

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

Formazione Anasf 2008

Ripartiti a settembre gli appuntamenti con i seminari dell'Associazione. I nuovi temi e le date in calendario

Si sono conclusi in settimana i primi tre appuntamenti del calendario autunnale dei seminari formativi di Anasf, riservati ai soci, organizzati in collaborazione con JPMorgan asset management, Anima e BlackRock.

A Termoli, con Raoul Pisani, docente della Sda Bocconi, si è affrontata l'analisi dei titoli inflation-linked; a Perugia, Sergio Sorgi, di Progetica, ha tenuto l'aula con un intervento sulla previdenza comportamentale, mentre a Pescara, Egidio Vacchini, Progetica, ha affrontato il tema dei mutui.

Ottobre vedrà cinque tappe nella Penisola. Il prossimo appuntamento è a Torino, il 9 ottobre, con «Il passaggio generazionale e la pianificazione finanziaria: proposte di ottimizzazione della trasmissione della ricchezza familiare», a cura di Leo De Rosa, Studio Rdrba. Lo stesso giorno, a Bentivoglio (Bologna)

Gaetano Megale, Progetica, affronterà il tema della consulenza con il seminario «Il futuro del pf: l'articolazione dei servizi consulenziali e lo standard internazionale Iso 22222:2005». Sarà poi la volta di Genova il 16 ottobre, con «Il valore della consulenza. Gli standard del servizio in funzione dei bisogni dei risparmiatori», sempre con Megale, mentre il 17 ottobre,

a Napoli, Sorgi porterà il tema della previdenza e a Cagliari, lo stesso giorno, si parlerà con il docente Pisani di titoli inflation linked.

Per verificare data e luogo dei prossimi incontri, riservati ai soci Anasf e accreditati quattro ore ai fini Cifa, consultate il calendario a fianco o il sito dell'Associazione all'indirizzo www.anasf.it.

Iscriviti con un click

Da oggi iscriversi ai seminari formativi dell'Associazione è ancora più semplice!

Su www.anasf.it, nella sezione Seminari, i soci possono verificare il contenuto dei seminari in calendario e scegliere il tema di interesse, anche al di fuori della propria regione di provenienza, e registrarsi grazie a pochi, semplici click. Accanto al titolo, infatti, c'è un nuovo bottone per l'iscrizione on-line. Il socio non deve far altro che inserire la propria user name, password e compilare il form di registrazione: una e-mail, recapitata all'indirizzo di posta elettronica indicato al momento dell'iscrizione, confermerà l'avvenuta registrazione. Non perdetevi l'appuntamento con l'approfondimento dei temi più caldi per la professione, cliccate... e iscrivetevi!

Tasso fisso o variabile, in aula approfondimento sui mutui

di Sara Cappellaro

È Egidio Vacchini, socio fondatore e ad di Progetica, ad affrontare nelle aule di Anasf il tema: «I mutui immobiliari: la determinazione dei rischi e dei costi come elementi qualificanti della consulenza». Ieri a Pescara e in programma il prossimo 13 novembre a Vicenza, il seminario fornisce elementi di conoscenza sui piani d'ammortamento, sulle loro specificità e sulle possibilità di valutazione tecnica e commerciale.

Domanda. Che cos'è l'analisi comportamentale dei mutui?

Risposta. Un modello che tiene conto degli aspetti di opportunità e limiti del prodotto «mutuo», studiato per andare incontro alle reali esigenze del risparmiatore. Tradizionalmente i mutui sono sottoscritti sulla base di specifiche tecniche (Euribor, Taeg, Spread ecc.), mentre l'analisi comportamentale analizza il comportamento di un particolare prodotto all'interno di diversi scenari di mercato permettendo una valutazione comparata fra diversi tipi di mutuo anche in base alla propensione al rischio di chi ne fa richiesta.

D. Quali le aspettative e le esigenze dei risparmiatori che chiedono un mutuo?

R. Il risparmiatore medio oggi è preoccupato per il futuro e cerca strumenti sicuri. Ma vuole avere la possibilità di scegliere consapevolmente, valutando opportunità e limiti dei prodotti che offre il mercato. Con l'analisi comportamentale dei mutui è possibile maturare insieme al cliente la scelta migliore, che ne soddisfi le esigenze immediate, ma anche nel lungo periodo.

D. Su che cosa centra il suo intervento, rivolto a una platea di pf?

R. Il mutuo è un prodotto finanziario e interessa anche il pf che deve saper allargare il proprio spettro d'azione anche alla previdenza e ai crediti/debiti del cliente. Non a caso Anasf ha scelto di sedere al tavolo di lavoro sulla Uni/Iso 22222:2005, la norma che fornisce i requisiti relativi ai metodi di realizzazione e di valutazione delle competenze, chiedendo al pianificatore finanziario di dimostrare continuità nella sua preparazione e nella sua formazione. Tutto questo nell'ottica di un'offerta il cui livello di qualità non potrà che crescere.

A Roma, focus sul rapporto tra promotore e mandante

Si terrà a Roma, il prossimo 2 ottobre, l'appuntamento con il corso di otto ore tenuto da Luca Frumento, consulente legale dell'Associazione, su «Il promotore finanziario nel rapporto con l'intermediario». L'incontro si svolgerà presso il Crowne Plaza Rome St Peter's, in via Aurelia Antica 415, dalle ore 9 alle ore 18.

Il corso, attraverso l'analisi delle varie componenti del rapporto tra pf e società mandanti, si pone l'obiettivo di offrire un quadro di indicazioni pratiche sulle situazioni più frequenti che derivano dall'operatività quotidiana. L'iniziativa è accreditata per il mantenimento della certificazione Cifa™ per un totale di otto ore. Per l'iscrizione dei soci è previsto un contributo alle spese.

Maggiori dettagli e la scheda di iscrizione su www.anasf.it, sezione Formazione. Per qualsiasi ulteriore informazione è possibile contattare la segreteria Anasf allo 02.67382939.

I PROSSIMI SEMINARI

La Previdenza comportamentale: Impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni

Docente: Sergio Sorgi, Progetica
17/10/2008 ore 9.00-13.00 CAMPANIA Ramada Hotel, Via G. Ferraris 40 - Napoli
13/11/2008 ore 14.00-18.00 LAZIO Grand Hotel Palazzo Carpegna, Via Aurelia 481 - Roma
14/11/2008 ore 9.00-13.00 CALABRIA 501 Hotel, Viale Bucciarelli - Vibo Valentia

I mutui immobiliari: la determinazione dei rischi e dei costi come elementi qualificanti della consulenza

Docente: Egidio Vacchini, Progetica
13/11/2008 ore 9.00-13.00 VENETO Alfa Fiera Hotel, Via dell'Oreficeria 50 - Vicenza

Il passaggio generazionale e la pianificazione finanziaria: proposte di ottimizzazione della trasmissione della ricchezza familiare

Docente: Leo De Rosa, Studio Russo De Rosa Bolletta & Associati
9/10/2008 ore 9.00-13.00 PIEMONTE Starhotel Majestic, Corso Vittorio Emanuele II 54 - Torino

Il futuro del pf: l'articolazione dei servizi consulenziali e lo standard internazionale ISO 22222: 2005

Docente: Gaetano Megale, Progetica
9/10/2008 ore 9.00-13.00 EMILIA ROMAGNA Hotel Centergross, Via Saliceto 8 - Bentivoglio (Bo)
21/11/2008 ore 9.00-13.00 BASILICATA Palace Hotel, Piazza Michele Bianco 1 - Matera
5/12/2008 ore 9.00-13.00 MARCHE Hotel Federico II, Via Ancona 100 - Jesi (An)

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

Docente: Gaetano Megale, Progetica
16/10/2008 ore 14.30-18.30 LIGURIA Galata Eventi Museo del Mare, Calata dei Mari 1 - Genova

Investire in titoli inflation-linked

Docente: Raoul Pisani, SDA Bocconi
17/10/2008 ore 9.00-13.00 SARDEGNA Caesar's Hotel, Via Darwin 2/4 - Cagliari
07/11/2008 ore 9.00-13.00 SICILIA Sheraton Catania, Via Antonello da Messina 45 - Catania

L'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati

Docente: Maria Debora Braga, SDA Bocconi
5/11/2008 ore 14.00-18.00 LOMBARDIA AtaHotel Executive, Via Don L. Sturzo 45 - Milano
4/12/2008 ore 9.00-13.00 FRIULI VENEZIA GIULIA NH Jolly Hotel Trieste, Corso Cavour 7 - Trieste

La regolamentazione della relazione tra promotore finanziario e intermediario

Docente: Luca Frumento, consulente legale ANASF
27/11/2008 ore 9.00-13.00 TOSCANA First Hotel, Via D. Ciolli 5 - Calenzano (Fi)

Finanza comportamentale 2: come gestire il cliente irrazionale

Docente: Barbara Alemanni, SDA Bocconi
28/11/2008 ore 9.00-13.00 PUGLIA Hotel Majesty, Via Gentile 97/B - Bari

Analisi fondamentale e strategie di investimento

Docente: Giuliano Bonollo, Fondazione CUOA
12/12/2008 ore 9.00-13.00 TRENTINO ALTO ADIGE CCIAA Sala del 3° piano, Via Alto Adige 60 - Bolzano