

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

Formazione, un anno in aula

Dalla Mifid alla crisi dei mercati, per affrontare al meglio i cambiamenti: questi alcuni dei temi più apprezzati nel 2008. In fase di definizione l'agenda del 2009

Si chiude con oltre 7 mila presenze il bilancio della partecipazione dei soci Anasf agli incontri di formazione organizzati nel 2008 dall'Associazione in collaborazione con Anima, BlackRock e JP Morgan A.M. È in via di definizione il calendario degli appuntamenti formativi per il 2009. Dopo i riscontri positivi registrati nell'anno concluso, verranno riproposti temi di attualità per la professione e per l'attività. In particolare, saranno due gli incontri che l'Associazione

propone a cura dell'avvocato Luca Frumento: «Il contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo attivo del promotore finanziario» e «La fidelizzazione del

promotore finanziario tra impegni contrattuali e libertà di iniziativa». Il primo, prendendo spunto dalle vicende legate alla crisi dei mercati finanziari, presenta un'analisi del contenzioso giudiziario sul risparmio, considerando i punti di vista che interessano in particolare il promotore finanziario in questo ambito: in quanto «attore»; in quanto «convenuto»; in quanto «consulente». La proposta ha un taglio strettamente operativo, con l'intento di dare ai partecipanti indicazioni e suggerimenti pratici. Il secondo analizza le varie componenti del rapporto tra promotore finanziario e società mandanti, allo scopo di offrire un quadro di indicazioni pratiche sulle situazioni più frequenti che derivano



Il tavolo dei relatori a Roma all'incontro su Lehman



dall'operatività quotidiana. L'analisi dal punto di vista legale è finalizzata alla presentazione di casi

concreti ha lo scopo di rendere consapevole il promotore finanziario dei propri diritti e doveri nei confronti della mandante, favorendo la formazione di professionisti più responsabili.

Tra i corsi suggeriti, anche quello a cura di Sergio Sorgi, Progetica, su «La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni». Obiettivo dell'incontro di Sorgi fornire spunti partendo dai più moderni studi internazionali sui fattori di impedimento alle decisioni tipici delle scelte di investimento previdenziali e concentrarsi su percorsi di comunicazione che possano rimuovere gli ostacoli e facilitare la presa di decisione, per disegnare e proporre le basi per una nuova

comunicazione di investimento previdenziale più efficace ed esauriente, con indicazioni pratiche sulle abilità

comunicative richieste dal ruolo del promotore

finanziario.

Non mancheranno nell'offerta corsi di approfondimento sui temi della consulenza e dell'evoluzione della professione, come anche su prodotti innovativi del mercato, dagli Etf ai certificate, corso questo che sarà tenuto da Maria

Debora Braga, docente Sda Bocconi, che porterà nelle aule Anasf anche

il seminario su «L'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati» (leggasi intervista in pagina). Numerosi altri temi verranno proposti, con la docenza di Sda Bocconi, Progetica, Cuaa e Tor Vergata, oltre che dell'avvocato Luca Frumento.

Il calendario completo dei seminari in programmazione sarà disponibile in gennaio su www.anasf.it. Ricordiamo che ogni incontro costituisce punteggio formativo per accedere all'esame della certificazione CFA™ ed è accreditato per il mantenimento annuale della certificazione stessa.