GRUP DE TREBALL TALENT I EDUCACIÓ

Educació, atracció, fidelització, formació de talent i millora del mercat



Barcelona Finance Cluster

15:00h
16:30h

EFPA Espanya
Pl. Francesc Màcia, 7 Planta 11

17 NOV

LA VISIÓ MARCA EL CAMÍ

Posicionar Barcelona com ecosistema digital i tecnològic referent per a la innovació i la sostenibilitat en l'àmbit financer a Europa

7 EIXOS ESTRATÈGICS 4 GRUPS DE TREBALL



Barcelona Finance Cluster

PRESENTACIONS



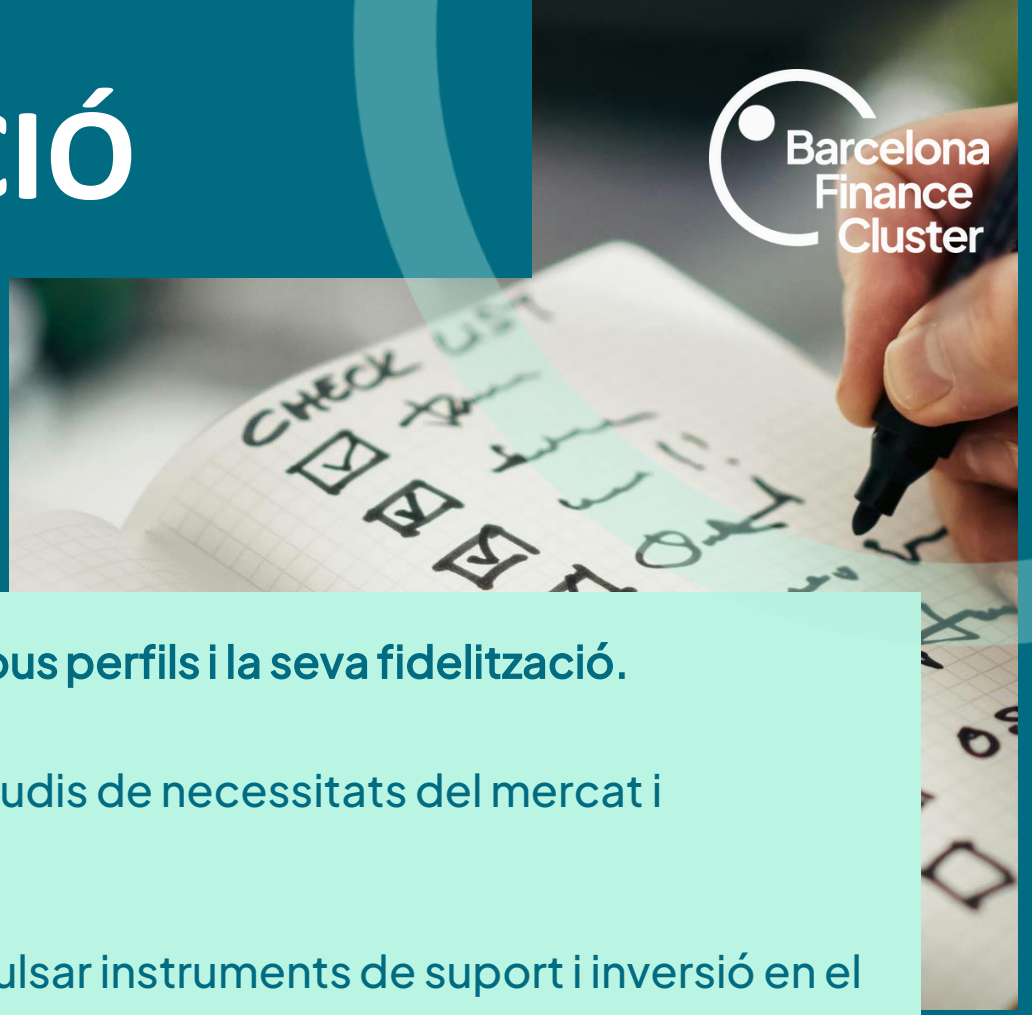
GT: TALENT I EDUCACIÓ

MISSIÓ

Potenciar l'ecosistema de talent financer, millorant la formació, l'atracció i la fidelització de professionals, alhora que es connecta el sector amb la ciutadania i es genera confiança en els serveis financers.



GT: TALENT I EDUCACIÓ



OBJECTIUS

- Dissenyar iniciatives per a l'**atracció de talent amb nous perfils i la seva fidelització.**
- **Reforçar la connexió amb la demanda** mitjançant estudis de necessitats del mercat i adaptació d'ofertes formatives.
- **Treballar conjuntament amb el sector públic** per impulsar instruments de suport i inversió en el capital humà del sector financer.
- **Contribuir a un ecosistema regulatori i fiscal més competitiu** que afavoreixi la retenció de talent i la creació de noves oportunitats laborals.
- **Desenvolupar programes de formació i educació financera** adreçats a professionals, ciutadania i empreses.

EIX ESTRATÈGIC	ACTUACIÓ	2025	2026	2027
INNOVACIÓ, DIGITALITZACIÓ I TECNOLOGIA	1. Mapeig i identificació actius i capacitats tecnològiques i línies de suport per al sector			
	2. Identificació i difusió best practices en innovació de producte i digitalització a escala internacional			
	3. Programa challenge d'empreses tractores amb reptes concrets cap a innovació			
DESENVOLUPAMENT DE NOUS MERCATS	4. Accions amb la demanda local per l'increment de la penetració en mercats locals			
	5. Business Development de mercats prioritzats			
	6. Suport en el desenvolupament de nous productes per mercats internacionals			
DESENVOLUPAMENT FINANCES SOSTENIBLES	7. Desenvolupar mètriques i metodologies harmonitzades per al segment mid-market			
	8. Formació finances sostenibles sector financer			
	9. Sensibilització i pedagogia en finances sostenibles per la demanda – empreses segment mid-market			
EDUCACIÓ I CONNEXIÓ AMB LA DEMANDA	10. Educació financera a segments clau de la població, adaptant vies i canals d'arribada: segment infantil, sèniors...			
	11. Formació en instruments finançament per a fomentar el creixement de pimes i mid market a Catalunya			
ATRACCIÓ, FIDELITZACIÓ I FORMACIÓ DEL TALENT	12. Visibilitzar oportunitats laborals en el sector financer en Universitats			
	13. Programa d'atracció de talent internacional especialitzat per sector financer (*Welcome Package*)			
	14. Formació per l'actualització dels perfils professionals dels sector en l'àmbit de la tecnologia i digitalització			
VISIBILITAT DEL SECTOR I ATRACCIÓ D'INVERSIONS	15. Atracció esdeveniments punters internacionals i seguiment en esdeveniments presents a Barcelona			
	16. Difusió impacte sector per a la millora del posicionament i reputació del sector a nivell local			
	17. Estratègia atracció inversions enfocada a empreses amb solucions base tecnològica, finances sostenibles, etc			
MILLORA DE L'ECOSISTEMA	18. Desenvolupament i millora eficiència vies relació regulador / supervisor des de Barcelona i canal fintech			
	19. Estratègia combinada i coordinació entre entitats públiques de finançament i amb el sector privat			
	20. Equilibrar diferències d'incentius fiscals entre segments del sector de serveis financers			
	21. Benchmark per a identificar punts de millora en competitivitat fiscal per la captació d'empreses i de talent			

MANUAL THINKING

RESUM D'ÀREES DEBATUDES – Grup de treball amb Cluster Development

Generalitat de Catalunya

ATRACCIÓ, FIDELITZACIÓ I FORMACIÓ DEL TALENT

ATRACCIÓ D'EMPRESES INTERNACIONALS

- Falten empreses per tot el talent que voldria treballar aquí
- Cal desenvolupar un ***Welcome Package*** per acollir a les empreses/talent que es vulgui instal·lar aquí (focus també en l'aspecte humà) (**ACCIÓ 13**)
- Establir **una relació bidireccional amb els reguladors/supervisors** i treballar per reduir la burocràcia/tràmits (a Estònia es pot construir una societat en 30 min)
- Palanca per **fer créixer el sector i fer-lo més competitiu**, i recuperar pes perdut els darrers anys, tot i que cal assegurar que en les polítiques d'atracció no estiguem dedicant mesures que impliquin molts més avantatges que a les empreses que ja estan ubicades localment
- Clau treballar primer en **infraestructura potent**, aconseguir entorn més competitiu

ATRACCIÓ I FIDELITZACIÓ DE TALENT

- S'observen **diferencies en la capacitat d'atracció de talent en cada segment**, en alguns, com el PE o fintehcs no els és difícil d'atraure talent català internacional que vol tornar o internacional directament, altres amb menys capacitat d'oferir salaris competitius ho troben més complicat
- S'identifica un repte per **captar talent jove tech** (la competència és molt alta a la ciutat):
  - Cal treballar amb **universitats** de tots els àmbits (no només escoles de negoci sinó també les àrees tech) (**ACCIÓ 12**)
  - **Adaptar les ofertes/condicions a les demandes** d'aquest segment pensant més enllà del salari (teletreball, qualitat de vida...)
- És important atreure talent internacional, però encara **més rellevant captar i atreure talent local**, o evitar que aquest talent marxi a d'altres llocs.

FORMACIÓ

- Vinculada a updates regulatoris, eines de IA, avaluació de riscos...
- En talent, cal garantir també que els **perfils actuals** que treballen en el sector, **s'actualitzen i s'orienten a noves competències i coneixements** que demana el sector

RESUM D'ÀREES DEBATUDES – Grup de treball amb Cluster Development

Generalitat de Catalunya

EDUCACIÓ FINANCERA I CONNEXIÓ AMB LA DEMANDA

PARTICULARS (en totes les etapes, però també des de petits, ja que la manca d'educació financera és un factor que pot propiciar **les desigualtats socials**)

- Cal **millorar l'abast de les eines existents** (com l'EFEC) (**ACCIÓ 10**)
  - **Incloure educació financera en el currículum escolar** o bé utilitzar els projectes habituals actualment en educació primària, per treballar elements d'educació financera. A més, incloure en el currículum escolar les claus de la educació financera amb un enfoc clar per la reducció de la desigualtat
  - Arribar a més escoles i també a etapes anteriors (primària)

- Desenvolupar **noves eines a mida** (adaptant el grau de digitalització):
  - Per segments poblacionals i no només per edat: sèniors, dones +45, immigrants, persones no bancaritzades,...
  - En àmbits específics com la ciberseguretat o el frau

- Cal que sigui liderat pel sector públic, tot i que es pugui col·laborar amb el sector privat, i el mateix sector té responsabilitat en contribuir de manera positiva en aquest aspecte

- **Arribar a més escoles**

- Treballar no només educació financera, gestió de pressupostos, etc. Sinó també educació vinculada a les inversions

CORPORATIUS (**ACCIÓ 11**)

- Cal reforçar a les PIMES, especialment a **les petites,** que moltes vegades no tenen ni equip ni formació (coneixement de serveis financers, alternatives de crèdit, ASG...)

- **Empreses, especialment *mid market***. Aquí hi pot haver més espai per part del sector en impulsar iniciatives que facilitin la pedagogia financera, com per exemple donar a conèixer **instruments de finançament alternatius**

RESUM D'ÀREES DEBATUDES – Grup de treball amb Cluster Development

Generalitat de Catalunya

ROL DEL SECTOR PÚBLIC (ACCIÓ 19)

- Es destaca el paper tant de ICF com AVANÇA com a claus per empreses que han usat els seus serveis/productes
- Cal dotar de més recursos aquestes entitats i seria interessant que des de l'ICF es desenvolupés un Fons especialitzat en fintechs

ECOSISTEMA REGULATORI I FISCAL

- Millorar la competitivitat del sistema fiscal català/espanyol (ACCIÓ 21)
- En alguns segments, el desequilibri en incentius fiscals, és crític per a la competitivitat de les empreses (ACCIÓ 20)
- Cal fer benchmark i entendre àrees de millora en ecosistema regulatori i sensibilitzar al legislador , però liderat especialment per empreses mid market del sector, i no només per les grans entitats bancàries (ACCIÓ 18)

VISIBILITAT I POSICIONAMENT DEL SECTOR

- Cal **millorar la imatge reputacional** del sector, definir una identitat pròpia (vs. Competidors com Amsterdam) i comunicar-la més enllà dels grans *players* (el mapa realitzat podria ser una eina). Caldria posar l'èmfasi en:
  - Vinculació amb l'ecosistema digital (importància de les fintechs) - IA
  - Sostenibilitat
  - Ocupació de qualitat /talent
- Cal identificar i consensuar imatge de marca**, posicionament diferencial**. Posicionament diferencial no ha de ser només innovació o finances sostenibles, sinó que cal confegir **una visió que vagi més enllà**, com podria ser les finances conscients o humanitzades
- Es veuen com a oportunitat tant la **creació d'esdeveniments propis,** com la **difusió dels existents** (ABS) o **la captació d'esdeveniments internacionals** de referència (paral·lelisme amb el Mobile – es destaca el Money 20/20 com la de referència). Cal veure, un cop estigui consensuada la palanca de diferenciació, quin és o són els esdeveniments que té sentit organitzar / participar que **encaixin amb aquest posicionament**
- **Participació en fires internacionals per atraure estudiants** de MBA o especialitzats en aspectes
- Addicionalment, Catalunya s'hauria de posicionar com un **espai on s'inverteix en el sector financer**, on es vehiculen inversions en aquest camp, junt amb el talent com a palanca clau de diferenciació, no només internacional sinó també local


Barcelona
Finance
Cluster