

“PROPOSTA PROGETTO TALENTI”

AZIENDA: **BNL BNP PARIBAS**

TITOLO DEL PROGETTO: **BENCHMARKING DI OFFERTA POST MIFID II NELLE RETI DI CONSULENZA FINANZIARIA IN ITALIA**

TIPOLOGIA FORMATIVA

Percorso formativo strutturato o Graduate Program (con eventuale contratto di assunzione prima della laurea) - Programma formativo strutturato con la possibilità di conoscere da vicino più aree aziendali. Possibilità di svolgimento anche su sedi estere e/o con un training su un ruolo specifico.

Project Work - Coinvolgimento in un gruppo di lavoro su un progetto particolarmente innovativo.

Job Shadowing - Attività presso un'azienda o un'organizzazione con la possibilità di osservare il lavoro dei manager, colleghi, scambiare esperienze, partecipazione a meeting e networking con i manager.

Percorso di formazione manageriale - Moduli di formazione manageriale per lo sviluppo di competenze di tipo hard e/o soft.

Breve descrizione delle attività e modalità di svolgimento:

Lo studente, dopo una breve analisi delle variabili di successo delle reti di consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, proverà a valutare ove risiedono le maggiori opportunità di crescita e come si stanno evolvendo i modelli di offerta, le strategie di prodotto e distributive/commerciali delle direzioni delle principali reti italiane.

L'attuale contesto in pillole da cui partire:

- principali modelli di servizio
- come le reti supportano con la tecnologia e la digitalizzazione tutte le attività del consulente ed i servizi per il cliente: robot advisory, robot FOR advisory, AI.
- Consulenza dipendente e indipendente con i diversi sistemi di remunerazione della consulenza (fee on top o fee only)

Lo studente dovrà analizzare, successivamente, la selezione e l'ampliamento dell'offerta di prodotto che potrebbero guidare, in futuro, l'approccio competitivo nella gamma delle soluzioni messe a disposizione del consulente per soddisfare le esigenze della clientela all'interno del Life Planning.

Lo studente dovrà esaminare le principali soluzioni di successo delle prime 5 reti di consulenza finanziaria nel 2017/2018:

- i fattori di soddisfazione e insoddisfazione che possono aver influenzato il comportamento del cliente.
- i meccanismi adottati per la soddisfazione del consulente (la remunerazione, i supporti di marketing, l'efficacia della formazione, l'utilizzo del web e le dotazioni informatiche).
- nell'ambito delle strategie di comunicazione, approfondire quali sono le strategie adottate e quali potrebbero essere i canali o gli strumenti di comunicazione per veicolare nuovi prodotti.