

Seminari 2010, tutte le novità

Ecco una preview delle nuove proposte. Al centro, il servizio di consulenza al risparmiatore e la pianificazione finanziaria. Le prime tappe sul PF. Prossimi aggiornamenti sul sito

Ecce la rosa di proposte formative che anche quest'anno riserva molte novità. Visionando il calendario delle prime tappe si notano, fra gli argomenti più opzionati dai nuovi Comitati regionali,

quelli di approfondimento della relazione con il cliente, come anche incontri centrati sugli aspetti più operativi della gestione del portafoglio di fronte agli imprevisti del mercato, a cura di Progetica e della Fondazione Cuoa. In aula si tornerà anche a parlare di tutela

del promotore finanziario e si affronteranno le questioni maggiormente dibattute relative al contratto di agenzia e legate ad esempio alla retribuzione e alle indennità di fine rapporto, con la guida dell'avvocato Luca Frumento. Confermata anche quest'anno la col-

laborazione con i docenti dell'Area Intermediazione Finanziaria e Assicurazioni della Sda Bocconi e del Master universitario di primo livello in Gestione del risparmio della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Roma Tor Vergata.

Rinnovata anche la partnership con Anima Sgr, BlackRock e JP Morgan Asset Management. Per prenotare ai seminari basta iscriversi su www.anas.it. Nelle prossime settimane il calendario verrà completato e sarà disponibile sul sito Anasf.

I TEMI PIÙ OPZIONATI DAI COMITATI REGIONALI

La comunicazione orientata alla sicurezza

Docente: Sergio Sorgi, vice presidente Progetica

Obiettivi

Fornire elementi di aggiornamento e riflessione sulle necessità comunicative connesse all'insicurezza sociale, evidenziando i modelli relazionali volti a ricostruire reti di protezione e ad offrire supporti in termini di consapevolezza, fiducia, partecipazione.

Contenuti

- La comunicazione come fatto tecnico e come possibilità
- Non solo comunicazione: le nuove discipline (sociologia, psicologia, etica) e i loro esiti
- Le attese di relazione e rassicurazione del cittadino-individuo
- La comunicazione coerente con le attese: a ciascuno il suo
- Gli obiettivi comunicativi delle principali fasi della pianificazione di qualità:
 1. istituzione e definizione del rapporto tra investitore e pianificatore finanziario personale
 2. raccolta dati degli investitori e determinazione degli obiettivi e delle aspettative
 3. analisi e valutazione della situazione finanziaria del risparmiatore
 4. sviluppo e presentazione del piano finanziario
 5. applicazione delle proposte della pianificazione finanziaria
 6. monitoraggio del piano finanziario e della relazione con la pianificazione finanziaria
- La comunicazione di ruolo del pianificatore: i criteri di scelta del consulente e le coerenze necessarie.

Il contratto di agenzia del promotore finanziario: le questioni maggiormente dibattute

Docente: Luca Frumento, Avvocato e consulente Anasf

Obiettivi

L'analisi delle principali clausole di fidelizzazione previste dal contratto di agenzia, con particolare attenzione al patto di stabilità, al maggiore preavviso e al patto di non concorrenza. Verranno poi presi in esame problematiche e casi concreti legati alla retribuzione, alle indennità di fine rapporto e, in conclusione, verrà presentata una nota sulla tutela del manager.

Contenuti

- Le clausole di fidelizzazione (stabilità, maggior preavviso, non concorrenza, ecc.)
- La retribuzione (la provvigione, i minimi garantiti, gli accenti con conguaglio, ecc.)
- Le indennità di fine rapporto (indennità europea, Isc, meritocratiche, ecc.)
- La tutela del manager

Investimento immobiliare diretto e tramite fondi specializzati. Determinanti delle performance e fenomeno della quotazione a sconto

A cura di e-Mgierre, Master universitario di primo livello in Gestione del risparmio della Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Roma Tor Vergata

Obiettivi

Fornire una rassegna degli elementi utili a comprendere le caratteristiche e le potenzialità degli investimenti immobiliari diretti e tramite fondi specializzati.

Contenuti

Verranno esaminate le caratteristiche distintive dell'investimento immobiliare diretto e valutato le determinanti dell'esposizione al rischio per il potenziale investitore, a parità di rendimenti conseguiti. L'analisi si avvale di informazioni pubbliche facilmente reperibili. La seconda parte del seminario considera le opportunità legate all'utilizzo di un approccio di portafoglio per minimizzare il rischio complessivo dell'investimento diretto. Verrà presentato uno studio dei fondi immobiliari italiani allo scopo di individuare il momento della quotazione a sconto e individuare delle linee guida in grado di le scelte di portafoglio.

Il «time investing» e la gestione degli investimenti nelle diverse fasi di mercato

Docenti: Fabio Contarin, consulente e formatore aziendale, Fondazione Cuoa, Corrado Bel, consulente e formatore aziendale, Fondazione Cuoa

Obiettivi

Sviluppare un modello di investimento che prevede una rotazione delle asset class e dei settori in portafoglio nelle diverse fasi del ciclo economico globale, al fine di fornire ai consulenti una valida guida per il servizio di consulenza ai clienti privati.

Contenuti

- I mercati finanziari e le fasi del ciclo economico
 - Le crisi finanziarie e il loro meccanismo
 - Il ciclo economico e le diverse asset class
 - Segnali incoraggianti e segnali deprimenti
- L'output gap e i tassi per scadenza
 - La curva dei tassi spot
 - La struttura dei tassi a termine
 - Lo steepening e il flattening della curva
 - I tassi e la sfera di cristallo dell'economia
- L'Investment Clock nelle scelte di portafoglio
 - Le principali Asset Class e loro rotazione
 - Le variabili da considerare
 - Un metodo per gli investimenti
 - La disciplina nelle scelte di investimento

Variabili macroeconomiche e scelte di investimento

Docente: Fabio Contarin, consulente e formatore aziendale, Fondazione Cuoa

Obiettivi

Fornire metodi e strumenti per la lettura e l'interpretazione del quadro macro-economico, evidenziando l'impatto sulle scelte di investimento, sui rischi e sulle logiche di asset allocation.

Contenuti

- Le variabili macroeconomiche rilevanti per la comprensione dell'andamento dei mercati finanziari: prodotto interno lordo, tassi di interesse, tassi di cambio, indicatori reali
- La scomposizione del PIL: equazione della spesa e distribuzione dei redditi ai fattori
- Le fonti informative dei dati dei macroeconomici (Web)
- I cicli economici e le ripercussioni sull'andamento dei mercati obbligazionari ed azionari
- La scelta dei settori in funzione dell'andamento dei cicli economici
- L'analisi della domanda (raccolta fondi di investimento, riacquisto azioni proprie, dividendi)
- L'analisi dell'offerta (strumenti di capitale, nuove emissioni)
- Analisi della congiuntura (Stati Uniti, Ue e Italia, Paesi Emergenti)
- Scenario macro e strategie di investimento: la strategia in funzione della fase del ciclo

Quando l'Ef non è più un prodotto semplice: il caso degli Ef strutturati

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

Obiettivi

Avvicinare alla comprensione dei meccanismi di funzionamento e delle strategie operative sottostanti gli Ef strutturati. Con l'avvento degli Ef non standard è destinato infatti a manifestarsi un fabbisogno di consulenza rispetto al quale mostrarsi preparati.

Contenuti

- Le principali caratteristiche degli Ef
- Cosa si intende per Ef strutturato?
- I meccanismi alla base del funzionamento degli Ef strutturati (il caso degli short Ef, del leverage Ef, degli Ef protective put...)
- Il possibile avvento degli Ef flessibili
- La questione della liquidità degli Ef strutturati

Il counseling finanziario per la generazione di benessere e ricchezza del risparmiatore

Docente: Gaetano Megale, presidente Progetica

Obiettivi

Fornire elementi di riflessione sull'importanza del counseling finanziario per l'affermazione sociale e professionale del ruolo del promotore finanziario e delineare, attraverso esemplificazioni concrete, il corredo metodologico necessario per stabilire una relazione produttiva ed efficace con il risparmiatore nelle fasi di sensibilizzazione, realizzazione e mantenimento della pianificazione finanziaria personale.

Contenuti

- Finalità del counseling nel processo di pianificazione finanziaria personale UNI ISO 22222:2008 compliant
- La generazione di benessere e ricchezza del risparmiatore: educazione * pianificazione
- Un approccio strumentale al risparmiatore: valenza * aspettativa * strumentalità
- La sensibilizzazione del risparmiatore alla pianificazione finanziaria personale in funzione dei profili psicocomportamentali
- La realizzazione della pianificazione finanziaria: la correzione dei comportamenti disfunzionali e la gestione delle resistenze al cambiamento del risparmiatore
- Il mantenimento della pianificazione finanziaria: prevenzione, sostegno e consolidamento dei comportamenti produttivi del risparmiatore
- La relazione a lungo termine con il risparmiatore: gli ostacoli principali e le modalità di creazione

L'investimento: una rivisitazione metodologica del servizio consulenziale

Docente: Gaetano Megale, presidente Progetica

Obiettivi

Identificare i requisiti di qualità della consulenza d'investimento nella elaborazione e proposizione per ciascuna fase del personal financial planning. La normativa internazionale indica che la proposizione della consulenza in una modalità comprensibile costituisce uno dei requisiti più importanti per la valutazione della sua qualità: in relazione ad un piano di investimento si propone una elaborazione che integri funzionalmente tutti i suoi elementi.

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: le aree di attività, le esigenze ed i bisogni di investimento
- I FASE. Definire la relazione professionale. La funzione dell'investment policy statement per lo sviluppo del personal financial planning.
- II FASE. Acquisire le informazioni dal consumatore e definire obiettivi ed aspettative. La definizione delle esigenze e degli obiettivi di vita in buona forma: una tassonomia. La identificazione della attitudine soggettiva al rischio dell'investimento: sensibilità e propensione.
- III FASE. Analizzare e valutare lo status finanziario del consumatore. La quantificazione della capacità di rischio oggettiva: tra necessità ed opportunità.
- IV FASE. Sviluppare e presentare il piano finanziario. Modelli per la elaborazione della strategia di investimento in funzione delle esigenze e degli obiettivi: «constant mix» vs. «life cycle». Le modalità efficaci di presentazione della strategia.
- V FASE. Implementare il piano finanziario. Le modalità di definizione del portafoglio: alternative e condizioni di efficacia/efficienza. Il modello Socially Responsible Investments.
- VI FASE. Monitorare il piano finanziario e la relazione professionale. Fonti di variazione e modalità di apportare correttivi.
- Le fonti di generazione della ricchezza del cliente: la contribuzione determinante della consulenza.

Il welfare e i suoi esiti: i meccanismi e le aree di copertura

Docente: Sergio Sorgi, vicepresidente Progetica

Obiettivi

Studiare lo stato delle coperture e delle scoperture assistenziali e previdenziali offerte dal welfare state; favorire l'approfondimento dei meccanismi di funzionamento delle tutele collettive per le principali tipologie di cittadini-consumatori ed evidenziare le necessità di integrazioni previdenziali collettive e individuali.

Contenuti

- La necessità di consapevolezza sullo stato delle tutele collettive
- La generazione di benessere nel secolo XX: origini, finalità, evoluzione.
- I modelli di welfare bismarckiano, beveridgeano, scandinavo e le responsabilizzazioni dei cittadini
- La previdenza e l'assistenza italiana: chi e come
- La tutela dai rischi immediati
- La previdenza pensionistica: le fasi e la creazione delle prestazioni: contribuzioni, accumulo, coefficienti
- Il rapporto tra equità attuariale e sostenibilità sociale
- Scale, scalari, adeguamenti automatici, rendimenti finanziari: un po' di chiarezza
- La comunicazione delle previdenze: la busta arancione
- La pianificazione coerente con le necessità previdenziali: quanto, quanto, come monitorare
- L'assistenza e la previdenza complementare: stato dell'arte e prospettive
- Il welfare soft: educazione finanziaria e pianificazione.

LE PRIME TAPPE DEL TOUR FORMATIVO

I seminari Anasf partono il 23 febbraio da Genova con l'appuntamento su "Variabili macroeconomiche e scelte di investimento" a cura della fondazione CUOA e il 25 febbraio Progetica sarà a Napoli per approfondire gli aspetti della "Comunicazione orientata alla sicurezza". Sono queste le prime tappe che coinvolgeranno da marzo a maggio tutte le regioni. Gli appuntamenti già in programmazione sono pubblicati sul numero di gennaio di PF - Milano Finanza. A breve su www.anasf.it sarà disponibile il calendario completo dei seminari del primo semestre del 2010. La registrazione agli incontri dovrà essere effettuata direttamente dal sito Anasf dove per ogni tappa sarà possibile accedere ad un breve approfondimento sul tema. Le iscrizioni on-line si chiuderanno sette giorni prima della data di svolgimento dell'incontro e l'attestato di partecipazione verrà rilasciato solo ai partecipanti che si sono prenotati entro il termine indicato. Gli incontri costituiscono pannello formativo per accedere all'esame Efa e sono accreditati per il mantenimento annuale della certificazione EFA ed EFP per quattro ore.

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

Docente: Francesco M. Renne, commercialista e revisore contabile, Fondazione CuoA

Obiettivi

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 ed opportunità
- Profili giuridici e fiscali del trust
- Approfondimenti operativi, giuridici e fiscali in merito agli altri strumenti disponibili: fondo patrimoniale, polizze assicurative, fiduciarie

Il credito nella pianificazione finanziaria economico patrimoniale personale - modelli d'integrazione ed opportunità commerciali

Docente: Egidio Vacchini, amministratore delegato Progetica

Obiettivi

Fornire elementi di riflessione sull'importanza di condurre il risparmiatore verso la consapevolezza sulla propria stabilità economica; proporre, modelli di valutazione e stima della stabilità e modalità di integrazione dei prodotti di credito nella pianificazione.

Contenuti

- La norma di qualità della consulenza UNI ISO 22222:2008; considerazioni generali sulla gestione delle esigenze di finanziamento.
- Il sovraindebitamento delle famiglie, analisi quantitativa delle situazioni di difficoltà.
- Il sovraindebitamento delle famiglie, analisi qualitativa.
- La valutazione della propensione al rischio d'indebitamento del risparmiatore.
- I modelli di verifica della stabilità finanziaria attuale e futura del risparmiatore.
- La correzione dei comportamenti anomali e delle scelte incoerenti col profilo del risparmiatore.
- Il disegno del sistema di tutela del piano e del risparmiatore.

Il regime di compatibilità e incompatibilità del promotore finanziario

Docente: Luca Frumento, avvocato e consulente Anasf

Obiettivi

L'analisi della normativa riguardante la compatibilità o l'incompatibilità del promotore finanziario in relazione ad attività di consulenza finanziaria, di attività creditizia e di attività assicurativa. Durante il seminario verranno illustrati esempi concreti e provenienti dalla prassi applicativa.

Contenuti

- La disciplina della Consob: sviluppo e ratio
- Il promotore finanziario e la consulenza finanziaria
- Il promotore finanziario e l'attività creditizia
- Il promotore finanziario e l'attività assicurativa
- Prassi Consob e casistica

Efficienza e advisory nei portafogli multibrand

Docenti: Fabio Contarin, consulente e formatore aziendale, Fondazione CuoA Corrado Bei, consulente e formatore aziendale, Fondazione CuoA

Obiettivi

Analizzare le tecniche per la costruzione di portafogli multibrand e la valutazione del loro grado di efficienza mediante la corretta lettura e interpretazione di indicatori di performance: corretta per il rischio (Etap).

Contenuti

- Il concetto di efficienza
- Indicatori Rap (Risk adjusted performance)
- Le correlazioni tra i diversi Benchmark
- I portafogli multibrand e le diverse fonti di rischio

Modelli di financial planning

Docente: Giuliano Bonolla, consulente e formatore aziendale, Fondazione CuoA

Obiettivi

Fornire gli strumenti essenziali per gestire la relazione con il risparmiatore, tenendo conto delle numerose variabili che ne condizionano le scelte di investimento; acquisire la capacità di analisi dei bisogni di investimento per abbinare una corretta allocazione del patrimonio; acquisire le capacità in chiave relazionale con il risparmiatore e le specificità tecniche connesse alle scelte di investimento effettuate.

Contenuti

- La preparazione al colloquio con il risparmiatore: analisi dell'eventuale portafoglio attuale.
- L'identificazione dei bisogni presenti e futuri del risparmiatore.
- La valutazione della tolleranza al rischio e dell'orizzonte temporale nelle decisioni di investimento
- Le argomentazioni a supporto della scelta del risparmio gestito (diversificazione, performance, orizzonte temporale)
- La proposta di investimento e il ribilanciamento del portafoglio
- Applicazioni