lazzaro
presidente gruppo agenti Axa Italia
e vice presidente Anapa

UN NUOVO IMPIANTO CONTRATTUALE

Altro punto cruciale è l'acceso dibattito tra agenzie e dipendenti sul rinnovo del contratto nazionale. “Qui temo che l'oggetto della disputa sia ormai fuori tempo, dal momento che oggi, nel comparto auto, si va sempre di più verso la contrazione del fatturato delle agenzie, a causa sia della prevista caduta del premio medio sia della probabile perdita di quota di mercato da parte degli agenti. Conosco, ormai, poche realtà con oltre 15 dipendenti, e l'esperienza ci insegna che, in presenza di una crisi economica all'interno di un'agenzia, que-

sta riverbera sulla tenuta occupazionale dei dipendenti. È necessario, quindi, capire che serve un accordo contrattuale che punti al mantenimento del posto di lavoro del dipendente, ma senza trascurare l'aumento della produttività. Comparti più statici del nostro, quali le banche, hanno aumentato, in modo esponenziale la loro fruibilità pur salvaguardando la tenuta occupazionale. Anche nel nostro settore urge un nuovo impianto contrattuale, che consenta di mantenere una gestione profittevole”.

LE COLLABORAZIONI E L'AGENTE INDIPENDENTE

Molto dibattuta anche la questione collaborazioni tra intermediari. “Finora – spiega Lazzaro – gli agenti Axa non hanno sentito la necessità di avviare altre forme di collaborazioni, soprattutto grazie al fatto che intrattengono una relazione con una compagnia generalista. Laddove l'offerta non rispondesse più alle necessità dell'intermediario, il rischio/opportunità di una collaborazione, soprattutto nei rami elementari, potrebbe diventare concreto”.

Ma, riguardo al ruolo dell'agente indipendente, rischiamo di introdurre sul mercato una *figura ibrida*? “Nei confronti dell'agente indipendente, la mia posizione di presidente agenti Axa (così come quella di vice presidente **Anapa**) è di rispetto verso una scelta professionale, a patto però che si comprenda bene il significato di ciò che si fa: non possiamo pensare di volere una distribuzione indipendente e beneficiare, al tempo stesso, di alcuni istituti contrattuali ed economici che esistono proprio in virtù di quella relazione preferenziale, se non univoca”.

Anche qui bisognerà attendere l'evoluzione della nuova direttiva sull'intermediazione, “perché – conferma Lazzaro – gli scenari potrebbero cambiare in modo radicale, probabilmente verso una netta distinzione tra l'agente legato a un marchio e l'agente indipendente. In questo senso, è importante evitare una battaglia ideologica, in un senso o nell'altro, perché il rischio è che altri canali distributivi acquisiscano le quote di mercato che oggi sono in mano agli agenti”. **L.S.** ●



È NECESSARIO UN CAMBIO DI

APPROCCIO

DA PASSIVO A



PROPOSITIVO E CONSULENZIALE



L'APERTURA AL DIALOGO

Un aspetto di grande importanza è quello dei rapporti con le altre rappresentanze. “Elementi di condivisione – sottolinea Alessandro Lazzaro, presidente gruppo Agenti Axa Italia e vice presidente Anapa – esistono. Pur avendo una diversa visione del futuro dell'intermediazione, dobbiamo focalizzarci sulla tutela degli interessi della categoria rispetto all'evoluzione dell'offerta e delle piattaforme di fruibilità delle assicurazioni. Il convegno del 7 febbraio di Anapa è stato un punto di svolta per l'intero comparto degli intermediari e degli agenti di assicurazioni e deve farci capire l'importanza del dialogo tra tutti, anche con l'associazione nazionale delle imprese: discutendo da posizioni e ruoli diversi, ma sempre con il giusto atteggiamento, possiamo trasformare le idee in intese, prescindendo dalle varie sigle”.