

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

Seminari al via in autunno

Si è concluso a giugno con un successo di presenze il primo semestre formativo di Anasf. Si riparte a ottobre, con un nuovo calendario e cinque nuovi temi

Sono migliaia i pf che hanno affollato, nella prima parte dell'anno, le aule di tutta Italia per seguire i seminari Anasf, riservati ai soci, che costituiscono punteggio formativo per accedere all'esame della certificazione CFA™ e accreditati per il mantenimento annuale della certificazione stessa per 4 ore e della certificazione di livello CFP™. European Financial Planner.

La programmazione autunnale partirà a ottobre, con cinque nuovi temi a cura dei docenti dell'Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni della Sda Bocconi, della Fondazione Cuoa e del Master universitario di primo livello in Gestione del risparmio della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Roma Tor Vergata. Ad accompagnare l'associazione in questa tornata ci saranno Anima, Blackrock e JP Morgan asset management.

Per SDA Bocconi, Debora Braga affronterà in aula l'avvento degli Etf strutturati che ha determinato il venir meno, limitatamente agli strumenti appartenenti a questo segmento, del punto di forza degli Etf di «prima generazione», rappresentato dalla semplicità, e le conseguenti nuove esigenze di assi-

Il calendario autunnale dei seminari Anasf 2009

Tema	Data
Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza Gaetano Megale, Progetica	Campobasso 14 ottobre, Napoli 15 ottobre, Cagliari 23 ottobre, Torino 26 ottobre, Genova 5 novembre, Perugia 13 novembre
Gli investimenti in commodities: petrolio, oro ed energia Gianni Nicolini, Master e-Mgierre	Udine 16 ottobre
Il contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo del promotore finanziario: perdite di portafoglio, responsabilità, azioni risarcitorie Luca Frumento, Avvocato	Pescara, 22 ottobre
Finanza comportamentale e fondi pensione Raoul Pisani - SDA Bocconi	Catania 23 ottobre
Nuove forme di polizza vita: le variabile annuities Raoul Pisani, SDA Bocconi	Potenza 21 ottobre Bolzano 4 dicembre
L'investimento immobiliare in crisi? Elementi di valutazione del rendimento, del rischio e degli scenari di mercato del real estate Gabriele Sampagnaro, Master e-Mgierre	Reggio Calabria 29 ottobre
Strumenti per la tutela del passaggio generazionale di patrimonio aziendale: aspetti finanziari, giuridici e fiscali Francesco Renne, Fondazione CUOA	Firenze 6 novembre, Ancona 10 dicembre
L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione Sergio Sorgi, Progetica	Milano 11 novembre, Roma 12 novembre
L'investimento: una rivisitazione metodologica Gaetano Megale, Progetica	Padova 25 novembre, Bologna 26 novembre
Quando TETF non è più un prodotto semplice: il caso degli ETF strutturati Maria Debora Braga, SDA Bocconi	Bari 4 dicembre

stenza richieste per questo specifico prodotto. Raoul Pisani, sempre per

Sda Bocconi, illustrerà le modalità in cui si articola l'offerta di nuovi

prodotti vita del tipo unit-linked con garanzie di rendimento, ossia

le nuove forme di polizza che nei prossimi anni si prevede avranno un ruolo centrale nell'offerta assicurativa vita da parte delle compagnie di assicurazione.

Sarà invece affidato a Francesco Renne, docente della Fondazione Cuoa il compito di presentare ai soci 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.

A cura dei docenti di e-Mgierre altri due nuovi seminari: il primo sugli investimenti in commodities e sul contributo che l'investimento, diretto o indiretto, in questi prodotti può dare alla performance di un portafoglio finanziario. Il secondo sulle conseguenze della crisi di fiducia dei mercati finanziari sull'investimento immobiliare, di cui verrà riconsiderato il ruolo nell'ambito delle gestioni multi-asset diversificate.

Nel nuovo calendario anche i temi più apprezzati dai soci già nel primo semestre, sugli aspetti sociali e psicologici della relazione con il cliente, l'evoluzione della professione, orientata verso modelli consulenziali fondati sul servizio e il contenzioso giudiziario sul risparmio, realizzati con la collaborazione dei docenti di Progetica e di Luca Frumento, consulente legale Anasf.

Le iscrizioni on-line sono già aperte su www.anasf.it dove è possibile consultare per ogni seminario un breve approfondimento sul tema.