



IAssicur City

IL FUTURO DEI BROKERS ASSICURATIVI ITALIANI

Diagramma *ACADEMY* IL CORSO DIREZIONALE CERTIFICATO IVASS

Dal primo settembre 2021, è attiva **Diagramma Academy**: una serie di corsi avanzati, divisi per settore, e certificati dall'IVASS. Il nostro Isacco Gavazzi, docente di riferimento del corso Direzionale, ci racconta in una intervista cosa tratta il corso.

“Ciao Isacco, per il tuo corso Direzionale mi pare ci sia stato un boom di prenotazioni!”

Sì! Tenere questi corsi per me è un onore e una grande opportunità. Inoltre, l'idea che si possa fare finalmente un corso certificato dall'IVASS che si adatti perfettamente alla realtà dei nostri clienti è davvero motivo di orgoglio.



“Come è nata l'idea di un corso Direzionale?”

Diagramma è stata all'avanguardia, soprattutto negli ultimi anni, per quanto riguarda la Business Intelligence: le Dashboard e i Workflow hanno segnato l'inizio di un'epoca di controllo aziendale e di automazione senza precedenti nel nostro mercato. Oggi, dopo ormai qualche anno di esperienza quotidiana – e in queste cose qualche anno è davvero molto tempo! – siamo pronti a trasferire la nostra esperienza anche a livello teorico. Possiamo però dire che la Business Intelligence è solo una parte, benché fondamentale, della Competitive Intelligence. Oltre ad avere una tecnologia all'avanguardia, c'è un bisogno costante di ripensare gli assiomi, i valori, i modi e i tempi del lavoro.

“A chi si rivolge esattamente?”

Io credo che il corso direzionale si rivolga a chiunque abbia almeno una persona di cui è responsabile. In pratica, chiunque debba far funzionare una o più aree dell'azienda e che abbia un ruolo di responsabilità: dall'amministratore delegato ai capi ufficio, il corso è tanto più efficace tante più sono le persone coinvolte nella formazione all'interno della stessa realtà. Agire su una struttura organizzativa trattando esclusivamente solo la cima riteniamo non sia un percorso del tutto efficiente: se i responsabili dei vari uffici fossero sempre d'accordo sul modus operandi e sugli obiettivi - intermedi e non - un buon 80% delle problematiche aziendali verrebbe completamente risolto.

“Dunque Direzionale è sinonimo di operativo, non di elitario.”

Certo. Perché di fatto non esiste un'azienda in cui c'è il capo da una parte e i collaboratori dall'altra. La realtà del mercato è complessa, frammentata e relazionale. Come dicevo, gli obiettivi del singolo devono in qualche modo, da ultimo, essere quelli della società e viceversa. Se ad un certo punto della catena il messaggio non è più chiaro, tutto il meccanismo si inceppa.

“Cosa devono aspettarsi i Broker dal corso Direzionale?”

A noi piace molto porci dal punto di vista tecnico e quando non lo facciamo diamo molto peso alla matematica e alla statistica. Ciò che voglio dire è che l'obiettivo non sarà in alcun modo quello di dire al Broker come dovrebbe comportarsi: quello che proviamo a fare qui è sottoporre la nostra esperienza - figlia di un'osservazione di anni sul lavoro dei nostri clienti e sul nostro stesso impianto di costruzione - sulla Competitive Business: definizione chiara degli obiettivi, tentativi successivi di pensare fuori dagli schemi, semplificazione dei processi, eliminazione del superfluo, automa-

zione intelligente, ecc., sono tutti ingredienti indispensabili per un netto miglioramento qualitativo e, quindi, economico.

“Più in pratica, di cosa parli durante il corso?”

Essenzialmente di tre cose: l'approccio teorico alle Dashboard principali, l'approccio teorico ai Workflow di riferimento e tanti esempi pratici dell'utilizzo di questi strumenti. Al di là di tutto, credo che questo corso sia una grande opportunità per fermarsi a riflettere, dato che spesso veniamo del tutto assorbiti dall'operatività giornaliera e dal cosiddetto “pronto soccorso”. Credo sia utile ritagliarsi un po' di spazio mentale dedicato alla direzione di nome e di fatto, per ripensare ai nuovi paradigmi post covid e allo stato dell'arte del mercato assicurativo. Inoltre ritengo ci sia un ulteriore passaggio da fare.

“Quale passaggio?”

Capire nell'essenza che senza la Business Intelligence non si è più competitivi sul mercato. Tutto il mondo va in questa direzione e il nostro mercato non è da meno. Adesso poi, con tutte le normative, le complicazioni della burocrazia, i vincoli esteri... non avere per le mani uno strumento flessibile, veloce, che ti aiuti davvero e che funzioni il più possibile in autonomia è davvero impegnativo!

“Allora è anche ‘elitaria’!”

Direi indispensabile per rimanere al passo coi tempi, ma ovviamente io sono di parte!

“Due parole, un consiglio.”

Eliminare il nonsense, gestire il superfluo, automatizzare tutto ciò che è possibile automatizzare, capire il passato per costruire il futuro. E ovviamente, consapevolezza: del cosa, del come e di tutto quello che sta nel mezzo e che serve a proiettare l'azienda verso il successo.

