



Toekomstige sectorale competentie- en opleidingsbehoeften

Synthese resultaten sectorstudie 2012

Inleiding

Het is van cruciaal belang, voor zowel de werkgevers als de werknemers, om tijdig een heldere kijk te krijgen op de verschillende jobs en de competentie- en ontwikkelingsbehoeften voor de toekomst. Om zo vervolgens de juiste keuzes te maken met betrekking tot leer- en ontwikkelingstrajecten, de uitbouw van loopbaanbegeleidingstrajecten, initiatieven om inzetbaarheid en kansen op de arbeidsmarkt te verstevigen of te verruimen.

De behoefte aan de actualisering van de competentie- en opleidingsbehoeften deed het Beheerscomité van Fopas beslissen tot het opstarten van een nieuwe sectorstudie ism 'Marleen Limbourg Advisie'. De eerste dateerde van 1998. De sectorscan van 2012 legt de nadruk op de toekomstige trends in de verzekeringssector en de impact hiervan op de functies en de competentiebehoeften.

Strategische workshops 02/2012 - kernresultaten

De strategische workshops dienden ter verkenning van de toekomst. Eerst en vooral wilden we de belangrijkste tendensen met relevantie voor de sector blootleggen. Verder werd nagegaan welke impact deze ontwikkelingen hebben op het werkterrein (functies, competentienoden e.d.).

Uit de workshops zijn de volgende 5 topics, als prioritair gescoord, naar voren gekomen:

1. Toenemende digitalisering en (nieuwe) ICT technologie en de impact ervan op de maatschappij, de economie en de wijze van werken.
 2. Vereiste introductie van nieuwe organisatie-, werk- en samenwerkingsvormen o.a. door de digitalisering en nieuwe ICT technologieën.
 3. Nieuwe klantenprofielen vereisen nieuwe klantbenaderingen.
 4. Toenemende diversiteit in het profiel en de behoeften van het personeel.
 5. Belangrijker worden van het imago van de verzekeringssector.
-

**Bedrijfs-
bezoeken:
Trends in
verzekerings-
ondernemingen**

De bevindingen uit de strategische workshops werden tijdens de bedrijfsbezoeken verder afgetoetst en verfijnd.

Samengevat, de 7 trends in de maatschappijen:

1. De opmars van E-insurance in business-to-business (B2B) en business-to-consumer (B2C) en haar impact op het business model van de verzekeringsmaatschappijen, de makelaarsrol, de wijze van werken en ICT investeringen.
2. Noodzaak van anders werken en meer doen met minder in het streven naar operational excellence, productiviteit en rentabiliteit om competitief te blijven.
3. Verbeteren van het imago van de sector ten aanzien van consumenten-vertrouwen en de arbeidsmarkt.
4. Behoeftte aan andere managementstijlen en technieken op alle niveaus (van top managers tot team leaders): efficiënt, effectief, evolutief en emotioneel intelligent.
5. Wijzigingen in de behoeften en het gedrag van de klanten hebben impact op het klassieke businessmodel van de verzekeringen.
6. Werken met diverse generaties en diversiteit en dit in het kader van een andere mindset, anders samenwerken en langer werken.
7. Nieuwe normen en standaarden op vlak van financieel management, risk management, controlling, compliance en legal met oog op verantwoord ondernemen (Corporate Governance) en financiële stabiliteit en hun impact op het business model.

**Belangrijkste
opleidings-
behoeften**

De top 5:

1. Excellence in verzekeringstechniek en ICT skills.
2. Engels als werktal.
3. Leiding geven en management nieuwe stijl.
4. Inzetbaarheid en weerbaarheid met aandacht voor zelforganisatie, zelfsturing en persoonlijk evenwicht en hieraan gekoppeld zelfmanagement, met name, het opmaken van de eigen competentiebalans en het ontwikkelen van een eigen leer- en ontwikkelingstraject dankzij een persoonlijk ontwikkelingsplan (POP-PAP).
5. Zelfverzekerd (self assurance) optreden met zelfvertrouwen (self confidence).

Belangrijkste competentie- behoeften

De belangrijkste competenties op een rijtje zijn:

- Leiderschap met een andere mindset en stijl
- Managementtechnieken met focus op operational excellence
- Excellence in verzekeringstechnieken en ICT skills
- Engels als voer- en werktal
- Business awareness & Data awareness
- Regelgeving
- Transversaal denken en handelen
- E-mindset: E-commerce en E-insurance
- Vernieuwende verkoopstechnieken en skills voor commerciële functies in een wereld van e-commerce en m-commerce
- Service- en oplossingsgericht denken en handelen
- Adviesvaardigheden
- Communiceren in klare taal en met empathie
- Openstaan voor verandering
- Zelfmanagement op basis van competentiebalans en persoonlijk ontwikkelingsplan
- Zelfverzekerd optreden met zelfvertrouwen
- Belang van zelfredzaamheid en veerkracht
- Inzetbaarheid en wendbaarheid met aandacht voor zelforganisatie, zelfsturing en persoonlijk evenwicht

Ten slotte

Het rapport dat in eerste instantie aan het Beheerscomité voorgesteld werd, beschrijft o.a. ook:

- de impact op de werkprocessen en de functies,
- vergelijkt de vraag in de sector met het aanbod van Fopas,
- destilleert generieke sectorcompetenties,
- ...
- én doet aanbevelingen ten aanzien van de toekomst van Fopas.

Deze sectorstudie werd alvast zeer positief onthaald door de paritaire partners van Fopas. Het Beheerscomité wenste ook de sector uitgebreid op de hoogte te stellen van de onderzoeksresultaten. Dat gebeurde op 22/01/2013.