

# SEMINARI 2013

In fase di accreditamento per il mantenimento annuale  
della certificazione EFA - modalità A, ed EFP  
In partnership con

**J.P.Morgan**  
Asset Management

**BLACKROCK**

**ANIMA** 



**CONSULENZA E MIFID II:  
LE NUOVE SOLUZIONI ORGANIZZATIVE A  
CONFRONTO NELLE BANCHE E NELLE RETI**

Marco Oriani, Università Cattolica  
26 febbraio, Bentivoglio (BO) / 22 marzo, Milano

**IL DEBITO SOVRANO:  
CONOSCIERLO, CAPIRLO, VALUTARLO**

Fabrizio Crespi, Università Cattolica-Università  
di Cagliari - 27 febbraio, Udine

**IL PIANO STRATEGICO DELLA TERZA ETÀ  
PER IL CLIENTE PRIVATE**

Alessandro Gallo, Consulente strategico e formatore  
5 marzo, Vicenza / 12 aprile, Cagliari

**VARIABILI ECONOMICHE, MUTAMENTI  
SOCIO-DEMOGRAFICI E TREND DI LUNGO  
PERIODO: QUALI SPUNTI PER L'ASSET  
ALLOCATION STRATEGICA?**

Fabrizio Crespi, Università Cattolica-Università di  
Cagliari - 8 marzo, Torino / 14 marzo, Villa S.Giovanni  
(RC) / 15 marzo, Bari

**LA GESTIONE DEI RAPPORTI CON I CLIENTI  
IMPREDITORI: SPECIFICITÀ E ISTRUZIONI PER L'USO**

Marco Oriani, Università Cattolica  
19 marzo, Jesi (AN) / 16 aprile, Rovereto (TN)

**LE NUOVE CONCEZIONI DELLA FAMIGLIA ITALIANA:  
GAP PUBBLICI E SOLUZIONI TECNICO ASSICURATIVE**

Alessandro Gallo, Consulente strategico e formatore  
- 21 marzo, Roma

**RISPARMIO PREVIDENZIALE E COMPORTAMENTI**

Barbara Alemanni, SDA Bocconi School of  
Management  
25 marzo, Genova / 10 maggio, Calenzano (FI)

**LA GESTIONE COMPORTAMENTALE DEL  
CLIENTE IN SITUAZIONI DI CRISI DEI MERCATI**

Gaetano Megale, Progetica - 9 aprile, Catania

**ANALISI VALUTATIVE SULL'EVOLUZIONE DEGLI  
INDICATORI MACROECONOMICI - TOP DOWN  
MACRO APPROACH NELLE DECISIONI DI  
INVESTIMENTO**

Corrado Caironi, R&CA - Research and Capital  
Allocation - 11 aprile, Napoli

**IL CLIENTE CHE SARÀ: CORSI DI VITA  
INDIVIDUALI E NUOVE FAMIGLIE**

Sergio Sorgi, Progetica - 7 maggio, Pescara

**CASI E QUESTIONI DEL CONTRATTO  
DI AGENZIA DEL PROMOTORE FINANZIARIO**

Luca Frumento, avvocato e consulente legale Anasf  
14 maggio, Matera

**LA FIDUCIA DEL CLIENTE: COME ACQUISIRLA  
E MANTENERLA NEL TEMPO**

Gaetano Megale, Progetica - 17 maggio, Perugia

**NON SEI SOCIO ANASF E VUOI PARTECIPARE A UN SEMINARIO?  
INVIA UNA MAIL AD [ANASF@ANASF.IT](mailto:ANASF@ANASF.IT)  
ISCRIVITI ALL'ASSOCIAZIONE E PARTECIPA A TUTTI QUELLI CHE TI INTERESSANO!**