

## FOCUS FORMAZIONE

## Il pf a fianco del cliente nella tutela del risparmio

«Dal caso Lehman alla crisi del mercato: perdite di portafoglio, responsabilità, azioni risarcitorie». È il nuovo seminario promosso da Anasf per fornire ai soci una bussola per orientarsi tra class action, conciliazione e tutela del risparmiatore, tornate alla ribalta delle cronache dopo il crack Lehman brothers.

L'iniziativa ha già fatto tappa a Torino, Brescia e Roma, coinvolgendo un nutrito numero di promotori finanziari. Il relatore, nonché consulente legale Anasf, avvocato Luca Frumento, sarà a Napoli, mercoledì 3 dicembre, per l'ultimo appuntamento in calendario per il 2008.

**Domanda. Quale taglio dà il seminario all'analisi della crisi finanziaria?**

**R.** Dal crollo di un colosso come Lehman brother, che ha avuto ripercussioni su scala mondiale, la questione del contenzioso sul «risparmio tradito» è tornata prepotentemente sulle prime pagine delle maggiori testate. Il promotore finanziario ha ovviamente un'ottima preparazione in

campo economico, ma non necessariamente in campo legale: con questo seminario si intende fornirgli gli strumenti che gli consentano di valutare e vagliare con i clienti se e quali iniziative assumere.

**D. In che misura il contenzioso riguarda il promotore finanziario?**

**R.** Il promotore finanziario può assumere un ruolo attivo, ponendosi a fianco del cliente, o di una pluralità di clienti, nella richiesta risarcitoria, suggerendogli le iniziative da intraprendere e coadiuvando il cliente e/o il suo legale nell'esame tecnico delle vicende, talvolta molto complesse. Oppure, caso molto meno frequente, può essere coinvolto nel contenzioso quale soggetto passivo, cioè destinatario delle iniziative dell'investitore. Accade invece, sempre più spesso, che il promotore finanziario si trovi a svolgere attività di supporto tecnico del giudice: non è raro, infatti, che i tribunali accettino, ciò che mi pare doveroso,

i promotori finanziari quali Ctu (Consulenti tecnici dell'ufficio) in questo tipo di contenzioso, caratterizzato da un intenso tecnicismo.

**D. Come si sviluppa la giornata formativa?**

**R.** Per semplificare al massimo, abbiamo suddiviso l'argomento, di per sé già molto ampio, in tre macroaree, nelle quali sono stati raccolti i temi degli strumenti, dei soggetti e degli argomenti che ruotano intorno a questi processi. Tre aspetti fondamentali dei quali il promotore finanziario deve tenere conto per poter fornire un supporto puntuale al proprio cliente.

**D. Qual è stata la risposta dei partecipanti delle tappe già svolte?**

**R.** Devo dire che la partecipazione è stata notevole. È chiaro che un argomento così attuale suscita interesse, il livello di attenzione è alto e le domande dal pubblico non sono mancate. Questo è un segnale importante della professionalità che spinge la maggior parte dei promotori finanziari a un aggiornamento costante, anche per salvaguardare gli interessi del cliente.



Luca Frumento