

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

Seminari, calendario al via

A febbraio ripartono gli appuntamenti formativi riservati ai soci Anasf
Tutela del cliente e prospettive di evoluzione del ruolo del pf alcuni dei temi

Formazione avanti tutta: con più di 7 mila soci agli incontri di aggiornamento professionale 2008 erogati da Anasf, il 2009 si prospetta ricco di novità. È grazie alla collaborazione di docenti universitari ed esperti consulenti che Anasf può riservare ai propri iscritti un servizio di qualità: dal contributo di Sda Bocconi, alla Fondazione Cuoa, a Tor Vergata, Progetica e al consulente legale dell'Associazione, avvocato Luca Frumento. Si conferma anche per quest'anno la consolidata partnership con JPMorgan Asset Management e la collaborazione avviata nel 2008 con Anima Sgr e BlackRock.

Il calendario 2009 è ancora in via di definizione e sarà presto disponibile su www.anasf.it. In programma, oltre ai nuovi temi, non mancheranno i seminari più apprezzati dai soci nel 2008. Sarà dato ampio spazio ad esempio all'approfondimento degli aspetti sociali e psicologici nella relazione con il cliente, sia per le scelte di investimento che per quelle pensionistiche.

«Dobbiamo imparare da zero come pianificare i nostri prossimi trent'anni di vita e i promotori finanziari hanno gli strumenti per farlo», commenta **Sergio Sorgi**, vice presidente di Progetica e do-

cente del seminario «La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni», proposto da Anasf anche per il 2009. «Il pf può aiutare il risparmiatore a leggere dietro i tecnicismi e a pensare in prospettiva», conclude il docente.

Sulla preparazione professionale e sulla qualità del servizio offerto dai pf non ha dubbi **Maria Debora Braga**, docente senior dell'Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni della SDA Bocconi, che con «L'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati» ha riempito le aule di tutta Italia, fornendo ai soci gli strumenti per poter leggere e comunicare al cliente il rischio di mercato. «Ho avvertito da parte dei promotori finanziari la voglia di affiancare alle doti relazionali, che da sempre hanno un particolare rilievo nel loro lavoro, contenuti scientifici robusti», commenta Braga, «e soprattutto ho riscontrato e apprezzato un grande entusiasmo all'idea di un'azione di education finanziaria su se

Anasf, fondi per la ricerca

Si è svolto il 20 dicembre a Prato, presso il Teatro Politeama, "Un natale da fiaba", il gran gala di beneficenza organizzato dall'Associazione Italiana Fibrosi Cistica della Toscana, per raccogliere i fondi necessari al finanziamento della ricerca contro questa malattia genetica ereditaria che, solo in Italia, colpisce in media quasi 200 neonati all'anno. Anche grazie al contributo di Anasf, in occasione dell'evento, a cui hanno partecipato più di 500 persone tra industriali e professionisti, fra cui anche Matteo Marzotta, vicepresidente della Fondazione per la ricerca sulla fibrosi cistica, sono stati raccolti ben 75 mila euro. La donazione ha consentito alla Lega Italiana Fibrosi Cistica Onlus di sostenere due progetti di ricerca, selezionati e approvati scientificamente dalla Fondazione Fibrosi Cistica di Verona: uno presso il laboratorio del Centro di Fibrosi Cistica dell'Ospedale Meyer di Firenze e l'altro presso il Centro di Fibrosi Cistica dell'Ospedale Gussini di Genova. Per maggiori informazioni e donazioni, visitate il sito www.toscanafcf.it, oppure inviate una e-mail a segreteria.toscanafcf@meyer.it

stessi che può poi gradualmente trasformarsi, in modi dovuti, in education finanziaria per i clienti». Sono diverse le città che hanno già ospitato nel 2008 il seminario «Il contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo attivo del promotore finanziario: perdite di portafoglio,

responsabilità, azioni risarcitorie», a cura di **Luca Frumento**, consulente legale dell'Associazione. «In questo tipo di contenzioso caratterizzato da un intenso tecnicismo», commenta Frumento a proposito della parte della giornata dedicata alla centralità del pf

nel rapporto con il cliente, «non è raro che il giudice scelga di avvalersi delle competenze specifiche del promotore finanziario, chiamato ad intervenire in veste di consulente tecnico d'ufficio (CTU)». Frumento sarà in aula anche con il seminario «La fidelizzazione del promotore finanziario tra impegni contrattuali e libertà d'iniziativa».

Sono molte ancora le novità in programma per il 2009: spazio allo studio dell'approccio consulenziale nella gestione dei rischi, alle prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario, alla finanza comportamentale. Non mancherà la possibilità di approfondire argomenti più tecnici, come nel corso dell'incontro dedicato al confronto tra ETF e certificate e in altri a carattere fiscale.

Tutte le novità saranno presto disponibili su www.anasf.it, dove alla voce «Formazione» sarà pubblicato il nuovo calendario. Sarà inoltre possibile, come sempre, iscriversi on line ai seminari in pochi semplici click.