

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE PROMOTORI FINANZIARI

di Sara Cappellaro

Si è chiusa il 17 maggio in Umbria la prima tornata di incontri formativi: diciotto tappe alle quali sono intervenuti oltre 2 mila promotori finanziari, tra i quali anche diversi non soci invitati a partecipare dopo aver aderito all'iniziativa promossa dall'Associazione nell'autunno del 2012, in segno di protesta contro la paventata ipotesi di iscrizione all'OAM. La tappa di Vicenza, a marzo, ha registrato il record di presenze con oltre 200 pf in aula; 190 i professionisti seduti in platea a Torino; 150 a Calenzano (Fi) e 149 a Bentivoglio, da dove in febbraio ha preso il via il tour. Conclusa questa prima tornata, Anasf ha riaperto subito il calendario inserendo nuove tappe, realizzate come sempre in partnership con Anima, BlackRock e J.P. Morgan Asset Management e con la collaborazione di docenti di Università Cattolica e Sda Bocconi, esperti di Progetica e R&CA-Research and Capital Allocation e consulenti del settore.

Seminari, fase 2 al via

Archiviata a metà maggio la prima tornata di incontri, il calendario degli appuntamenti formativi Anasf riapre ufficialmente il 14 giugno

Si parte il 14 giugno da Napoli con Alessandro Gallo, consulente di direzione, organizzazione e formazione Banking, Insurance & Finance, che interverrà sul tema «Le nuove concezioni della famiglia italiana: gap pubblici e soluzioni tecnico/assicurative» per fare il punto sulla valenza sociale e commerciale che la polizza vita e le altre soluzioni tecniche possono assumere nel rispondere alle esigenze dei clienti, in funzione della loro appartenenza a una delle categorie familiari oggi presenti, dalle più tradizionali a quelle più moderne.

A Bari il 2 luglio si parlerà di «Fiducia del cliente: come acquisirla e mantenerla nel tempo»: Gaetano Megale, presidente di Progetica, interverrà per illustrare ai promotori finanziari gli strumenti culturali per in-

terpretare e comprendere il concetto della fiducia tra cliente e promotore finanziario, delineare un set di indicazioni operative finalizzato a riconoscere il grado di fiducia del risparmiatore e creare un contesto professionale consulenziale per la generazione di un rapporto basato sulla fiducia «attiva» da parte del cliente.

A Roma il 10 luglio si farà il punto su «L'evoluzione dei sistemi bancari/finanziari alla luce della crisi: nuove regole, nuovi players, nuovi equilibri concorrenziali». In aula Fabrizio Crespi, docente di Tecnica Bancaria e di Economia e Tecnica del Mercato Mobiliare dell'Università Cattolica del Sacro Cuore e ricercatore in economia degli intermediari finanziari presso l'Università degli Studi di Cagliari, che illustrerà ai

partecipanti i principali cambiamenti in atto nei sistemi bancari/finanziari delle economie evolute. A partire da un'analisi dello scenario attuale, verranno esaminate le più importanti novità normative, in fieri o recentemente introdotte, in Europa e negli Usa. Ciò permetterà di riflettere sullo spazio e sul futuro ruolo che i promotori finanziari potranno avere nel nuovo contesto che si sta creando.

Si terrà invece giovedì 7 novembre a Udine il seminario «Aspetti evolutivi nell'offerta di servizi di private banking delle banche e delle reti in Italia in tempi di crisi», a cura di Marco Oriani, ordinario di Economia degli intermediari finanziari e direttore del Dipartimento di Scienze dell'Economia e della Gestione Aziendale dell'Università Cattolica del Sacro Cuore. L'incontro parte dalla

constatazione che l'offerta di servizi private alla clientela è stata oggetto negli ultimi anni di una profonda rivisitazione alla luce della crisi che ha indotto modifiche nelle modalità gestionali e nelle aspettative dei clienti di alta gamma. Il seminario si prefigge di affrontare tali aspetti evolutivi esaminando, nelle banche e nelle reti, i loro sviluppi nella value proposition, nelle scelte di portafoglio compiute e nella proposizione di forme di advisory non finanziarie, come anche di analizzare le modifiche nei rapporti tra la clientela e i private bankers.

Tutti gli appuntamenti in programma, accreditati per il mantenimento della certificazione Efa in modalità A ed EFP per quattro ore da Efa Italia, sono disponibili su www.anasf.it, nella sezione dedicata.

SEMINARI 2013

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

J.P.Morgan
Asset Management

BLACKROCK

ANIMA

ANASF
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
PROMOTORI FINANZIARI



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

Alessandro Gallo,
Consulente strategico e formatore
14 giugno, Napoli

L'EVOLUZIONE DEI SISTEMI BANCARI FINANZIARI ALLA LUCE DELLA CRISI: NUOVE REGOLE, NUOVI PLAYERS, NUOVI EQUILIBRI CONCORRENZIALI

Fabrizio Crespi,
Università Cattolica-Università di Cagliari
10 luglio, Roma

ASPETTI EVOLUTIVI NELL'OFFERTA DI SERVIZI DI PRIVATE BANKING DELLE BANCHE E DELLE RETI IN ITALIA IN TEMPI DI CRISI

Marco Oriani, Università Cattolica
7 novembre, Udine

LA FIDUCIA DEL CLIENTE: COME ACQUISIRLA E MANTENERLA NEL TEMPO

Gaetano Megale, PROGETICA
2 luglio, Bari

NON SEI SOCIO ANASF E VUOI PARTECIPARE A UN SEMINARIO? - INVIA UNA MAIL AD ANASF@ANASF.IT
ISCRIVITI ALL'ASSOCIAZIONE E PARTECIPA A TUTTI QUELLI CHE TI INTERESSANO!