

LA LEZIONE DI GEMMOLOGIA

La formazione come valore, la professionalità come fattore di trasparenza, la responsabilità come garanzia di fiducia. Insegnando agli operatori a conoscere il mondo delle pietre, Assogemme si fa "sponsor" dell'evoluzione virtuosa del mercato. Lo spiega Guido Torcolacci, vicepresidente dell'associazione.

356 MY PRECIOUS



Paolo Cesari e Guido Torcolacci, rispettivamente presidente e vicepresidente di Assogemme

La visione è chiara: la trasparenza sul prodotto è un impegno che va coltivato lungo la filiera nella condivisione di un unico linguaggio in modo da evitare disinformazione, incomprensioni e anche l'inganno, beninteso. Così facendo non solo si cementerà la fiducia del consumatore, ma sarà finalmente credibile l'autocertificazione. Coerente con questo principio, in primavera Assogemme, in collaborazione con l'IGI di Anversa, ha dato il via a un nuovo servizio: i corsi gemmologici. L'iniziativa, tenuta a Rimini, ha riservato una piacevole sorpresa: «Ogni corso ha avuto il tutto esaurito, siamo stati costretti ad aumentarne il numero alle liste d'attesa. Abbiamo voluto infatti mantenere il numero chiuso di 12 posti per preservarne la serietà,» spiega Guido Torcolacci, vicepresidente dell'associazione. Anzi, la sorpresa piacevole è stata duplice: la maggioranza dei partecipanti è giovane, il futuro del settore. Si replica in ottobre per un totale di otto corsi (in programma erano cinque) a compimento di un ciclo che comprende ogni aspetto della gemmologia: dai diamanti alle pietre di colore, dal grezzo alla

valutazione del naturale e del sintetico. «Chi segue l'intero ciclo e supera gli esami ottiene il diploma di gemmologo rilasciato dall'IGI. Nella primavera 2013 avremo i nostri primi diplomati, non male per un'associazione nata quattro anni fa!», aggiunge soddisfatto Torcolacci. Dopo anni di "prediche" (anche nel deserto) il settore capisce insomma l'importanza della professionalità e della conoscenza anche pungolato da consumatori avveduti che prima di entrare in gioielleria fanno una visita in internet per avere informazioni ponendo poi al gioielliere domande circostanziate. «Tuttavia, non essendo filtrate, queste informazioni generano spesso confusione. Occorre che dall'altra parte del banco ci sia chi responsabilmente sa fare chiarezza e trasmetta fiducia», precisa Torcolacci. I corsi di Assogemme (a pagamento, condotti dal gemmologo Luigi Costantini) non solo danno la facoltà di far chiarezza, ma, col diploma in mano, danno la

capacità di certificare: diventare professionisti delle pietre •

Eng: A lesson in gemmology

By teaching sector workers to experience the world of stones, Assogemme 'promotes' itself in the virtuous evolution of the market. Guido Torcolacci, vice president of the association explains it. The objective is clear: product transparency is a commitment that must be made in the process of creating a universal language in order to avoid misinformation, misunderstandings and even, deception. In doing so, not only will consumer trust be cemented but it will eventually lead to a credible declaration. Consistent with this principle, Assogemme, in collaboration with the IGI of Antwerp, launched a new service in the spring: gemmological courses. The event, held in Rimini, revealed a pleasant surprise: "Every course was fully booked, we were forced to increase their number, then the waiting lists. We wanted to keep a closed number of twelve places to preserve its seriousness", says Guido Torcolacci, vice president of the association. Indeed, the pleasant surprise was twofold: the majority of participants were young, the

future of the industry. The programme will be repeated in October for a total of eight courses designed to cover every aspect of gemology: from diamonds to coloured stones, from rough all the way to the evaluation of natural and synthetic. "Whoever completes the full cycle of the course and sits the exams, will receive a diploma issued by IGI gemologist." In spring 2013 we will have our first graduates, not bad for an association founded four years ago!" adds Torcolacci. After years of 'sermons' the industry understands the importance of professionalism and knowledge which has even been goaded by discerning consumers who, before entering a jeweller's, go on the Internet for information then ask the jeweller detailed questions. "However, as a lot of information is not filtered, it often creates confusion. It's important that there is someone behind the counter who is responsibly able to offer clarification and conveys confidence." Explains Torcolacci. Courses by Assogemme not only facilitate the ability to clarify, but, with a recognized diploma in hand, provides an opportunity to become agems expert.