

# CONTINUARE A IMPARARE PER CRESCERE PROFESSIONALMENTE

di BENIAMINO MUSTO

PER GLI INTERMEDIARI ASSICURATIVI LA FORMAZIONE NON È TANTO UN'OPZIONE DI MIGLIORAMENTO, QUANTO UNA NECESSITÀ. ECCO QUALI SONO LE PRINCIPALI INIZIATIVE MESSE A DISPOSIZIONE DEI PROPRI ISCRITTI DALLE RAPPRESENTANZE NAZIONALI DELLA CATEGORIA IN TEMA DI APPRENDIMENTO E APPROFONDIMENTO

Il cambiamento è un'onda lunga, una continua evoluzione. Lo sanno bene agenti, subagenti e broker, stretti tra rivoluzioni tecnologiche, novità normative e un contesto competitivo sempre più affollato. Per dirla con Eduardo De Filippo, *Gli esami non finiscono mai*, e di fatto, nell'attuale contesto, adagiarsi pigramente sui vecchi paradigmi del business significa correre dritti verso la chiusura della propria agenzia. La formazione, per gli intermediari assicurativi, non è quindi (soltanto) un'opzione di miglioramento ma una necessità imprescindibile.

Le associazioni nazionali di rappresentanza di agenti e broker hanno messo a disposizione degli iscritti diverse opportunità di apprendimento e approfondimento. Ecco una breve panoramica.

## **SNA, CRESCITA PROFESSIONALE E CONSAPEVOLEZZA**

Lo Sna considera la formazione "risorsa di sviluppo" e "ingegneria del cambiamento", a cui le rappresentanze agenziali saranno sottoposte nell'applicazione delle nuove normative nazionali e comunitarie. "È necessario superare la separatezza tra la formazione e le altre funzioni dell'impresa agenzia – si legge sul sito del sindacato – in modo che l'apprendimento si integri con la vita agenziale. Una formazione "non più intesa come servizio alla specifica professionalità dei singoli operatori, quanto piuttosto in grado di contribuire a una più efficace definizione degli obiettivi strategici".

L'offerta formativa dello Sna è variegata, e annovera un percorso universitario, corsi online e una piattaforma formativa.

Il percorso accademico è accessibile grazie alla convenzione con il gruppo **Pegaso Università Telematica** (dapprima con la **Mercatorum** e, dal 2018, direttamente con la Pegaso).

Nell'offerta non poteva certamente mancare un programma formativo specifico di studio in vista dell'esame di iscrizione nella Sezione A del Rui. Lo Sna spiega che i suoi corsi Rui in questi anni hanno sempre prodotto "un risultato in termini di promossi almeno doppio rispetto alla percentuale dei promossi nel totale della sessione d'esami": il dato 2019 "ci consegna una percentuale di promossi dei nostri discenti pari a circa l'80% contro circa il 40% del totale".

Sul fronte dei corsi a distanza, lo Sna si è dotato di una piattaforma formativa di proprietà, che consente di svolgere i test e la stampa della relativa certificazione in qualsiasi luogo remoto, a disposizione degli associati. Un'iniziativa di cui Sna sottolinea il successo, con oltre 1.000 attestati stampati, dopo altrettanti test effettuati, nel solo periodo febbraio-luglio 2019.

Tra le iniziative in cantiere, il sindacato ha avviato anche il progetto di una scuola di formazione sindacale per tutti i propri quadri territoriali.

## **ANAPA, CONSEGUIRE OBIETTIVI COMUNI**

Restando sul fronte degli agenti, in tema di formazione **Anapa Rete ImpresAgenzia** propone "iniziative per il conseguimento di comuni obiettivi favorendo inoltre il perfezionamento e l'aggiornamento professionale degli iscritti e dei loro collaboratori", si legge sul sito dell'asso-

ciazione. L'aggiornamento sulla compliance dell'attività agenziale è realizzato in partnership con **Ifoap** (istituto per la formazione e l'aggiornamento professionale), che offre agli associati tariffe convenzionate. Un altro accordo è quello sottoscritto tra Anapa e **CeTif** (Università Cattolica di Milano), il centro di ricerca in tecnologie, innovazione e servizi finanziari che dal 1990 realizza studi e promuove ricerche sulle dinamiche di cambiamento strategico e organizzativo nei settori finanziario, bancario e assicurativo. La collaborazione offre la possibilità di agevolazioni ai workshop, alle ricerche e agli studi organizzati dall'istituto.

L'associazione, inoltre, patrocina il corso di specializzazione in intermediazione assicurativa, tenuto presso la **Lum Jean Monnet** di Casamassima, in provincia di Bari. Il corso è realizzato attraverso una collaborazione tra l'Università degli Studi di Parma e la Lum Jean Monnet e si pone l'obiettivo di fornire strumenti, competenze e conoscenze necessarie al superamento dell'esame per l'iscrizione al Rui. La faculty è composta da personale docente delle due università, nonché "da esperti esterni altamente qualificati tecnici, professionisti, manager e intermediari di spicco del comparto assicurativo".

## L'APPROFONDIMENTO TECNICO PROPOSTO DA AIBA

Venendo ai broker assicurativi, **Aiba** offre ai propri associati un'offerta dettagliata su più fronti coordinata da **Aba**, la divisione operativa di Aiba dedicata alla formazione. "Le richieste provenienti dal mercato, la continua evoluzione delle normative e il rispetto di quest'ultime – spiega Aiba presentando i suoi corsi – impongono una continua attività di aggiornamento che è fondamentale per inseguire gli obiettivi di crescita professionale di ogni broker di assicurazioni", attraverso corsi di alta specializzazione, workshop, incontri di perfezionamento e convegni tematici.

L'offerta formativa 2020 tiene conto delle modifiche introdotte dal Regolamento 40 di **Ivass**, e "ha il preciso



### NUOVI PRODOTTI, QUANDO L'AGGIORNAMENTO È OBBLIGATORIO

L'obbligo di aggiornamento professionale in caso di immissione in commercio di nuovi prodotti, spiega l'Ivass, è riferito alla "rete distributiva diretta" ossia agli intermediari iscritti nella sezione A, D o F del Rui, inclusi gli addetti all'attività di distribuzione iscritti nella sezione E del Rui o operanti all'interno dei locali, gli intermediari a titolo accessorio iscritti nella sezione E e gli addetti al call center, nonché gli intermediari iscritti nella sezione C.

Gli intermediari iscritti nella sezione B non sono tenuti a questo specifico obbligo, "ma sono comunque tenuti a curare l'aggiornamento anche sotto il profilo della conoscenza delle nuove tipologie contrattuali che si diffondono nel mercato, al fine di svolgere adeguatamente il proprio ruolo". Ai fini dell'iscrizione nella sezione E del Rui, i dipendenti già operanti quali addetti all'attività di distribuzione assicurativa all'interno dei locali dell'intermediario iscritto nella sezione A, B, D o F non hanno l'obbligo della formazione iniziale in quanto già effettuata prima di iniziare l'attività stessa.

obiettivo di rispondere in modo sempre più puntuale agli obblighi introdotti dalla norma e alle esigenze di crescita professionale dell'intero settore del brokeraggio assicurativo". Tra le iniziative formative e di aggiornamento in programma nel corso del 2020 spicca il *Broker top training*, un progetto pensato per un'attività di aggiornamento professionale focalizzata sull'approfondimento di tematiche assicurative particolarmente delicate che richiedono un'elevata preparazione tecnica.

Nell'ambito dell'aggiornamento obbligatorio, l'iniziativa storica di Aiba, *Gps-Un giorno, un problema, una soluzione*, propone una vasta serie di incontri di addestramento e perfezionamento che consentono un puntuale assolvimento degli obblighi relativi all'aggiornamento professionale. Sempre nell'ambito dell'aggiornamento obbligatorio, Aiba, inoltre, propone sia corsi in modalità webinar interattivo a distanza, a cui gli associati possono accedere con semplicità, sia corsi in modalità



© Nattakorn Maneerat - iStock

e-learning, erogati attraverso una piattaforma ad hoc. Infine, l'associazione propone il corso di preparazione all'esame per l'iscrizione alle sezioni A e B del Rui (giunto al settimo anno). Il corso è interamente tenuto da docenti della faculty Aiba, ed è improntato particolarmente al mondo del brokeraggio assicurativo. Tutti i docenti hanno una consolidata esperienza nell'ambito specifico di questa tipologia di corso. Nell'ultimo anno, fa sapere l'associazione, a fronte di un dato medio di esito positivo di poco superiore al 40%, i partecipanti al corso in aula organizzato da Aiba e presenti alla prova hanno avuto una percentuale di oltre il 90% di esito positivo.

## L'OFFICINA DEL SAPERE DI ACB

Restando nel campo dei broker, l'architrave delle iniziative di formazione proposte da **Acb** è senza dubbio *L'officina del sapere*. L'iniziativa, spiega l'associazione sul proprio sito, "nasce con l'intento di essere una fucina che forgia i talenti, un ambiente che plasma le attitudini e un luogo dove si rafforzano le capacità", e intende affrontare le sfide del mondo assicurativo, "creando figure professionali sempre più preparate per rispondere alle necessità odierne". L'officina si rivolge anche al di fuori degli associati Acb, "a tutti coloro che hanno la necessità di confrontarsi, crescere e migliorare il loro ambito professionale e la propria conoscenza generale". L'offerta è suddivisa in iniziative di formazione e di aggiornamento: le prime rivolte a chi deve sostenere l'esame per il Rui, chi intende iscriversi in sezione E, e chi intende svolgere l'attività di intermediazione assicurativa come addetto interno; le seconde sono destinate a chi è già iscritto al Rui, o più in generale a chi è dipendente addetto all'attività di intermediazione. La proposta dell'Officina di Acb prevede una serie di attività dal vivo, attraverso delle masterclass con corsi in aula. Parallelamente, le iniziative di formazione sono erogate attraverso le modalità e-learning, stessa formula messa a disposizione per le materie di aggiornamento, cui si aggiungono, per quest'ultimo ambito, anche le modalità webinar.

