

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

Complice il fitto calendario dei seminari Anasf, gli associati hanno ancora molte occasioni per approfondire i temi legati alla professione. Grande affluenza nelle aule di **Trento** e **Napoli** dove si è svolto il seminario sul futuro del promotore e l'articolazione dei servizi di consulenza. La platea di **Udine** e **Reggio Calabria** si è invece confrontata sulle nuove prospettive di servizio al cliente introdotte dalla Mifid, mentre a **Catania** si è discusso sull'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati.

Sono ancora molti gli appuntamenti in aula con Anasf, realizzati con la collaborazione di JP Morgan Asset Management, Anima sgr e Black Rock: il prossimo sarà il 22 maggio a **Pescara**, con il consulente e formatore aziendale della Fondazione Cuoa Giuliano Bonollo, per un incontro sui «Modelli di financial planning». Obiettivo fornire gli strumenti essenziali per gestire la relazione con il cliente, tenendo conto delle numerose variabili che ne condizionano le scelte di investimento. Bonollo introdurrà gli strumenti per acquisire la capacità di analisi dei bisogni di investimento, per abbinare una corretta allocazione del patrimonio, acquisire la capacità in chiave relazionale con il cliente e le specificità tecniche connesse alle scelte di investimento effettuate. Darà inoltre consigli importanti sulla preparazione al colloquio con il cliente, l'identificazione dei bisogni presenti e futuri, la valutazione della tolleranza al rischio e dell'orizzonte temporale nelle decisioni di investimento.

Sempre il 22 maggio, con la docenza di Gaetano Megale, presidente Progetica, a **Milano** si discuterà di «Il futuro del Promotore Finanziario: l'articolazione dei servizi consulenziali e lo standard internazionale Iso 22222-2005». Partendo da un excursus sull'attuale scenario normativo e del mercato e valutando le opzioni strategico-commerciali, si compareranno l'investment e il planning service, attraverso l'analisi del mercato internazionale e si farà il punto sull'evoluzione dei servizi consulenziali. Non mancherà l'analisi dei fattori critici di successo dell'offerta in Italia e lo studio di un posizionamento competitivo vincente, con riferimento anche al valore della consulenza e della professione. Per terminare, si darà spazio a una vera e propria esemplificazione della metodologia consulenziale.

Lo stesso seminario avrà luogo il giorno dopo a **Venezia**, il 13 e il 19 giugno rispettivamente a **Calenzano** in Toscana, e **Palermo**.

Ancora sotto la docenza di Megale, i soci della Sardegna riuniti a **Cagliari** il 29 maggio si confronteranno sul tema «Il valore della consulenza. Gli standard del servizio in funzione dei bisogni dei risparmiatori».

Promotori in aula fino a giugno

Si terranno ancora in 15 regioni i seminari organizzati da Anasf. Al centro degli incontri, il futuro della professione e il valore della consulenza

I seminari in calendario fino alla pausa estiva

REGIONE	DATA	SEDE	ARGOMENTO	DOCENTE
ABRUZZO	22 maggio 2008 dalle ore 9 alle ore 13	*Hotel Esplanade Piazza F. Maggi, 46 - 66122 Pescara	*Modelli di Financial Planning	G. Bonollo, Fondazione CUOA
LOMBARDIA	22 maggio 2008 dalle ore 14.30 alle ore 18.30	Enterprise Hotel Corso Sempione 81 20154 Milano	Il futuro del pf. Partecipazione dei servizi consulenziali	G. Megale, Progetica
LIGURIA	22 maggio 2008 dalle ore 9 alle ore 13	*Hotel Gio Jacz Via R. D'Andrè 19 - 06124 Perugia	*L'analisi in vigore della MIFID	L. Fiorentino
VENETO	22 maggio 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Russet Hotel Via Orsini 4 30173 San Giuliano (Ve)	Il futuro del pf. Partecipazione dei servizi consulenziali	G. Megale, Progetica
LAZIO	28 maggio 2008 dalle ore 14.30 alle ore 18.30	*Galleria Eventi - Museo del Mare Caixa del Mar 1 - 16126 Genova	Come gestire il cliente irrazionale	B. Alemanni, SDA Bocconi
SARDEGNA	29 maggio 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Caserta Hotel Via Darwin 204 09126 Cagliari	Il valore della consulenza	G. Megale, Progetica
PIEMONTE	29 maggio 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Starhotel Majestic Cao Vittorio Emanuele II, 54 10123 Torino	L'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati	Maria Debora Braga SDA Bocconi
LAZIO	12 giugno 2008 dalle ore 9 alle ore 18.30	Torre Ponsa Park Hotel Via di Torre Ponsa 84 - 00185 Roma	Come gestire il cliente irrazionale	B. Alemanni, SDA Bocconi
EMILIA ROMAGNA	12 giugno 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Hotel Centaurus Via Salicruti 6 40015 Bentivoglio Bologna	L'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati	Maria Debora Braga SDA Bocconi
TOSCANA	13 giugno 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Fidel Hotel Via D. Cella 9 - Calenzano	Il futuro del pf. Partecipazione dei servizi consulenziali	G. Megale, Progetica
SICILIA	19 giugno 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Hotel Villa Igna Salita Belmonte 43 90142 Palermo	Il futuro del pf. Partecipazione dei servizi consulenziali	G. Megale, Progetica
MARCHE	20 giugno 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Hotel Federico II Via Ancona 101 60035 Jesi (An)	Come gestire il cliente irrazionale	B. Alemanni, SDA Bocconi
PUGLIA	20 giugno 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Hotel Majestic Via Garibaldi 87B 70128 Bari	Modelli avanzati per la costruzione di un portafoglio	F. Fardella, A. Mignone, Roma Tre
BASILICATA	26 giugno 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Park Hotel Rocca, Admistrato Bosconeri 86100 Potenza	Offerta Nuova Fondi Pensione	Riccioli Pirelli SDA Bocconi
MOLISE	26 giugno 2008 dalle ore 9 alle ore 13	Hotel Dan Guglielmi Contrada San Vito 75b - 86100 Campobasso	Il valore della consulenza	G. Megale, Progetica

A **Genova**, **Roma** e **Ancona** si darà seguito al successo dell'incontro sulla finanza comportamentale con un seminario intitolato «Come gestire il cliente irrazionale» a cura di Barbara Alemanni, docente Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni, SDA Bocconi. Il seminario si propone di applicare i concetti base della finanza comportamentale per fornire alcune linee guida su come interagire con un investitore che tende a compiere scelte di portafoglio non perfettamente razionali attraverso un percorso che potrebbe fungere da falsariga per gestire la relazione con il proprio cliente in modo corretto e proficuo. Molti comportamenti apparentemente irrazionali derivano in realtà da una mancata comprensione di alcuni concetti della teoria finanziaria: durante il seminario si imparerà a riconoscere gli elementi di irrazionalità che caratterizzano il comportamento di ogni investitore e si passeranno in rassegna questi comportamenti, raggruppandoli in elementi di carattere cognitivo ed elementi di carattere emotivo. Si passerà poi al momento della scelta del miglior portafoglio: dopo aver costruito un quadro esaustivo del comportamento dell'investitore si cercherà di capire come formulare la proposta d'investimento tenendo conto, da un lato, degli elementi di carattere oggettivo, e dall'altro, degli

torio. Attraverso l'analisi dello scenario evolutivo del mercato e della normativa, sarà illustrato il servizio come scelta di posizionamento strategico e come evoluzione naturale del mercato. Si esaminerà la qualità dei servizi d'investimento, mettendo l'accento sulle condizioni competitive: trasparenza, individualizzazione, consistenza scienti-

fica e si concentrerà l'attenzione sulla valutazione della stabilità economico-patrimoniale del risparmiatore, per arrivare a tracciarne il life planning. Il seminario si soffermerà sull'implementazione del portafoglio coerentemente alla strategia d'investimento, analizzando le alternative e le scelte. Si parlerà anche del monitoraggio nel

continuo e della revisione del piano, dei costi della «non consulenza» e della percezione del valore aggiunto distributivo da parte del risparmiatore, terminando con la simulazione del modello consulenziale di investimento. I soci molisani potranno partecipare allo stesso seminario il 26 giugno a **Campobasso**.



I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

elementi di carattere psicologico (gli elementi di irrazionalità), analizzando alcuni esempi concreti. Saranno inoltre fornite preziose indicazioni da seguire a seguito dell'accettazione della proposta di investimento per migliorare la relazione commerciale, analizzando alcune idee su possibili modalità per gestire le richieste di modifica della politica di investimento formulate dall'investitore.

Continuano gli incontri su «L'entrata in vigore della Mifid: l'attività dei promotori finanziari e le novità sul campo». Questa volta in Umbria, a **Perugia**, il 23 maggio, l'avvocato Luca Frumento, consulente Anasf, oltre a tracciare una disamina dell'impatto sul mercato delle variazioni apportate dalla Mifid, con un taglio operativo descriverà in modo accurato tutte le novità per l'attività dei promotori finanziari, in particolare le nuove regole di condotta nella raccolta delle informazioni e in corso di rapporto con il cliente. Nel dettaglio, si tratterà il servizio di consulenza e si parlerà dei conflitti di interesse, in particolare dell'impatto della normativa in materia di incentivi. L'ultima sessione del seminario sarà dedicata agli approfondimenti e alle domande dei partecipanti sui temi trattati.

Il 20 giugno, presso l'hotel Majesty di **Bari**, i promotori pugliesi si confronteranno sui «Modelli avanzati per la costruzione di un portafoglio», sotto la guida di Franco Fiordelesi, professore associato di economia degli intermediari finanziari, Università Roma Tre, per discutere dell'asset allocation integrata e delle sue componenti e analizzare i modelli fondamentali di portafoglio, quali la Modern portfolio theory di Markowitz e il capital asset pricing model. Nella seconda parte del seminario saranno analizzati i modelli avanzati per la gestione del portafoglio (Arbitrage pricing theory) e le modalità di analisi delle preferenze dell'investitore.

Gli argomenti affrontati nello specifico saranno: le componenti del processo di asset allocation integrata, asset allocation strategica, asset allocation dinamica e asset allocation tattica, la Modern portfolio theory di Markowitz, il capital asset pricing model, il concetto di arbitraggio, l'Arbitrage Pricing Theory, le curve di indifferenza dell'investitore e il portafoglio ottimo.

A **Torino** e a **Bentivoglio**, in provincia di Bologna, Maria Debora Braga, docente Area intermediazione finanziaria e assicurazioni, Sda Bocconi, illustrerà «L'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati» e, con l'aiuto di riscontri empirici riferibili a diversi mercati, tratterà l'evoluzione degli strumenti di misurazione della rischiosità di un mercato partendo dallo strumento classico utilizzato



dalla moderna teoria di portafoglio (la volatilità) per giungere all'inquadramento di strumenti/parametri più recenti prodotti dal filone di studio del risk management. Il seminario si soffermerà su volatilità classica e sulla volatilità time varying, sulla massima perdita potenziale (VaR), con stima parametrica e sulla base di simulazioni storiche, sul Drawdown, e sul concetto di expected shortfall.

Infine, il 26 giugno in Basilicata, a **Potenza**, l'ultimo seminario prima della pausa estiva sarà tenuto da Raoul Pisani, docente Area intermediazione finanziaria e assicurazioni, Sda Bocconi e verterà sull'«Offerta di nuovi fondi pensione». In particolare si analizzeranno i cambiamenti che caratterizzano i nuovi fondi pensione rispetto ai precedenti e la possibilità di adesione dei lavoratori dipendenti a fondi aperti e Fip.

Da gennaio a oggi più di 1.600 iscritti hanno riempito le aule dei seminari. I coordinatori regionali hanno commentato positivamente l'esito dei seminari, sia per il gran numero di promotori che vi hanno aderito, sia per i temi affrontati, di grande interesse. L'attenzione, riferiscono, è stata sempre viva e i professionisti presenti si sono dimostrati curiosi, aperti al dibattito e all'approfondimento. Segnale, questo, che la categoria dei promotori ancora una volta dimostra di voler crescere anche nell'aggiornamento professionale.

I seminari, oltre a essere gratuiti

CONVEGNO A CATANIA IL 20 MAGGIO

È in calendario il prossimo 20 maggio alle ore 17.30 l'appuntamento che vedrà risparmiatori e operatori qualificati riuniti presso l'Auditorium G. De Carlo - Monastero dei Benedettini in Piazza Dante, 32 a Catania, per conoscere l'esito di un sondaggio sugli atteggiamenti e comportamenti dei siciliani nei confronti del risparmio. L'indagine è stata realizzata dagli studenti del corso di laurea in economia e commercio dell'Università di Catania, seguiti dal professore Benedetto Matarazzo, presidente del corso di laurea specialistica in finanza aziendale, e dal docente Damiano Rossello, ricercatore e professore incaricato di «Calcolo delle probabilità per la finanza» del corso di laurea specialistica in finanza aziendale, in collaborazione con il Distretto di Catania di Banca Sara, coordinato dal manager Paola Riccioli. Al tavolo dei relatori siederanno, oltre ai docenti sopracitati, anche Raimondo Marcialis, direttore generale di MC gestioni agr e il presidente Anasf, Elio Conti Nibali. Per partecipare, tel. 095/4035802, fax 095/7127584, mail: info.uniricerca@libero.it.



per i soci Anasf, costituiscono punteggi formativi per accedere all'esame della certificazione CFA™ e sono accreditati per il mantenimento annuale della certificazione stessa. Per prenotarsi e partecipare, in qualsiasi regione, è necessario inviare la richiesta all'indirizzo di posta elettronica formazione@anasf.it, con un anticipo di circa due settimane rispetto alla data di ogni incontro, al termine del quale sarà rilasciato un attestato di frequenza.

Il calendario aggiornato dei seminari è disponibile sul sito dell'Associazione www.anasf.it nella sezione «Formazione».