

PROFESSIONI E PROFESSIONALITÀ

Parlare di competenze professionali può risultare un esercizio a rischio banalità, un argomento in cui troppi soggetti ormai si cimentano con dissertazioni intorno al valore del termine consulenza, e con commenti sull'evoluzione di conoscenze da riqualificare o da acquisire per affrontare i cambiamenti del mercato. Il settore assicurativo, a differenza di molti altri, sconta oggi il peso di un passato non certo contraddistinto da dinamismo e proattività commerciale, organizzativa, tecnologica. L'assicurazione ha, da sempre, fondato il suo business sulle capacità tecniche.

Ma la situazione è cambiata e le compagnie, i canali distributivi e le associazioni di categoria, da tempo, si stanno confrontando con le tante novità che le riguardano.

La spinta, ancora una volta, arriva da provvedimenti legislativi e da una intensa attività della Vigilanza, a livello europeo e nazionale.

Adeguarsi alle normative è un'attività costante per il settore, che pesa in termini di investimenti, tempo e abilità da far evolvere.

Tra le tante misure introdotte da Solvency II, per esempio, pensiamo a quanto viene richiesto alle compagnie in termini di controllo non solo delle procedure adottate, ma anche delle competenze interne che devono essere verificate, in particolare nell'ambito dei consigli di amministrazione.

La tutela del consumatore, inoltre, è la base su cui si fondano i tanti interventi che impattano sul mondo della distribuzione. Un lungo elenco di regolamenti a cui attenersi, pena sanzioni, e di direttive in arrivo, ha modificato e modificherà il modo di fare assicurazione e di relazionarsi con la clientela.

Anche in questo caso, il quadro di riferimento è considerato troppo gravoso, e troppo spesso di difficile interpretazione.

Questo scenario impone allora un accrescimento della preparazione professionale a tutti i livelli nel settore assicurativo. Anche una categoria, come quella dei periti non auto, tradizionalmente focalizzata su capacità tecniche non certificate, ha lavorato a un progetto di autoregolamentazione, certificazione e formazione, con l'obiettivo di dotarsi di un sistema di qualità per la professione.

Al di là degli obblighi legislativi, la percezione che si sta diffondendo (o così dovrebbe essere) in modo trasversale è che il cliente sceglierà chi è più preparato e competente. La scelta del mercato, quindi, cadrà su quei manager, intermediari o professionisti, convinti che l'aggiornamento e la formazione costante siano un valore per la propria professionalità.

In tutto questo manca però ancora un tassello, il più importante, per continuare a crescere professionalmente (e non solo).

Lo ha sottolineato in un recente convegno Adolfo Bertani, presidente del Cineas, citando un pensiero di Primo Levi: "Se si escludono i tanti istanti prodigiosi e singoli che il destino ci può donare, l'amare il proprio lavoro costituisce la migliore approssimazione alla felicità sulla terra. Ma questa è una verità che pochi conoscono". Facendo tesoro di questa verità, o anche solo della ricerca di questa verità, tutti gli obblighi, il tempo e i costi da impiegare per migliorare la nostra professionalità ci sembreranno, forse, delle semplici banalità.



Maria Rosa Alaggio
alaggio@insuranceconnect.it