

ANASF

Formazione LA BUSSOLA PER UN MONDO MIGLIORE

Da trent'anni, l'associazione dei consulenti finanziari spinge la necessità per chi si occupa dei patrimoni delle famiglie di non smettere mai di studiare. E in un mondo che cambia, travolto da eventi sempre più dirompenti, questo vale ancora di più. Dai webinar, alla fondazione di Efpa Italia, ecco tutte le iniziative in campo

Germana Martano, direttore generale **Anasf**.

La formazione come contributo e stimolo alla crescita della persona. È partendo da questa idea che da oltre 30 anni **Anasf** si preoccupa di mettere a disposizione dei suoi associati un'offerta formativa annuale, che si sviluppa tramite incontri sul territorio in tutte le regioni d'Italia e, dagli ultimi due anni, on line tramite webinar che arrivano direttamente nelle case e negli uffici dei consulenti finanziari. Un periodo così lungo di vicinanza ai soci, che si rinnova di anno in anno, ha la sua sintesi nei numeri che testimoniano di migliaia di ore erogate, insieme a prestigiose Università italiane e docenti altamente innovativi, oltre che esperti delle materie trattate, per centinaia di migliaia di soci che annualmente scelgono gli appuntamenti dell'Associazione come momento dedicato alla loro formazione professionale e, quando in presenza, come occasione di incontro dei colleghi. Se siamo ancora qui a occuparci di formazione lo si deve allo sguardo anticipatorio di allora, quando si definì come strategica una attività che esulava dalle ore erogate dalle società mandanti, e alla caparbia che ha portato **Anasf**, alcuni anni orsono, a ritrovare nella norma, specificatamente il RI Consob n. 20307 del 2018, la possibilità che il socio fruisse delle ore di formazione dell'Associazione chiedendone alla propria società il riconoscimento nell'ambito di quelle obbligatorie. A conclusione dei corsi **Anasf**, infatti, il socio può sottoporsi al test Mifid compliant e, con esito positivo, procedere alla richiesta di accreditamento agli intermediari che hanno confermato di riconoscere la formazione dell'Associazione. Uno sguardo vincente, quindi, quello di **Anasf**, che ai tempi, sostenuta dall'altrettanto occhio attento di società di gestione, JPMorgan am in primis, ha colto l'importanza della

formazione di qualità ma al tempo stesso neutra rispetto alle tecniche commerciali delle singole società mandanti, definendo così un'area precisa all'interno della governance della stessa Associazione, dedicata appunto ai temi della formazione. Cade peraltro nel 2022 il compimento dei 20 anni di nascita dalla fondazione di Efpa Italia, voluta proprio da **Anasf**, convinta che il riconoscimento di una formazione di qualità, come quella che Efpa certifica, fosse un passaggio fondamentale per l'affermarsi della qualità della categoria tutta. Fa piacere senza alcun dubbio rilevare quanto poi lo stesso legislatore, Consob nella fattispecie, abbia riconosciuto a distanza di anni (2018) la scelta di allora, dando a Efpa Italia la qualifica di Ente di certificazione delle conoscenze acquisite in ambito economico-finanziario, riconosciuta in una giurisdizione dell'Unione europea. Soprattutto rileva l'attenzione che i soci **Anasf** continuano a destinare a questa formazione: solo nei cinque webinar in corso a novembre sono state mille le presenze dei soci ai momenti condotti da Luca Mazzucchelli, psicologo e psicoterapeuta, Duccio Martelli, professore di neuroscienze dell'Università degli Studi

di Perugia, Dario Baudo, formatore di Investimenti Finanziari, Fabrizio Crespi, docente e ricercatore di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università degli Studi di Cagliari, Francesca Bertè, formatrice di Progetica, con interventi che hanno spaziato dal come comunicare per "accendere" l'interesse dei clienti, al valore della consulenza comportamentale, alla holding di famiglia come strumento utile per gestire il passaggio generazionale, fino alle nuove esigenze di pianificazione dopo la pandemia e alla consulenza di genere, con un focus su donne e finanza oltre gli stereotipi.

GUARDA



Il valore delle competenze
Quelle del consulente, devono essere sempre più poliedriche per far fronte alle esigenze dei clienti.