



**IO-01**  
**Ricerca Transnazionale -  
Politiche, Sistemi e Analisi dei  
Fabbisogni per definire la figura  
professionale del Job Broker**

**Executive Summary**  
*(Italiano)*



## Executive Summary

Job Broker è un progetto finanziato dall'Unione Europea nell'ambito del programma Erasmus+, Azione Chiave 2 – Partenariati Strategici. Lo scopo che si prefigge è quello di ideare, sviluppare e validare una serie di strumenti nell'ambito dell'istruzione e della formazione professionale che servano da supporto per il nuovo profilo occupazionale del "Job Broker" in Europa.

Tra gli aspetti prioritari di questo programma c'è il Job Broker Transnational Research Study: un report redatto dall'intero consorzio che si concentra sulle politiche, i sistemi e l'analisi dei fabbisogni, e che rappresenta una sintesi dei Report Nazionali redatti dai partner per ciascun paese: Regno Unito, Germania, Islanda, Cipro, Spagna, Italia, Grecia e Austria. Le informazioni principali descritte in questi report, insieme alle peculiarità nazionali di volta in volta evidenziate, serviranno da supporto all'implementazione del profilo occupazionale del Job Broker e del Curriculum.

Quella del Job Broker è diventata una figura chiave in Europa, tanto nel settore dell'occupazione che, in senso più ampio, nell'intero contesto economico-sociale. Assume particolare rilevanza per i giovani, i disoccupati e per chi è alla ricerca di un nuovo impiego; sta inoltre velocemente prevalendo su figure più tradizionali come che si occupano dei servizi di informazione, consulenza e orientamento al lavoro.

Il figura del Job Broker e le competenze richieste per supportare al meglio le persone in cerca di impiego stanno attraversando una fase di profondo cambiamento in tutta Europa e in maniera particolare nei paesi partner. Ciò è prevalentemente dovuto ai cambiamenti nei servizi per l'impiego pubblici, nei quali alcuni paesi hanno introdotto il requisito del "coinvolgimento del datore di lavoro" e il modello del pagamento a risultato. Nel Regno Unito, ad esempio, i programmi che prevedono il pagamento a risultato sono al momento la norma sia per quanto riguarda i servizi per l'impiego pubblici che in settori più ampi, come ad esempio lo sviluppo internazionale. In Italia, il pagamento a risultato e l'emergere delle Agenzie per il Lavoro (APL) ha contribuito a formare Job Broker particolarmente concentrati sulla domanda di lavoro, e dunque abili nello sviluppare forti connessioni con imprenditori locali e con una profonda conoscenza delle esigenze di chi assume.

La politica del pagamento a risultato, quindi, ha fatto sì che la figura del Job Broker debba includere i seguenti elementi:

- **Servizi informativi e di consulenza;**
- **Servizi di supporto e tutoraggio;**
- **Accompagnamento al lavoro;**
- **Attività di Job Brokerage;**
- **Collaborazione con i datori di lavoro.**

I percorsi formativi e le qualifiche esistenti per i Job Broker nei paesi partner risultano poco omogenei, in alcuni casi non esistenti o parcellizzati in una miriade di programmi molto diversi tra loro, specialmente per quanto riguarda l'elemento chiave del ruolo che il Job Broker deve svolgere. Da questo derivano due quesiti fondamentali. In primo luogo, le competenze sviluppate attraverso questi distinti programmi sono sufficienti per quello che è il nuovo e più complesso ruolo del Job Broker? Inoltre, c'è da chiedersi se i

programmi attualmente esistenti preparino il Job Broker a lavorare in maniera efficace anche negli altri paesi europei.

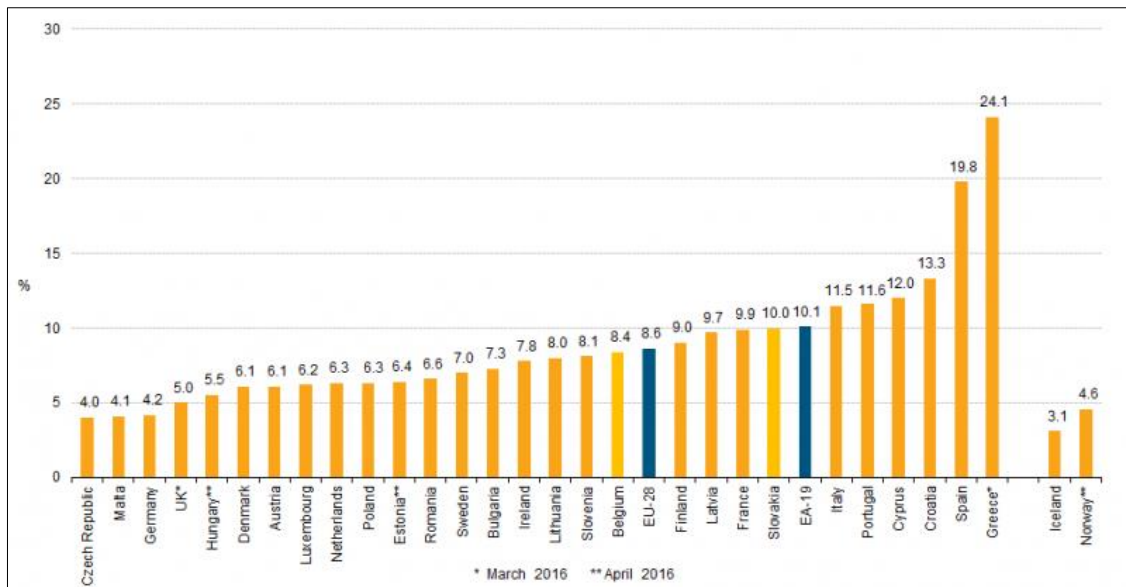
Il lavoro di ricerca svolto nei paesi partner ha permesso di identificare le seguenti **Competenze, Conoscenze e Abilità**, necessarie per un Job Broker che voglia essere efficace e competente:

<b>Empatia</b>	<b>Sicurezza</b>	<b>Impegno</b>
Motivazione e capacità di motivare gli utenti	Impegno	Gestione dei conti
Conoscenza del settore	Professionalità	Comunicazione
Conoscenza del mercato del lavoro	Esperienza nel supportare persone che fronteggiano barriere sociali, culturali o economiche	Essere in grado di riconoscere i propri punti di forza e i propri limiti
Adattabilità	Mediazione	Capacità di costruire relazioni
Empowerment	Pensiero positivo	Possedere una mente aperta
Capacità di lavorare in gruppo	Capacità di relazione	Conoscere i bisogni dei datori di lavoro
Capacità di ascolto	Assertività	Resilienza e capacità di iniziativa
Capacità organizzative	Tecniche di colloquio	Intelligenza emotiva
Etica del lavoro	Fiducia	Capacità di sviluppare relazioni interpersonali

È opinione comune di tutti i partner che ogni percorso formativo o qualifica sviluppati attraverso il progetto Job Broker debba quanto meno incorporare le su menzionate competenze, conoscenze e abilità.

Questa necessità di professionisti nelle attività di job brokerage riscontrata a livello europeo è anche legata a concreti dati economici nazionali. Il tasso di disoccupazione nell'UE, secondo dati Eurostat, si assesta attualmente sull' 8,6%. Per quanto riguarda i singoli paesi, nel Regno Unito è il tasso di disoccupazione è al 5%, in Germania al 4,2%, in Islanda al 3,1%, in Austria al 6,1%, in Italia all'11,5%, in Grecia al 24,1% e a Cipro al 12%.

Per quanto riguarda i dati sulla disoccupazione nell'Unione Europea, nello Spazio Economico Europeo e nei singoli paesi membri, si veda il grafico in basso:



**Tasso di disoccupazione registrati in UE/SEE, aggiornati a Maggio 2016 - Eurostat - 2016**

L'alto tasso di disoccupazione, l'impatto della globalizzazione sul mercato del lavoro e i sempre più specifici bisogni dei datori di lavoro sono fattori che determinano la necessità di Job Broker con alle spalle un solido percorso formativo, un network adeguato ed una solida esperienza, ed è proprio questo il fine che questo progetto si propone di raggiungere.

Il presente progetto è finanziato con il sostegno della Commissione europea.

L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.