

Formazione L'Associazione amplia l'offerta del nuovo anno con ulteriori temi di approfondimento riservati agli iscritti

Seminari 2009, le nuove proposte

Ancora più ricco il panel degli argomenti che saranno affrontati durante gli incontri formativi organizzati dall'Anasf e certificati da Efpa. A febbraio sarà disponibile il nuovo calendario

Se il 2008 è stato l'anno che ha segnato un decisivo incremento della programmazione dei seminari Anasf, dai 34 incontri del 2007 ai 51 del calendario appena concluso, il 2009 si prospetta ricco di novità per i soci che sempre più numerosi riempiono le aule

di tutta Italia.

In queste ore i Comitati regionali dell'Associazione stanno scegliendo fra l'ampia offerta formativa proposta quest'anno da Anasf, grazie alla consolidata collaborazione con le università italiane di Roma Tor Vergata e Sda Bocconi, con Progetica e con la Fondazione Cuca.

Confermata la presenza in aula dell'avvocato Luca Frumento, consulente legale Anasf, che interverrà con un nuovo approfondimento sulla prassi applicativa della Mifid e riproporrà il seguitissimo seminario sul contenzioso giudiziario sul risparmio. In calendario dunque non mancheranno i temi più apprezzati dai

soci nel 2008: dalla previdenza comportamentale all'evoluzione delle misure di rischio per l'analisi dei mercati, fino al rapporto che lega promotore finanziario e intermediario. Rinnovata anche la partnership con JP-Morgan asset management, Anima sgr e BlackRock.

Le proposte del calendario 2009

La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consenziali alle decisioni

Sergio Sorpi, vicepresidente Progetica

Obiettivo

Il seminario prende spunto dai più moderni studi internazionali sui fattori di impedimento alle decisioni, tipici delle scelte di investimento previdenziali, e si concentra sui percorsi di comunicazione che possano rimuovere gli ostacoli e facilitare la presa di decisione. Si vogliono delineare e proporre le best per una nuova comunicazione di investimento previdenziale più efficace ed esauriente, fornendo tracce per una riflessione e indicazioni pratiche sulle abilità comunicative richieste al 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 responsabilità e il rapporto tecnico e psicologico tra decisioni da assumere e decisioni da evitare
- I 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 conoscenze, metodi, strumenti, capacità relazionali

La consulenza sulle esigenze di finanziamento: le opportunità offerte dalla normativa Uni Iso 22222

Egidio Vacchini, amministratore delegato Progetica

Obiettivo

Individuando nel promotore finanziario la figura più adeguata alla pianificazione integrata delle esigenze e delle risorse del risparmiatore, il seminario si propone di fornire degli elementi di riflessione in merito alla programmazione delle necessità di finanziamento e alla loro integrazione con le altre esigenze rilevanti, integrandole all'interno del piano finanziario economico personale.

Contenuti

I contenuti sono sviluppati mediante la presentazione di modelli innovativi di valutazione e classificazione del consumatore e delle soluzioni, con esempi della loro applicazione all'interno del percorso consulenziale previsto dalla norma Uni Iso 22222 evidenziando le differenze con i comportamenti consuetudinari.

- Il ciclo di vita del consumatore e il ciclo di vita delle sue esigenze di finanziamento
- Modelli di interpretazione delle soluzioni d'indebitamento
- Modelli di valutazione della stabilità finanziaria del consumatore
- La norma di qualità della consulenza Uni Iso 22222-2008: considerazioni generali sulla gestione delle esigenze di finanziamento
- Le fasi della consulenza a norma Uni Iso 22222-2008: esempi d'applicazione e considerazioni
- Opportunità professionali e vantaggi ottenibili con la gestione delle esigenze di finanziamento

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

M. Debora Braga, docente Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni, Sda Bocconi

Obiettivo

Con l'aiuto di ricostruzioni empiriche riferibili a diversi mercati, il seminario si propone di tracciare una 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.

Contenuti

- Dalla volatilità classica alla volatilità time varying
- La massima perdita potenziale (VaR) con stima parametrica e sulla base di simulazioni storiche
- Il Drawdown
- Il concetto di expected shortfall

Il contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo attivo del promotore finanziario: perdite di portafoglio, responsabilità, azioni risarcitorie

Luca Frumento, avvocato, consulente Anasf

Obiettivo

Prendendo spunto dalle vicende legate alla crisi dei mercati finanziari, si propone uno specifico seminario che presenta un'analisi del contenzioso giudiziario sul risparmio. Verranno considerati 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.

Contenuti

- Crisi dei mercati e peculiarità del nuovo contenzioso investitore/intermediario
- Il ruolo «attivo» del promotore finanziario a fianco del cliente
- Gli strumenti: la causa civile, la class action, la denuncia ai Regolatori, conciliazione e arbitrato Consob ecc.
- Le parti: emittenti e collocatori, le agenzie di rating, i consorzi di banche ecc.
- Gli argomenti: aspetti formali, la valutazione di adeguatezza/appropriata nel collocamento, il ruolo della consulenza resa dal promotore finanziario
- Il promotore finanziario Ctu e Ctp

La fidelizzazione del promotore finanziario tra impegni contrattuali e libertà di iniziativa

Luca Frumento, avvocato, consulente Anasf

Obiettivo

Il seminario ha l'obiettivo di analizzare le varie componenti del rapporto tra pf e società mandante, per offrire un quadro di indicazioni pratiche sulle situazioni più frequenti che derivano dall'operatività quotidiana. L'analisi dal punto di vista legale, affiancata alla presentazione di casi concreti, ha lo scopo di rendere consapevole il pf dei propri diritti e doveri nei confronti della mandante, favorendo la formazione di professionisti più responsabili.

Contenuti

- Il contratto di agenzia del pf: particolarità e prerogative
- La libertà di iniziativa: il limite delle concorrenza sleale e delle patruzioni contrattuali
- La vexata quaestio della titolarità del portafoglio
- La fidelizzazione «deterrense»: il patto di non concorrenza: disciplina, requisiti di validità e tipologia di patti (cosiddetti patti hard e soft)
- La giurisprudenza sul patto di non concorrenza
- La fidelizzazione «incentivante»: il patto di stabilità: disciplina, requisiti di validità e tipologia di patti (la sottospesie del patto di maggior provvisorio)
- La giurisprudenza sul patto di stabilità
- L'inserimento delle clausole di fidelizzazione nelle lettere di intenti: tipologia, casi pratici
- Le regole da rispettare nella sottoposizione della lettera di intenti.

Finanza comportamentale e fondi pensione

Raoul Pisani, docente Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni, Sda Bocconi

Obiettivo

Fornire un breve quadro di riferimento sulle sottoscrizioni dei fondi pensione e verificare i principali motivi della scarsa adesione alla luce dei principi di finanza comportamentale, arrivando, infine, all'individuazione delle possibili soluzioni al problema, con particolare attenzione ai criteri di segmentazione della domanda e agli effetti che la sottoscrizione degli strumenti di risparmio previdenziale può presentare sulla pianificazione degli investimenti finanziari.

Contenuti

- I risultati del collocamento dei fondi pensione
- Le motivazioni che spiegano o ostacolano la sottoscrizione
- Gli spunti di segmentazione del mercato
- La traduzione degli spunti di segmentazione nel rapporto di clientela
- Quali effetti sulla pianificazione previdenziale

Prospettive di cambiamenti del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza

Gaetano Megale, presidente Progetica

Obiettivo

Lo «spirito del tempo» suggerisce di ridefinire il ruolo professionale del promotore finanziario, accelerando la sua evoluzione verso modelli consenziali fondati sul servizio. La Uni Iso 22222, normativa internazionale di qualità del «pianificatore finanziario economico patrimoniale personale» adottata dall'Italia nel maggio del 2008, offre indicazioni comportamentali per un ruolo che è destinato a essere vantaggioso per il promotore finanziario, il risparmiatore, l'industria e l'intera collettività nazionale. Il seminario si propone anche di analizzare e confrontare contesti di comunicazione generale con il cliente per identificare, attraverso esempi concreti, i requisiti di qualità e i fattori di cambiamento decisivi della capacità di ruolo consulenziale per ciascuna fase del personal financial planning.

Contenuti

- La norma Uni Iso 22222-2008 della qualità della consulenza: la radice sociale del ruolo del promotore finanziario. I perché della norma
- Tra mito e razionalità: le attese del cliente verso il servizio consulenziale
- Gli antecedenti della fiducia e del rapporto a lungo termine con il cliente
- Alternative di ruolo, implicazioni deontologiche e di responsabilità
- «Chi lo dice? La consulenza senza costi»
- L'efficienza, l'efficacia e la coerenza delle soluzioni: dimensioni verticali e orizzontali della consulenza
- Mantenimento e violazione della pianificazione: metodo di ruolo
- Il rendimento atteso della consulenza e i modelli di remunerazione
- Gli indicatori di successo

L'investimento: una rivisitazione metodologica del servizio consulenziale

Gaetano Megale, presidente Progetica

Obiettivo

Identificare i requisiti di qualità della consulenza d'investimento nell'elaborazione e proposizione per ciascuna fase del personal financial planning. La normativa internazionale del «pianificatore finanziario economico patrimoniale personale» indica, infatti, che la proposizione della consulenza in una modalità comprensibile costituisce uno dei requisiti più importanti per la valutazione della sua qualità. Viene proposta un'elaborazione di un piano di investimento che integri tutti i suoi elementi: life planning, risorse economiche e finanziarie, dimensione soggettiva e oggettiva del rischio, orientamenti valoriali, mercati e strumenti. Insisti solo un piano realmente integrato consente di offrire al cliente la possibilità di assumere decisioni consapevoli e supporti consistenti per migliorare il futuro proprio e della sua famiglia.

Contenuti

- La norma Uni Iso 22222-2008 della qualità della consulenza: il concetto di investimento coerente con il modello di pianificazione finanziaria economico patrimoniale personale e aree di attività, l'indagine e i bisogni di investimento
- Il Fase: «Definire la relazione professionale»
- Il Fase: «Acquisire le informazioni dal consumatore e definire obiettivi e aspettative»
- Il Fase: «Analizzare e valutare lo status finanziario del consumatore»
- Il Fase: «Sviluppare e presentare il piano finanziario»
- Il Fase: «Implementare il piano finanziario»
- Il Fase: «Monitorare il piano finanziario e la relazione professionale»
- Le fonti di generazione della ricchezza del cliente: la contribuzione determinante della consulenza

Etf versus certificate: il caso degli short

Maria Debora Braga, docente Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni, Sda Bocconi

Obiettivo

Il seminario intende fornire un inquadramento generale degli Etf e degli investment certificate.

Contenuti

La struttura dell'incontro permette di avvicinare alla comprensione dei meccanismi sottostanti a strumenti finanziari che incorporano una strategia short (ribassista) e mostrano il comportamento nelle fasi di crisi dei mercati.

Nuove forme di polizza vita: le variabili annuities

Raoul Pisani, docente Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni, Sda Bocconi

Obiettivo

Illustrare le modalità in cui si articola l'offerta di nuovi prodotti vita del tipo unit-linked con garanzie di rendimento. Si tratta di contratti che nei prossimi anni si prevede avranno un ruolo centrale nell'offerta assicurativa vita da parte di tutte le compagnie di assicurazione, particolarmente da parte di quelle che distribuiscono prodotti tramite canali bancari. Tali contratti prevedono l'emissione di una unit con garanzie finanziarie di varia natura (per esempio, il conseguimento di un montante minimo, il conseguimento di una rendita minima o di una copertura minima in caso di morte). Il seminario intende confrontare tali contratti con le altre polizze vita attualmente esistenti.

Contenuti

- Specificità delle variabili annuities
- Le garanzie finanziarie che possono essere attivate
- Confronto con altre tipologie di polizze vita del tipo rivalutabile e index
- La creazione di prodotti misti: variabili annuities e prodotti di ramo I e V
- Il ruolo delle variabili annuities nell'ambito del portafoglio assicurativo-finanziario del cliente.

Strumenti per la tutela del passaggio generazionale di patrimonio aziendale: aspetti finanziari, giuridici e fiscali

Francesco M. Renne, docente Fondazione Cuoa

Obiettivo

Presentare gli strumenti disponibili per la tutela del passaggio generazionale di un patrimonio aziendale, valutando gli aspetti operativi, giuridici e fiscali e le possibilità concrete di utilizzo in base alle attuali regole e norme.

Contenuti

- Il passaggio generazionale di patrimonio aziendale
- Le regole generali successorie in cui inquadrare il tema del passaggio generazionale
- Gli strumenti per la tutela del patrimonio
- Il trust nel contesto attuale: inquadramento e opportunità
- Profili giuridici e fiscali del trust
- Approfondimenti operativi, giuridici e fiscali in merito agli altri strumenti disponibili: fondo patrimoniale, polizze assicurative, fiduciarie

Mifid: la prassi applicativa

Luca Prumetto, avvocato, consulente Anasf

Obiettivo

Offrire una disamina dell'impatto sul mercato delle variazioni apportate dalla MiFid attraverso un taglio operativo, con la finalità di descrivere in modo accurato tutte le novità che la normativa ha comportato per l'attività dei promotori finanziari.

Contenuti

- Cenni sulla normativa comunitaria (MiFid I e MiFid 2)
- Cenni sulla normativa di recepimento (d.lgs. 167/2007 e Reg. Consob 19190/07)
- L'autoregolamentazione: il cosiddetto Livello 3 e il procedimento di validazione Consob
- I primi esiti della validazione: il ruolo dell'Anasf e delle altre associazioni
- La redazione dei contratti post MiFid da parte intermediari: collocamento e consulenza
- Esame di contratto quadro «tipo» e comparazione tra contratti dei tratti peculiari dei maggiori intermediari
- L'«algoritmo» della adeguatezza/appropriatezza
- Le prime applicazioni pratiche: la casistica Consob
- La giurisprudenza ordinaria

Le regole di condotta come strumento di «risk management» nell'offerta assicurativa alle famiglie

Piermarco Filippuzzi, docente Fondazione Cuoa

Obiettivo

Il seminario propone una riflessione, partendo dalle regole di comportamento, su come riuscire a rendere il rapporto con il cliente-famiglia il più stabile possibile mediante:

- un'analisi approfondita delle sue necessità assicurative
- una verifica della «adeguatezza commerciale» dell'offerta assicurativa
- una verifica degli obblighi derivanti dal regolamento Isvap

Contenuti

- Gli obblighi di informazione e la trasparenza contrattuale nell'offerta dei prodotti assicurativi alla luce delle recenti disposizioni normative
- Adempimenti informativi e regole generali di comportamento per la protezione dell'assicurato
- Adeguatezza delle offerte
- Lo strumento «Questionario dell'adeguatezza»
- Come sfruttare le informazioni raccolte nei questionari, resi obbligatori dal Regolamento, per una adeguata attività di «risk management»
- Strutturare l'offerta assicurativa sulla base dei risultati scaturiti dalla suddetta attività di «risk management»

L'investimento immobiliare in crisi? Elementi di valutazione del rendimento, del rischio e degli scenari di mercato del real estate

Gabriele Sampagnaro, facoltà Economia Intermediari Finanziari, Università Napoli Parthenope;
Gianluca Mattaroeci, facoltà Economia Intermediari Finanziari, Università Roma Tor Vergata;
Claudio Giannotti, facoltà Economia Intermediari Finanziari, Lum, Casamassima (Bari)

Obiettivo

La crisi di fiducia dei mercati finanziari originata dall'eccesso di ricorso alla cartolarizzazione immobiliare e dall'errata valutazione dei titoli da essi derivanti (con riferimento particolare a quelli cosiddetti subprime) suggerisce di riconsiderare il ruolo dell'immobile e del canale di investimento immobiliare nell'ambito delle gestioni multi-asset diversificate. Questo ripensamento deve necessariamente trarre origine da una valutazione delle peculiarità che contraddistinguono tale mercato rispetto a quelli delle altre asset class per poi proseguire con un'analisi riguardante la gamma dei veicoli di investimento da cui è scaturita la crisi, le ragioni della crisi, i possibili scenari del mercato immobiliare domestico.

Contenuti

- Il seminario esamina l'investimento immobiliare con riferimento alla crisi in atto. I contenuti ruotano attorno a quattro elementi principali: 1) le caratteristiche dell'investimento immobiliare in termini di rendimento-rischio; 2) il confronto con le asset class tradizionali; 3) la trasparenza nel mercato immobiliare; 4) l'effetto in portafoglio derivante dall'introduzione di una quota di real estate
- L'investimento immobiliare in Italia e in Usa: uno sguardo di sintesi
- I veicoli di investimento: il mercato immobiliare diretto e indiretto
- Il rendimento immobiliare: metodologie di valutazione
- Il rischio immobiliare
- La reattività del settore alle crisi economiche sistemiche
- L'offerta di indici benchmark per il mercato immobiliare: un confronto internazionale
- L'informazione immobiliare nel mercato italiano
- Il ruolo del real estate nella diversificazione di portafoglio

Investimenti all'estero: monitoraggio fiscale, segreto bancario e controlli tributari

Francesco M. Renne, docente Fondazione Cuoa

Obiettivo

Inquadrare l'impatto delle regole fiscali nelle scelte di investimento e di gestione del patrimonio e presentare le regole e le possibili opportunità derivanti da un utilizzo corretto e mirato della leva fiscale.

Contenuti

- Internazionalizzazione e fiscalità: il quadro delle regole e i rischi bancari
- La residenza fiscale
- La tassazione del risparmio transfrontaliero
- Gli investimenti all'estero
- Le imprese tra «motivazioni economiche» e «motivazioni fiscali»
- La stabile organizzazione
- Le norme antielusione e la normativa sulle Cfc (controlled foreign companies)
- Trust, fiduciarie e società estere: cenni

Soluzioni finanziarie per una popolazione che invecchia

Maria Grazia Starita, facoltà Economia Intermediari Finanziari, Università di Napoli Parthenope;
Massimo Caratelli, facoltà Economia degli Intermediari Finanziari, Università Roma Tre

Obiettivo

Approfondire le diverse modalità di copertura dei bisogni che caratterizzano la clientela con età più avanzata, ricercandole in primo luogo nel campo previdenziale ma anche nel contesto assicurativo e finanziario.

Contenuti

- L'invecchiamento enfatizza la necessità di mettere da parte risorse per far fronte a una serie di bisogni «nuovi» o latenti legati a specifici rischi, quali: la longevità, l'inflazione, la necessità di cure mediche, la protezione del patrimonio ecc. In un contesto generalizzato di contenimento delle prestazioni previdenziali e assistenziali e di riduzione dei flussi di risparmio è necessario trovare nuove modalità di copertura. Tra esse un posto di primaria importanza spetta alle rendite, nella veste più nuova delle rendite legate al tenore di vita o delle rendite collegate ai mercati finanziari, ma anche alle polizze che coprono dal rischio di non autosufficienza (Long term care), ai prestiti vitalizi ipotecari (reverse mortgage) e agli stessi piani pensionistici
- Lo scenario: le dinamiche demografiche e i flussi di risparmio
- I piani previdenziali: le garanzie aggiuntive
- Le rendite: le formule innovative
- Le polizze Long term care: la copertura del rischio di non autosufficienza
- Il reverse mortgage: la monetizzazione del patrimonio immobiliare
- L'esperienza del mercato anglosassone e le prospettive in Europa

Monitoraggio fiscale, norme antiriciclaggio e segreto bancario

Francesco M. Renne, docente Fondazione Cuoa

Obiettivo

La valutazione delle regole fondamentali in materia di antiriciclaggio, segreto bancario, monitoraggio fiscale sotto un duplice punto di vista, per conoscere le regole in termini di obblighi, adempimenti e reati previsti dalle norme e valutare l'impatto organizzativo interno in termini di presidio e di prevenzione dei rischi.

Contenuti

- Introduzione: un approccio globale e unitario alla prevenzione e al presidio dei rischi
- Il segreto bancario e le sue deroghe fiscali
- Le nuove disposizioni in tema di antiriciclaggio
- Il monitoraggio fiscale: per l'estero, per i capital gains, altre applicazioni
- Impatti operativi: regole organizzative e procedurali

L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione

Sergio Sorpi, vicepresidente Progetica

Obiettivo

Creare un moderno ed efficace rapporto consulenziale tra promotore finanziario e investitore, con riguardo alla gestione dei rischi immediati (persona, patrimonio, reddito) e alla previdenza pensionistica, al fine di fornire elementi di riflessione ed esempi concreti sulla coniugazione tra aspetti consulenziali e comunicazionali orientata all'assunzione di responsabilità individuale da parte del risparmiatore. A tale scopo verranno esemplificati comportamenti utili al soddisfacimento delle «nuove» preoccupazioni dei risparmiatori e coerenti con i nuovi standard consulenziali affermati dalla Uni Iso 22222:2008.

Contenuti

- La società del rischio e i suoi tratti: letture sociologiche e psicologiche del presente
- La percezione del rischio da parte del risparmiatore: stato dell'arte e raffronti internazionali
- La previdenza pensionistica «oltre il prodotto»: stato dell'arte e raffronti internazionali
- Dal prodotto al risparmiatore: elementi di crisi e possibilità di successo
- La norma Uni Iso 22222:2008. Le componenti generali, di risk management e di previdenza pensionistica
- Le fasi della consulenza a norma Uni Iso 22222:2008 e la loro componente metodologica, comportamentale e comunicativa: casi e riflessioni

Gli investimenti in commodities: petrolio, oro ed energia

Gianni Nicolini e Gianluca Mattaroeci, facoltà Economia Intermediari Finanziari, Università Roma Tor Vergata;
Massimo Caratelli, facoltà Economia Intermediari Finanziari, Università Roma Tre

Obiettivo

Illustrare il contributo che l'investimento (diretto o indiretto) in commodities può dare alla performance di un portafoglio finanziario, nonché fornire esempi di soluzioni finanziarie concretamente disponibili sui mercati.

Contenuti

- La volatilità dei mercati finanziari ha l'effetto di riportare l'attenzione degli investitori sui mercati dei beni reali (commodities). L'investimento diretto o indiretto nei cosiddetti «beni rifugio» e in generale in beni reali ha il pregio di facilitare la comprensione da parte degli investitori, inclusi quelli in possesso di conoscenze non particolarmente approfondite. Il seminario partirà dalla natura alternativa di tali forme di investimento rispetto ai mercati tradizionali, per analizzare poi le prospettive di investimento più interessanti: Attenzione particolare verrà data alle soluzioni di investimento collegate a petrolio, oro ed energia. Identificati i mercati nei quali è possibile negoziare tali attività, si analizzeranno le soluzioni di investimento (strumenti) concretamente a disposizione degli investitori italiani
- I vantaggi derivanti dalla diversificazione di investimento in commodities
- Confronto tra mercati tradizionali e mercati alternativi (commodities)
- Le soluzioni disponibili sui mercati

Analisi fondamentale e strategie di investimento

Giuliano Bonolla, Fabio Contarin, docenti Fondazione Cuoa

Obiettivo

Agevolare l'acquisizione delle competenze per la selezione e la valutazione dei titoli azionari mediante gli indicatori di analisi fondamentale, tramite un approccio quantitativo.

Contenuti

- Indicatori di base: utili, dividendi, fatturato, book value, pe, p/cf
- Indicatori avanzati: ebit, ebitda, mol
- Struttura delle relazioni tra variabili: analisi statistica dei dati e ricerca dei legami significativi tra gli indicatori di base
- Stima del target price: obiettivo di prezzo e intervalli delle stime
- Confronto tra azioni di differenti settori: valutazioni di coerenza, range di prezzo e potenzialità di acquisto
- Un modello statistico per decidere
- Casi di studio