

L'IMPRENDI (PROMO) TORE

E tu, quanto ibrido sei?

Da una ricerca della Bentley University emerge che il 2016 è stato caratterizzato dalla richiesta di professioni sempre più "ibride".



In una ricerca condotta ad inizio 2016 dalla Bentley University, Massachusetts, sono state analizzate oltre 24 milioni di offerte di impiego distribuite su nove famiglie professionali in vari settori.

Dalla ricerca è emerso che l'anno che si è appena concluso - il 2016 - può essere tranquillamente ricordato come l'anno dei cosiddetti "lavori ibridi".

Ma cosa sono i "lavori ibridi"?

Sono quelle professioni che necessiteranno di affiancare alle tradizionali competenze tecniche nuove abilità differenti, caratteristiche di altri settori.

Quali?

Ecco alcuni esempi: lo sviluppo di competenze legate al mondo del digitale, all'informatica, le abilità di saper comunicare in maniera più efficace, il saper fare network, il collaborare in forma verticale con altri colleghi (team) e in forma orizzontale con altre professioni, il saper lavorare in gruppo ed in ambienti di lavoro sempre meno strutturati e gerarchici.

L'elenco appena citato rappresenta solamente una piccola parte del numero di competenze di cui ciascun professionista dovrà dotarsi per poter prosperare in un mercato in costante evoluzione.

Sullo sfondo un'attività da sempre "faticosa": **il tornare ad imparare.**

Attualmente sono molti i settori, diversi dalla Consulenza Finanziaria, che stanno già sviluppando questa nuova condizione.

Se pensiamo al settore del commercio le piattaforme di e-commerce, i nuovi sistemi di pagamento, la logistica - elemento che sta facendo effettivamente la differenza tra successo ed insuccesso di un'impresa commerciale (Zara, Amazon gli esempi più evidenti) - hanno portato inevitabilmente una delle professioni più antiche dell'umanità a cambiare pelle.

Così vale anche per il settore industriale, dove i temi dell'industria 4.0 sono la piattaforma sulla quale sviluppare il futuro della manifattura.

Lifelong learning

How to survive in the age of automation

A SPECIAL REPORT



Chi in qualche modo sta resistendo a questo tipo di cambiamento sono le realtà delle libere professioni. Mi riferisco in particolare ad Avvocati, Notai e Commercialisti i quali, abituati ad un'epoca ormai dissolta, dove era il cliente a rivolgersi a loro con estrema deferenza, oggi si vedono fortemente minacciati dalla disruption tecnologica, dalla clientela sempre più esigente e per nulla intimorita nel richiedere valore al professionista.

In aggiunta a tutto ciò queste professioni stanno dimostrando una scarsa capacità di giocare d'anticipo nel procurare ai propri clienti un'offerta di valore ed un'esperienza adeguate al corrispettivo richiesto: specialmente per quest'ultima situazione è sempre più frequente la lamentela dei clienti che non trovano corretto il trade-off tra quanto pagato e quanto ottenuto.

Perché? Fondamentalmente la ragione sta nel fatto che nessuno ha insegnato loro a sviluppare quella sensibilità commerciale che è stata probabilmente uno degli atout più importanti di sviluppo ed espansione della professione e del business del Consulente Finanziario.

Questo vantaggio competitivo, però, rischia di dissolversi a causa del senso di appagamento che la professione ha raggiunto in questo periodo, dove il mercato finalmente la riconosce come una professione con la P maiuscola, dopo tanti anni di fatiche e avversità giocate sul campo contro il moloch bancario tradizionale.

In realtà è proprio in questo momento che non bisogna mollare.

Innanzitutto perché l'imminente MIFID II andrà nuovamente a stravolgere gli scenari.

L'esplicitazione delle commissioni girate dalla mandante al Consulente, determineranno nuovi scenari e nuovi contesti.

L'acquisizione di nuove competenze trasversali sarà dunque centrale per la sopravvivenza della professione.

Consulenza a parcella o esplicitazione al cliente della quantità di commissioni "rigirate" al consulente ne sono un primo esempio.

In ambedue queste situazioni sarà inevitabile da parte del cliente paragonare il servizio offerto dal Consulente Finanziario a quello offerto dalle altre categorie libero professionali.

Non tarderanno ad arrivare richieste di ridimensionamento dei costi di consulenza, a patto che, attraverso l'acquisizione di nuove competenze trasversali (comunicazione, vendita, progettazione di nuove modalità di servizio tramite il design thinking) il consulente non sarà in grado di avvalorare la propria offerta e quindi di sostenere la tariffa richiesta al cliente.

Un altro esempio sarà rappresentato dalla **disruption tecnologica** e di come essa verrà vissuta: se come un'alleata oppure come una minaccia. In questi giorni da più parti si è scritto che quella del Consulente Finanziario sarà una delle professioni che tra non molto scomparirà, soppiantata da RoboAdvisor e Intelligenza Artificiale.

Credo che queste tecnologie non potranno mai sostituire il valore della fiducia che può coesistere solamente tra esseri umani: la fiducia, il darla e riceverla, è prerogativa dell'essere umano, l'affidabilità è invece compito della tecnologia nella modalità di rendere procedure, software e hardware maggiormente affidabili.

Va da sé che il Consulente dovrà essere in grado di stare costantemente un passo avanti a questa tecnologia, servendosi ampiamente come un potenziatore o enabler delle proprie capacità umane e professionali.

In fondo l'abitudine ad essere "ibridi" è sempre stata una caratteristica del settore.

Basterà solamente ritornare ad imparare, sapendo che sarà l'unica vera strategia efficace per potersi garantire un futuro.

Di questo ed altri argomenti ne parlo nel mio libro "L'Imprendi(promo)tore – Manuale di imprenditorialità per il Consulente Finanziario" ed.LSWR

Scarica gratuitamente il primo capitolo cliccando su questo link:

<http://www.imprendipromotore.it/>



Enrico Florentino, è CEO e partner di Strategike Srl (www.strategike.com), società che si occupa di Consulenza e strategia d'Impresa. Dopo aver conseguito un MBA International presso la CUOA Business School, ha deciso, nel 2015 di diventare imprenditore mettendo a frutto un'esperienza di oltre 25 anni maturata nel settore bancario e della consulenza inanziaria come Consulente finanziario e Manager. Si occupa di Innovazione dei Modelli di Business, di Marketing e Vendite.

È autore del libro: "L'Imprendi(promo)tore – manuale di imprenditorialità del Consulente Finanziario" E' inoltre autore del Blog: www.enricoflorentino.it.

www.gam.com seguitemi anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.