

**Formazione** È in fase di definizione il calendario degli incontri Anasf. Ricco il panel dei temi

# Seminari 2008, tante le novità

*Si amplia l'offerta formativa. Oltre ai temi già trattati, nel 2007, in calendario nuovi approfondimenti. In queste ore i Comitati sceglieranno per ogni regione*

**F**orte del successo registrato nel 2007 nel campo della formazione (37 seminari organizzati, oltre 8 mila i soci in aula e feedback positivo in termini di apprezzamento dei temi trattati) nel 2008 Anasf ha avviato la programma-

zione, insieme con i comitati di tutta Italia, dell'attività formativa rivolta agli iscritti Anasf (due gli appuntamenti previsti in ogni regione nel corso dell'anno). Il calendario dei seminari, sempre aggiornato, è disponibile sul sito [www.anasf.it](http://www.anasf.it), nella sezione formazione.

Confermata la collaborazione con l'Area intermediazione finanziaria e assicurazioni della Sda Bocconi, con il master in gestione del risparmio presso la facoltà di economia dell'Università di Roma Tor Vergata e con la Fondazione Cuoa, i seminari di for-

mazione vedranno anche il contributo di consulenti dell'associazione e di esperti di società esterne con le quali Anasf ha avviato già da tempo una collaborazione.

Sponsor degli incontri JP Morgan Asset Management e, novità

di quest'anno, anche Anima Sgr e Black Rock.

Oltre a temi già consolidati e testati, all'offerta del 2008 si aggiungono nuovi argomenti. Si segnala in particolare, tra i temi già trattati e che verranno riproposti, il seminario a cura dell'avvocato Luca Frumento sulla direttiva Mifid, che tratteggerà le principali novità sul campo, anche grazie a confronti di contratti tipo in essere delle principali società mandanti.

**Ecco, di seguito, una traccia dei temi suggeriti per i seminari 2008**

## **Il valore della consulenza. Gli standard del servizio in funzione dei bisogni dei risparmiatori**

*Gaetano Megale, presidente Progetica*

### **Obiettivi**

Fornire spunti di riflessione e indicazioni metodologiche generali circa il valore del servizio come condizione necessaria per l'affermazione del ruolo del promotore finanziario.

### **Contenuti**

- Scenario evolutivo: mercato, normativa, operatori. Il servizio come scelta di posizionamento strategico e come evoluzione naturale del mercato.
- Gli standard qualitativi dei servizi di investimento e la centralità della promozione finanziaria.
- Le condizioni competitive del servizio: trasparenza, individualizzazione, consistenza scientifica, indipendenza del consiglio.
- Le «pezze» dei servizi di investimento: counseling, pianificazione finanziaria, ottimizzazione portafoglio, picking.
- Una visione unitaria del servizio di investimento: obiettivi e metodologia consulenziale.
- La stabilità economico-patrimoniale del risparmiatore: modelli di valutazione e determinazione dell'assetto finanziario coerente.
- Ciclo di vita del risparmiatore, life planning e priorità degli obiettivi: il supporto metodologico.
- La quantificazione delle risorse disponibili attuali e future.
- I vincoli soggettivi di orientamento al rischio: tolleranza alla volatilità e propensione al rischio.
- La protezione degli obiettivi di vita importanti mediante strategia risk free.
- La definizione della strategia di investimento dinamica (life-cycle) basata sul vincolo del tempo minimo di investimento e la stima delle evoluzioni delle risorse.
- Testo del piano in percentuale di completamento e la sua riformulazione efficace.
- Implementazione del portafoglio coerentemente alla strategia di investimento: alternative e scelte.
- Il monitoraggio nel continuo e la revisione del piano.
- I costi della «non consulenza» e la percezione del valore aggiunto distribuito da parte del risparmiatore.
- Simulazione del modello consulenziale di investimento.

## **Il futuro del promotore finanziario: l'articolazione dei servizi consulenziali e lo standard internazionale Iso 22222:2005**

*Gaetano Megale, presidente Progetica*

### **Obiettivi**

Il seminario è finalizzato a fornire spunti di riflessione e indicazioni pratiche metodologiche sul valore del servizio consulenziale come condizione necessaria per l'affermazione di ruolo del promotore finanziario.

### **Contenuti**

- Scenario attuale: normativa, mercato e opzioni strategico-commerciali.
- L'articolazione dei servizi consulenziali: investment services versus planning services.
- Scenario evolutivo della proposizione dei servizi consulenziali: analisi del mercato internazionale e valutazione dei servizi consulenziali maggiormente «promettenti».
- Il valore economico della consulenza per la collettività e il risparmiatore.
- I fattori critici di successo dell'offerta in Italia: il disegno di un posizionamento competitivo vincente.
- Il modello dell'offerta consulenziale: gli standard qualitativi dell'Iso 22222:2005 e gli strumenti.
- Far percepire al risparmiatore il valore della consulenza e la distintività professionale.
- Esemplificazione della metodologia consulenziale.

## **La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni**

*Sergio Sorgi, vicepresidente Progetica*

### **Obiettivi**

Il seminario è finalizzato a fornire spunti di riflessione e indicazioni pratiche sulle nuove abilità comunicative richieste dal ruolo del promotore finanziario.

### **Contenuti**

- Scenario storico: punti forti e punti deboli di una vendita basata sulla crisi della previdenza pubblica e il rendimento «fiscale».
- Il passaggio dal welfare globale a quello individuale: nuovi sistemi di previdenza e conseguenze economiche sul singolo.
- La percezione delle nuove responsabilità e il rapporto tecnico e psicologico tra decisioni da assumere e decisioni da evitare.
- I 13 fattori di impedimento all'assunzione di decisioni.
- I modelli di comunicazione flessibili coerenti con i diversi atteggiamenti.
- I fattori critici di successo nel supporto alle decisioni e il loro utilizzo all'interno di una trattativa di vendita previdenziale.
- Non solo comunicazione: rapporti e sinergie tra conoscenza, metodi, strumenti, capacità relazionali.

## **I mutui immobiliari, la determinazione dei rischi e dei costi come elementi qualificanti della consulenza**

*Egidio Vacchini, amministratore delegato Progetica*

### **Obiettivi**

Il seminario fornisce elementi di conoscenza di base sui più diffusi piani d'ammortamento utilizzati nei mutui immobiliari, sulle loro specificità e sulle possibilità di valutazione tecnica e opportunità commerciali offerte dall'analisi comportamentale mutui.

### **Contenuti**

- I principali piani d'ammortamento: note tecniche e loro particolarità:
  - piani d'ammortamento «francese», tasso variabile, rata costante e a rate crescenti/decrescenti;
  - specificità comportamentali e modalità di applicazione degli enti erogatori.
- Il modello di valutazione tradizionale, la misura del costo e la valutazione del rischio:
  - Taeg e Isc;
  - la valutazione «qualitativa» del rischio.
- Rischio e costo dei mutui mobiliari:
  - il rischio nelle sue tre dimensioni;
  - il rischio sistematico e il rischio specifico;
  - il costo nei differenti scenari di mercato.
- L'analisi comportamentale, per la misura del rischio e del costo:
  - gli scenari statistici di prova;
  - la misurazione del rischio;
  - la misurazione del costo;
  - indicatori di rischio, costo ed efficienza;
  - modello di stima dell'impatto del mutuo sul bilancio della famiglia.