

# La competenza per essere competitivi: come orientarsi

**Duccio Martelli**

*Università di Perugia, Harvard University*

# La competenza del futuro

Andate all'indirizzo web:

**[PollEv.com/efpa](http://PollEv.com/efpa)**

E scrivete quale è secondo voi  
la competenza del futuro (*1 parola*)

Quale è dunque la competenza da sviluppare maggiormente?

## Tecniche

(asset allocation, fiscalità, ...)

1

2

## Relazionali

(fin. comportamentale, PNL, ...)

4

3

## Gestionali

(gestione/sviluppo portafoglio clienti)

## Manageriali

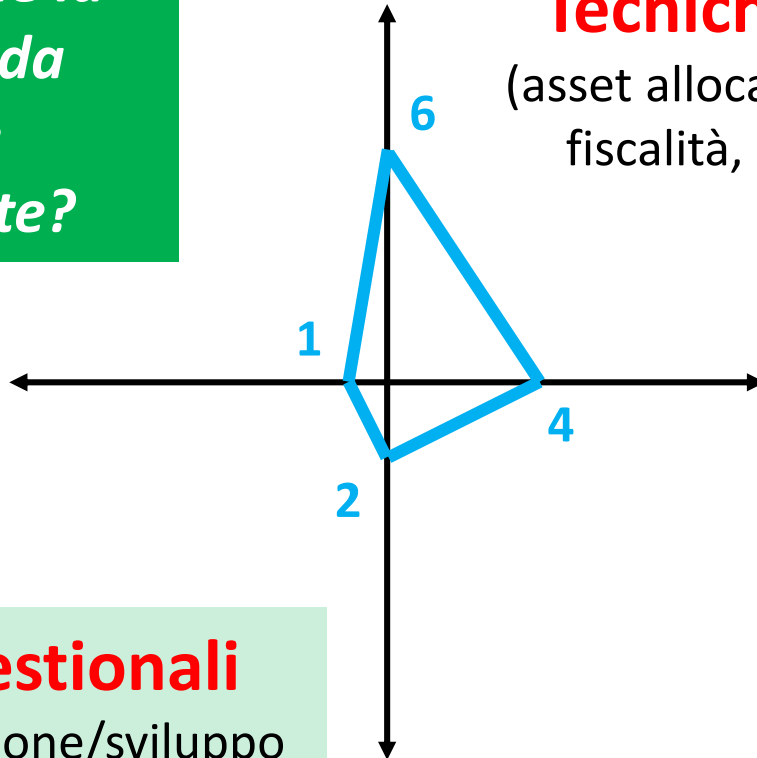
(gestione collaboratori)

1

2

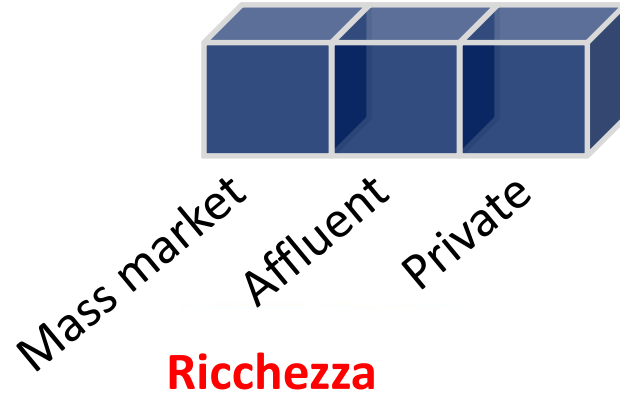
4

6



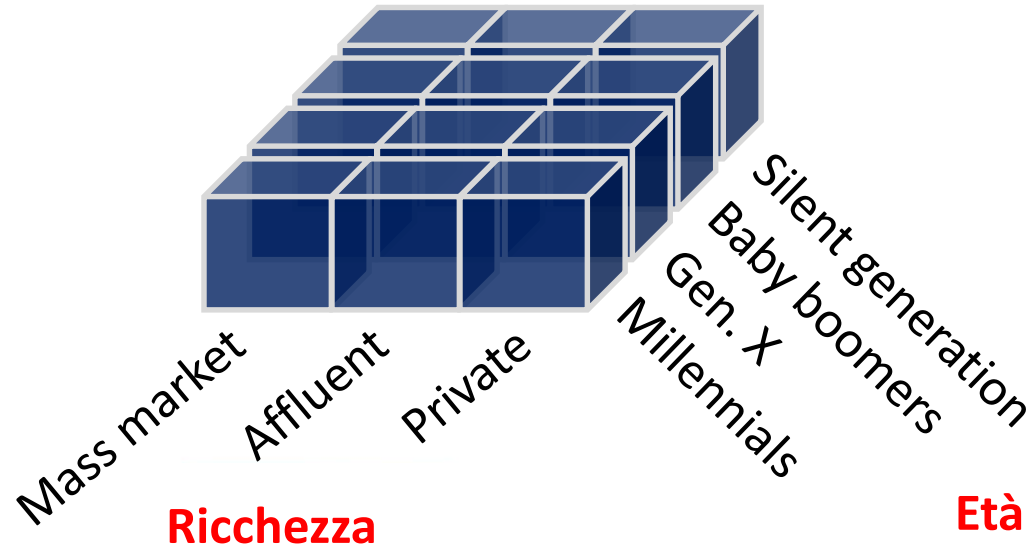
**Driver** per selezionare  
la clientela *target*:

- **Ricchezza**



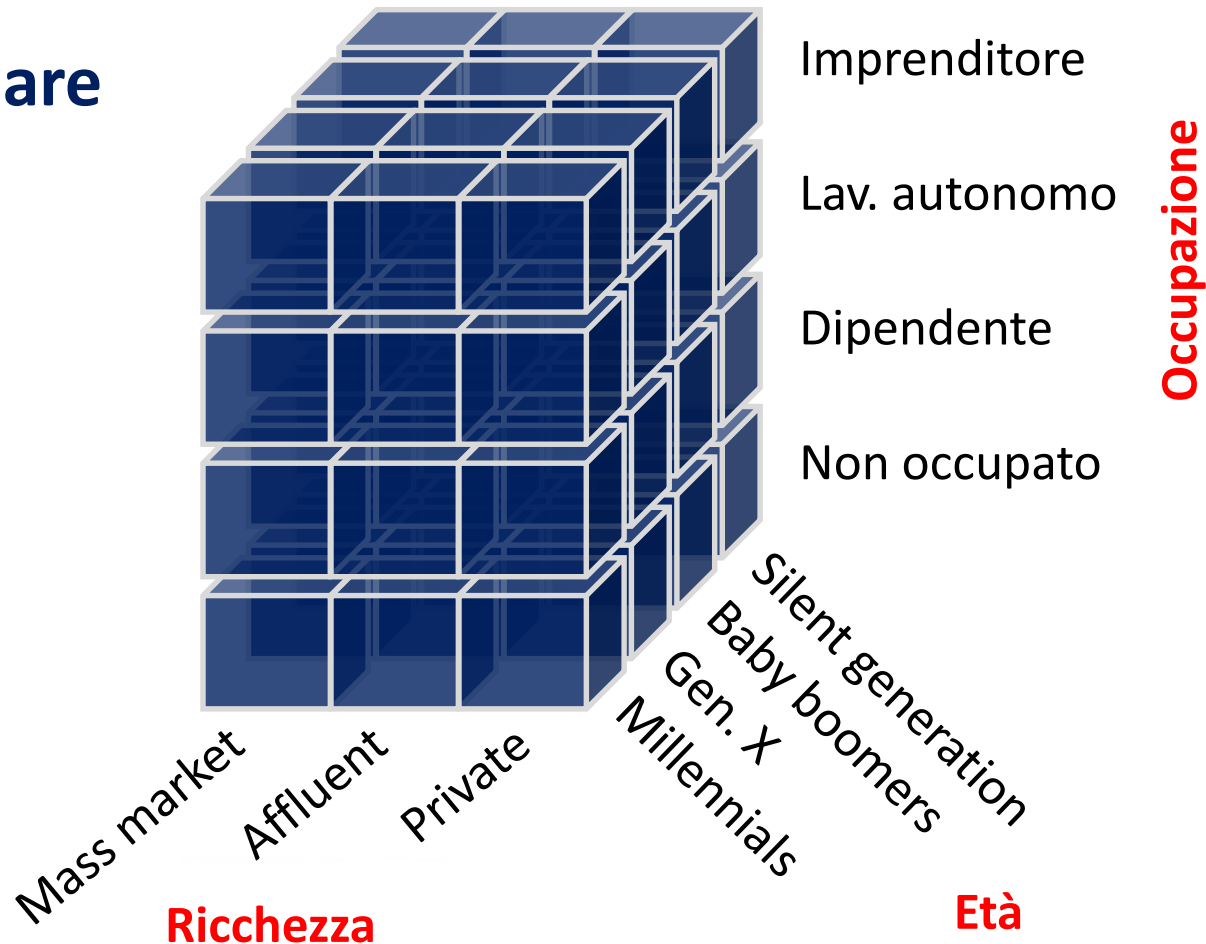
## Driver per selezionare la clientela *target*:

- Ricchezza
- Età



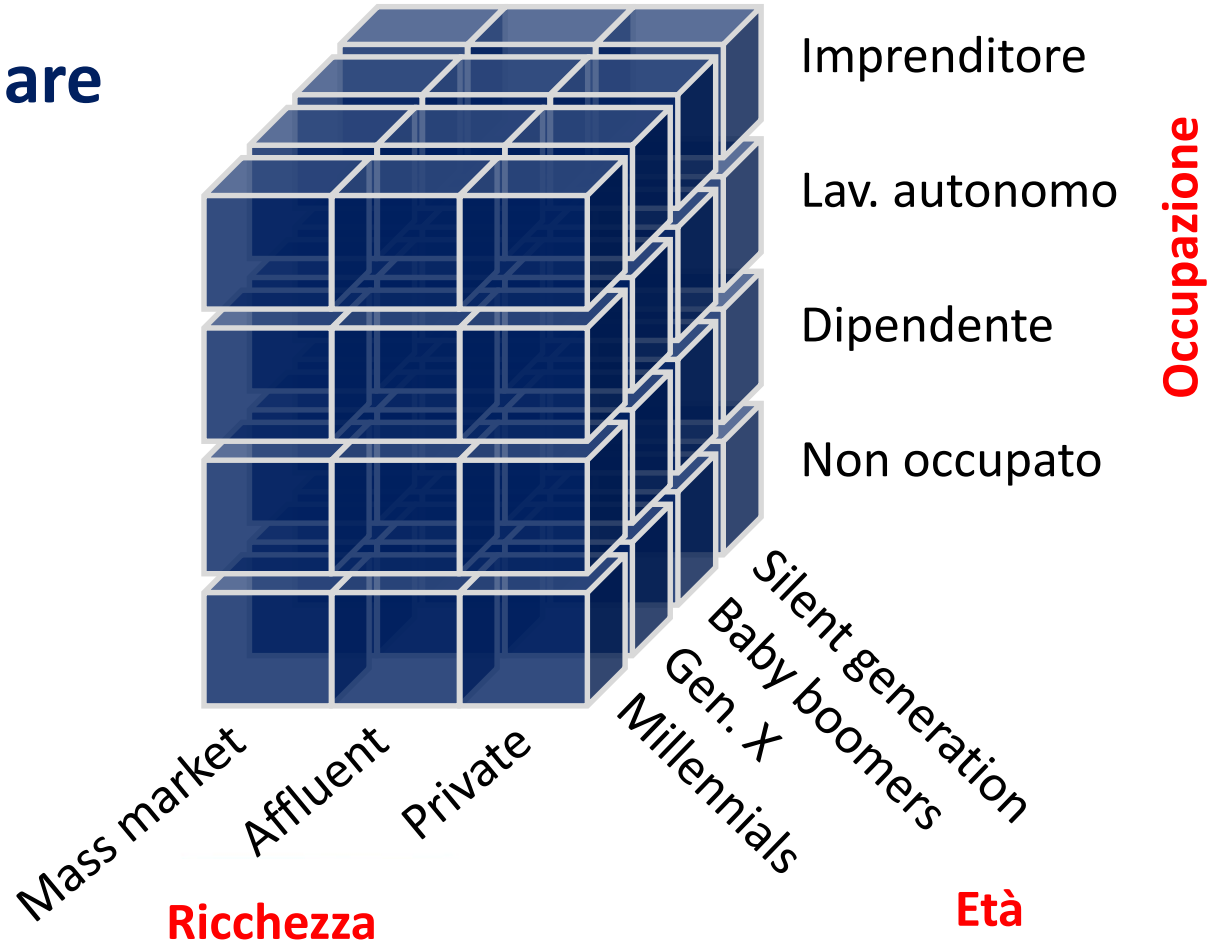
## Driver per selezionare la clientela *target*:

- Ricchezza
- Età
- Occupazione



## Driver per selezionare la clientela *target*:

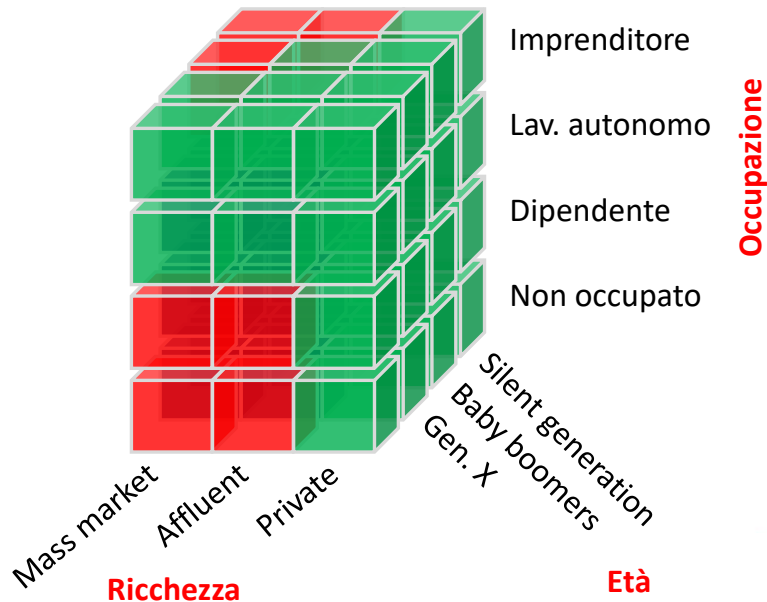
- Ricchezza
- Età
- Occupazione
- Stato civile
- ...



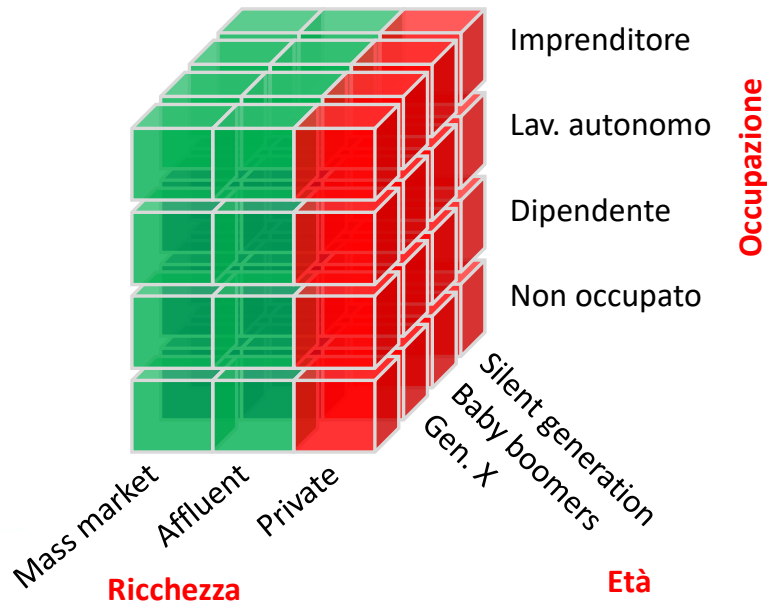
# Quale è il posizionamento strategico migliore?

(In verde le nicchie di interesse; in rosso quelle non interessanti)

## Strategia 1



## Strategia 2

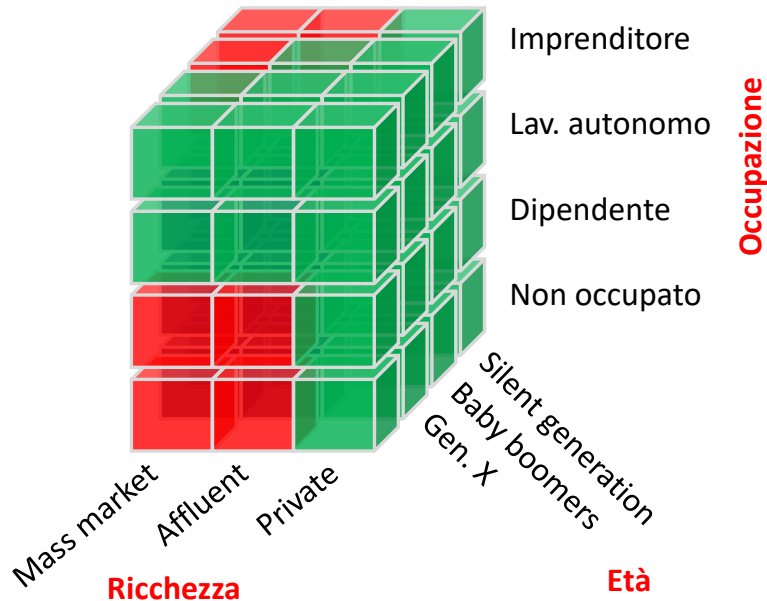




# Quale è il posizionamento strategico migliore?

(In verde le nicchie di interesse; in rosso quelle non interessanti)

## Strategia 1



## Nicchie target:

**Clientela di alto profilo**

**attuale** (es. baby boomer non occupato classificato come private)

**o potenziale** (es. start-upper millennial classificato oggi come mass market)

**=> Servizi personalizzati**

# Quale è il posizionamento strategico migliore?

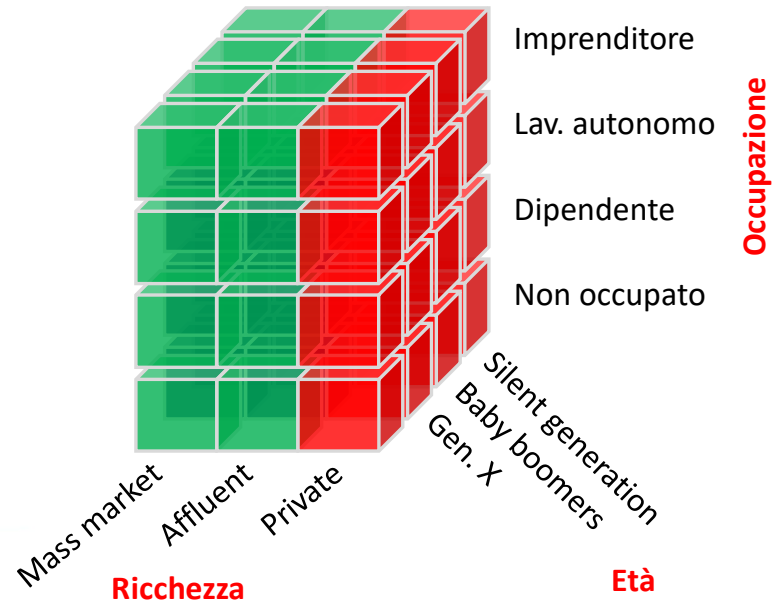
(In verde le nicchie di interesse; in rosso quelle non interessanti)

## Nicchie target:

**Clientela con bisogni standardizzati** (es. mass market e (lower) affluent, indipendentemente dalle altre caratteristiche)

**=> Servizi standardizzati (es. robo-for-advisory)**

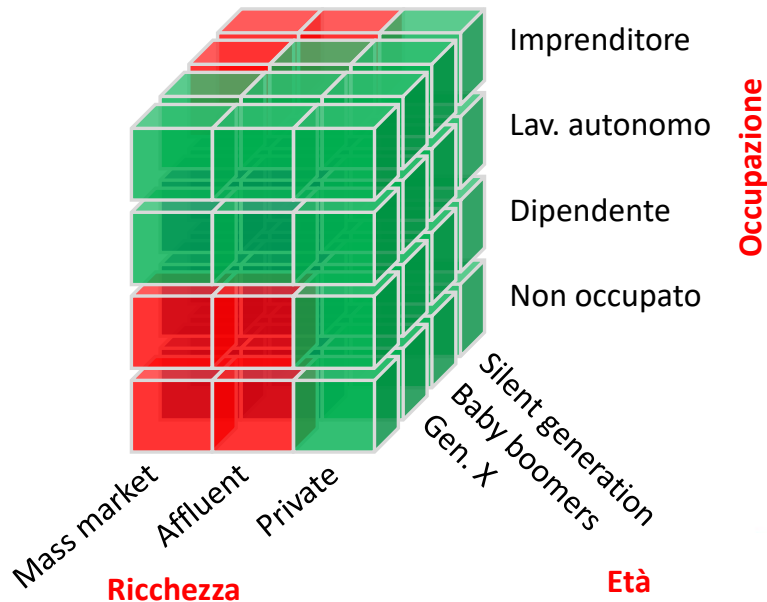
## Strategia 2



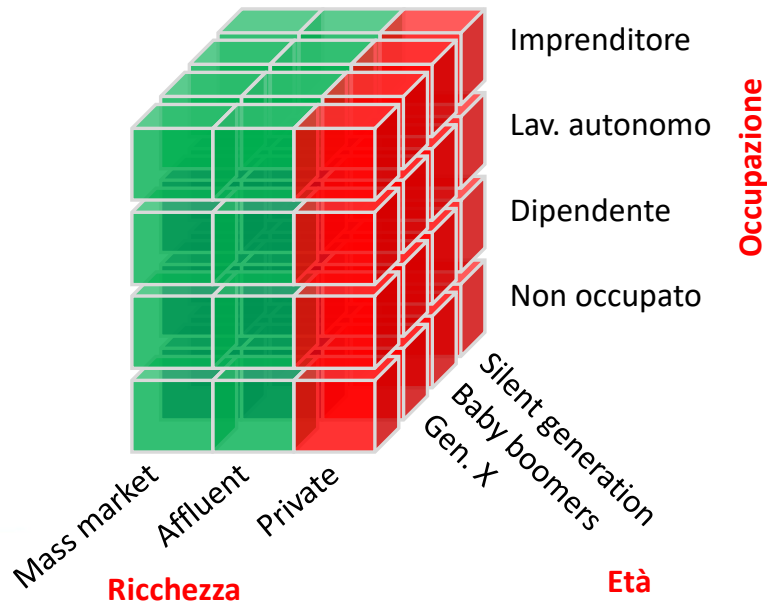
# Quale è il posizionamento strategico migliore?

(In verde le nicchie di interesse; in rosso quelle non interessanti)

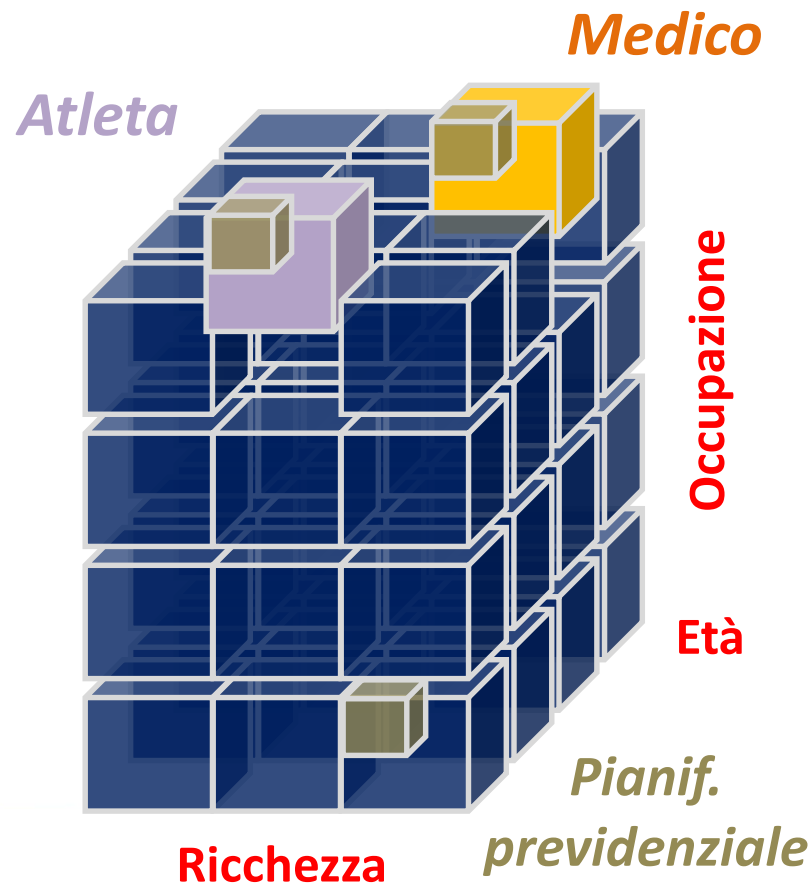
## Strategia 1



## Strategia 2



- ❖ **Non esiste una strategia migliore delle altre** nella scelta delle nicchie
- ❖ Molto dipende anche dalle **preferenze e caratteristiche personali**
  - ✓ **Nicchie naturali vs target vs interne**



*Quale sono le  
competenze chiave?*

**Manageriali**  
(gestione collaboratori)

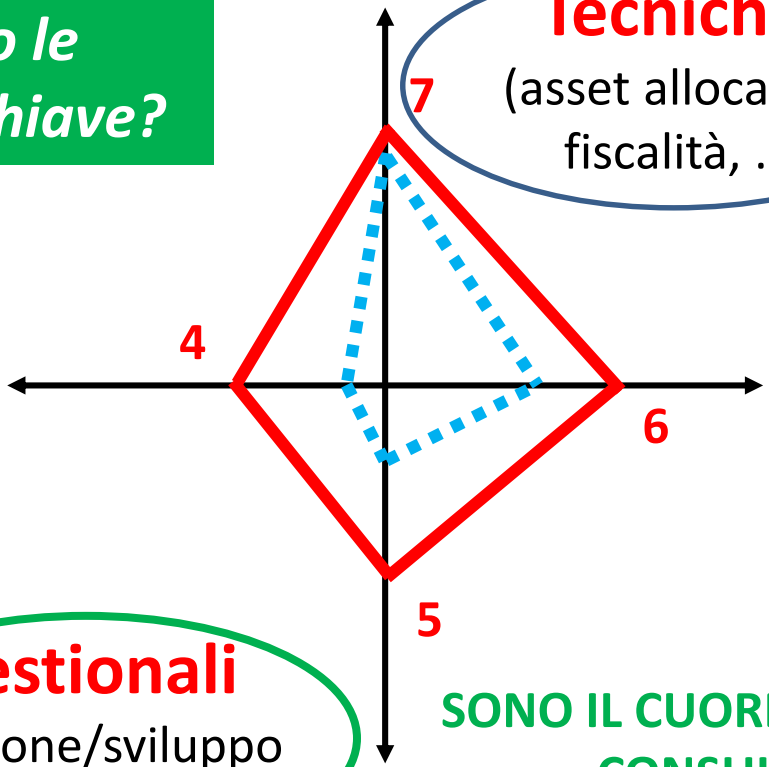
FACOLTATIVE

**Gestionali**  
(gestione/sviluppo  
portafoglio clienti)

**Tecniche**  
(asset allocation,  
fiscalità, ...)

DIFFERENTI da CF a CF/  
ESTERNALIZZABILI

**Relazionali**  
(fin. comportamentale,  
PNL, ...)



**SONO IL CUORE DELL'ATTIVITÀ  
CONSULENZIALE**