

## Allianz Bank Financial Advisors S.p.A, un caso di successo

### Il profilo del Financial Advisor: competenze ed esperienze di successo

Un progetto per la costruzione di un sistema di competenze validato e personalizzato alla realtà Allianz Bank.

Allianz Bank Financial Advisors S.p.A. è parte del gruppo Allianz, il primo gruppo assicurativo in Europa per capitalizzazione e il secondo gestore attivo al mondo con 75 milioni di clienti, 153.000 dipendenti, 97,4 miliardi di euro di ricavi, oltre 1.400 miliardi di euro di AUM. Allianz Bank Financial Advisors S.p.A. è presente sul mercato dal 1970, ed ha una presenza capillare sul territorio con oltre 2400 Financial Advisors, oltre 230 centri di promozione finanziaria e 15 filiali. I Financial Advisors (FA) rappresentano per Allianz Bank Financial Advisors S.p.A. le figure chiave per il successo organizzativo.

L'azienda ha sostenuto nel tempo importanti investimenti per selezionare e assumere Financial Advisors di elevata professionalità ed esperienza; attualmente, dovendo gestire un importante passaggio generazionale, ha deciso di identificare internamente i potenziali Financial Advisors di successo. È in questo scenario che si colloca il progetto "Il profilo del Financial Advisor: competenze ed esperienze di successo" che ha consentito di **identificare le competenze fondamentali per il successo organizzativo in Allianz Bank Financial Advisors S.p.A.**

### Descrizione intervento

L'intervento proposto da Giunti O.S. ha permesso di identificare le competenze distintive dei Financial Advisors di successo, mettere a punto di un sistema di competenze validato e personalizzato alla realtà Allianz Bank Financial Advisors S.p.A., evidenziare le competenze che predicono maggiormente i risultati di business.

L'intervento si è articolato in quattro fasi.

Nella **prima fase** sono state realizzate 4 sessioni di Critical Incident Technique, la metodologia che consente, attraverso la raccolta di situazioni emblematiche e rappresentative di una specifica posizione lavorativa, di identificare i comportamenti distintivi attuati per fronteggiare un evento e i risultati conseguiti.

Gli incontri, a cui hanno partecipato circa 40 Financial Advisors, hanno permesso di identificare i comportamenti di successo e le esperienze di eccellenza della loro esperienza professionale.

Nella **seconda fase** è stato costruito il modello di



Un'esperienza di successo all'interno della quale la competenza e l'approccio scientifico di Giunti O.S. si sono coniugati con la specificità di Allianz Bank Financial Advisors S.p.A., creando un modello di competenze pragmatico, immediatamente spendibile e davvero connesso con i risultati di business.



Maurizio Mantovani,  
**Responsabile Sviluppo Professionale PF**  
**Direzione Marketing**  
**Allianz Bank Financial Advisors S.p.A**

competenze Allianz Bank Financial Advisors S.p.A., attraverso l'integrazione tra la BFCmap (il modello di competenze Giunti O.S.) e i comportamenti rilevati durante gli incidenti critici.

La **terza fase** ha riguardato la somministrazione del questionario in autovalutazione a un campione di circa 300 Financial Advisors, per verificare se competenze e comportamenti identificati nelle sessioni di Incidenti Critici fossero effettivamente rappresentativi.

Nell'**ultima fase**, dedicata alla validazione del modello, sono state condotte le analisi fattoriali per verificare se i comportamenti scelti per descrivere ciascuna competenza fossero effettivamente attinenti tra loro e, al tempo stesso, distinti dalle altre competenze. È stata infine esplorata (attraverso correlazioni e regressioni statistiche) la relazione tra competenze e risultati oggettivi conseguiti – obiettivi individuali, clienti gestiti, clienti nuovi, ecc. – per verificare se le competenze ipotizzate fossero realmente associate al successo professionale.

## Risultati

Il piano di intervento ha consentito di costruire un modello di competenze parsimonioso – 5 competenze e 29 comportamenti (quello che meglio rappresenta le diverse dimensioni) –, scientifico, valido e personalizzato per la realtà Allianz Bank Financial Advisors S.p.A. Dalle analisi statistiche sono emersi risultati rilevanti, in particolare: **correlazioni significative tra competenze e variabili di risultato** (fatturato e clienti) e **il valore predittivo di alcune competenze** (come realizzazione e networking) **rispetto agli indicatori di business analizzati**. Tali risultati presentano importanti implicazioni per la realtà Allianz Bank Financial Advisors S.p.A. Le competenze identificate diventeranno **“cultura operativa di rete”** e sulla base di queste i Financial Advisors saranno valutati e saranno definiti i loro piani di sviluppo. Le competenze distintive saranno utilizzate per incrementare la qualità della rete attraverso processi coerenti di selezione e formazione.