

Formazione Si è chiuso il calendario seminari 2009. Ecco il bilancio di un anno in tour in tutta Italia

Oltre 6 mila partecipanti in aula

Dalle prospettive di cambiamento della professione ai nuovi prodotti finanziari come variable annuities ed Etf strutturati, per essere sempre al passo con i cambiamenti del mercato

Pù di 6 mila soci sono entrati nelle aule di tutta Italia per assistere ai seminari organizzati come ogni anno da Anasf per garantire agli iscritti un aggiornamento professionale continuo e di qualità, svol-

ti in collaborazione con Anima, BlackRock e J.P. Morgan Asset Management. Tanti i temi affrontati in autunno, da quelli di stretta attualità, che hanno offerto ai partecipanti la possibilità di stare al passo con le novità del mercato, a temi tecnici di approfondi-

mento della materia finanziaria. Un'offerta di seminari così completa è stata realizzata grazie ai docenti dell'Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni della SDA Bocconi, della Fondazione CUOA, del Master universitario di primo livello in Gestione del risparmio della Facoltà di Economia dell'Università

degli Studi di Roma Tor Vergata, di Progetica e dell'avvocato Luca Frumento.

In attesa di conoscere la nuova programmazione 2010, si segnala che su www.anasf.it, nella sezione «seminari» sono disponibili, per un mese dalla data di svolgimento di ogni incontro, le slide degli ap-

puntamenti appena conclusi. Ricordiamo infine che l'iscrizione è gratuita e riservata ai soci e che ogni incontro costituisce punteggio formativo per accedere all'esame Eipa ed è accreditato per il mantenimento annuale della certificazione EFA ed EFP per quattro ore.

Aprile
L'aula di Bologna

Aprile
La platea di Milano

Aprile
I partecipanti al seminario di Napoli

Aprile
I partecipanti al seminario in Veneto

Giugno
La platea di Udine

Maggio
La platea di Firenze

Marzo
I soci a Perugia

Marzo
Seminario di Torino

Ottobre
Il seminario di Campobasso

Novembre
L'aula di Pescara

Ottobre
In momento della lezione di Cagliari

Ottobre
I soci siciliani in aula a Catania

I seminari Anasf svolti nel 2009

Data	Sede	Tema	Docente	Partner
6 marzo	Cagliari	La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni	Sergio Sorgi, Progetica	Maria Paola Toschi, Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
17 marzo	Ancona	La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni	Sergio Sorgi, Progetica	Emanuele Negro, Sales Executive della Società J.P. Morgan Asset Management
18 marzo	Perugia	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Giovanni Brambilla, Gestore azionario della Società Anima Sgr
25 marzo	Torino	La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni	Sergio Sorgi, Progetica	Maurizio Vanzella, Direttore Commerciale della Società Anima Sgr
26 marzo	Genova	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
27 marzo	Reggio Calabria	Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza	Gaetano Megale, Progetica	Maria Paola Toschi, Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
2 aprile	Roma	Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza	Gaetano Megale, Progetica	Luca Giorgi, Relationship Manager della Società BlackRock
2 aprile	Bologna	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Emanuele Negro, Sales Executive della Società J.P. Morgan Asset Management
3 aprile	Verona	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
22 aprile	Milano	La fidelizzazione del promotore finanziario tra impegni contrattuali e libertà di iniziativa	Luca Frumento, Consulente legale ANASF	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
23 aprile	Napoli	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
8 maggio	Firenze	L'investimento: una rivisitazione metodologica del servizio consulenziale	Gaetano Megale, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
14 maggio	Catania	Il contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo attivo del promotore finanziario: perdite di portafoglio, responsabilità, azioni risarcitorie	Luca Frumento, Consulente legale ANASF	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
15 maggio	Pescara	La previdenza comportamentale: impedimenti psicologici e supporti consulenziali alle decisioni	Sergio Sorgi, Progetica	Maria Paola Toschi, Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
28 maggio	Trento	Il contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo attivo del promotore finanziario: perdite di portafoglio, responsabilità, azioni risarcitorie	Luca Frumento, Consulente legale ANASF	Emanuele Negro, Sales Executive della Società J.P. Morgan Asset Management
4 giugno	Udine	Finanza comportamentale e fondi pensione	Raoul Pisani, SDA Bocconi	Luca Giorgi, Relationship Manager della Società BlackRock
11 giugno	Palermo	Investimenti all'estero: monitoraggio fiscale, segreto bancario e controlli tributari	Francesco Renne, Fondazione CUOA	Maria Paola Toschi, Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
12 giugno	Bari	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Emanuele Negro, Sales Executive della Società J.P. Morgan Asset Management
16 giugno	Campobasso	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Maria Paola Toschi, Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
14 ottobre	Campobasso	Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza	Gaetano Megale, Progetica	Maria Paola Toschi, Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
15 ottobre	Napoli	Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza	Gaetano Megale, Progetica	Giovanni Brambilla, Gestore azionario della Società Anima Sgr
16 ottobre	Udine	Gli investimenti in commodities: petrolio, oro ed energia	Gianni Nicolini, Master e-Mgierre in gestione del risparmio	Maria Paola Toschi, Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
21 ottobre	Potenza	Nuove forme di polizze vita: le variable annuities	Raoul Pisani, SDA Bocconi	Maria Paola Toschi, Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
22 ottobre	Pescara	Il contenzioso giudiziario sul risparmio e il ruolo attivo del promotore finanziario: perdite di portafoglio, responsabilità, azioni risarcitorie	Luca Frumento, Consulente legale ANASF	Emanuele Negro, Sales Executive della Società J.P. Morgan Asset Management
23 ottobre	Cagliari	Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza	Gaetano Megale, Progetica	Luca Giorgi e Domenico Del Borrello, Relationship Manager della Società BlackRock
23 ottobre	Catania	Finanza comportamentale e fondi pensione	Raoul Pisani, SDA Bocconi	Emanuele Negro, Sales Executive della Società J.P. Morgan Asset Management
28 ottobre	Torino	Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza	Gaetano Megale, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
29 ottobre	Reggio Calabria	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 in gestione del risparmio	Maria Paola Toschi Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
5 novembre	Genova	Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza	Gaetano Megale, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
6 novembre	Firenze	Strumenti per la tutela del passaggio generazionale di patrimonio aziendale: aspetti finanziari, giuridici e fiscali	Francesco Renne, Fondazione CUOA	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
11 novembre	Milano	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
12 novembre	Roma	L'approccio consulenziale nella gestione dei rischi: metodi, comportamenti e comunicazione	Sergio Sorgi, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
13 novembre	Perugia	Prospettive di cambiamento del ruolo del promotore finanziario: i requisiti di qualità della consulenza	Gaetano Megale, Progetica	Maria Paola Toschi Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
25 novembre	Padova	L'investimento: una rivisitazione metodologica del servizio consulenziale	Gaetano Megale, Progetica	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management
26 novembre	Bologna	L'investimento: una rivisitazione metodologica del servizio consulenziale	Gaetano Megale, Progetica	Luca Giorgi, Relationship Manager della Società BlackRock
4 dicembre	Bolzano	Nuove forme di polizza vita: le variable annuities	Raoul Pisani, SDA Bocconi	Laura Di Luca, Gestore obbligazionario della Società Anima Sgr
4 dicembre	Bari	Quando l'Etif non è più un prodotto semplice: il caso degli Etif strutturati	Maria Debora Braga, SDA Bocconi	Maria Paola Toschi Market Strategist della Società J.P. Morgan Asset Management
10 dicembre	Ancona	Strumenti per la tutela del passaggio generazionale di patrimonio aziendale: aspetti finanziari, giuridici e fiscali	Francesco Renne, Fondazione CUOA	Lorenzo Alfieri, Head of Retail Sales della Società J.P. Morgan Asset Management