

CROSS-BORDER ITALY

IL CLIENTE ITALIANO TRA REVERSE SOLICITATION E MIFID II

Percorso concepito per focalizzare le modifiche che il recepimento della MiFID II in Italia sta comportando nel rapporto tra intermediario finanziario svizzero e cliente italiano.

Periodo di svolgimento:

dal 14 maggio al 7 giugno 2018

www.csbancri.ch/MIFID

«PROMOTORE» FINANZIARIO ITALIANO

PREPARAZIONE ALL'ESAME DEL NUOVO CONSULENTE FINANZIARIO

Corso di perfezionamento di 68 ore per chi si accinge ad affrontare la prova valutativa predisposta dall'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti Finanziari in Italia.

Periodo di svolgimento:

dal 4 giugno al 9 luglio 2018

www.csbancri.ch/M18111

GESTIONE DEI RISCHI

CAS «RISK MANAGEMENT IN BANKING AND ASSET MANAGEMENT»

Formazione continua (CAS), di 96 ore complessive, organizzata congiuntamente dal Centro di Studi Bancari e dall'Università della Svizzera italiana (USI).

Periodo di svolgimento:

dal 5 settembre al 12 dicembre 2018

www.csbancri.ch/RM

La banca: industria dell'informazione?

RELAZIONI E COMUNICAZIONE NELLA FINANZA: I CONSULENTI SI RELAZIONANO CON I CLIENTI; I CENTRI DI COMPETENZA COMUNICANO AGLI ORGANI SUPERIORI; IL MANAGEMENT INFORMA IL PUBBLICO

CENTRO
DI STUDI BANCARI
VILLA NEGRONI
ASSOCIAZIONE BANCARIA TICINESE



L'informazione, oggi al centro dell'interesse soprattutto grazie ai suoi supporti tecnologici, è da sempre stata aspetto fondante delle attività bancarie. Dalle tavole dei Sumeri, che informavano sui depositi nei templi, passando dalle lettere di cambio dei fiorentini che permettevano ai commercianti di viaggiare senza danaro, ma unicamente con l'informazione relativa al suo possesso, fino all'odierna, da alcuni vituperata, moneta scritturale, fondamentale per il buon funzionamento delle attività economiche, le proprietà, il patrimonio, il danaro hanno storicamente una connotazione informativa. Tant'è che la banca potrebbe essere definita un'industria dell'informazione. Informazione che non caratterizza unicamente l'oggetto delle sue attività, ma anche il rapporto con la propria clientela, l'organizzazione interna e le modalità d'interazione con il pubblico. Tre aspetti, questi ultimi, che coinvolgono altrettante attività e soprattutto tre profili professionali: i consulenti, gli specialisti interni e i manager.

I consulenti, confrontati con un mondo finanziario omogeneo nei prodotti ma differenziato nelle culture dei clienti, necessitano di personalizzare il rapporto con questi ultimi. Assieme al prodotto è venduta la relazione e quest'ultima rappresenta un importante valore aggiunto che giustifica ancora l'interesse a recarsi da un intermediario finanziario e soprattutto a pagarla. Ma non solo: la relazione deve tenere conto delle specificità culturali del cliente; il rapporto di quest'ultimo con la ricchezza, con il rischio, con il tempo non essendo unicamente una questione psicologica e sociale ma anche culturale. In questo senso, al consulente è richiesto un minimo di sensibilità, o perlomeno consapevolezza, in merito alla diversità nel relazionarsi con un Ticinese, con un Romano o con un Russo.

Gli specialisti dei centri di competenza interna (Risk manager, Compliance, revisori, ecc.), dal canto loro, hanno sostanzialmente clienti interni all'istituto: a seconda dei temi e delle attività, orizzontalmente la linea e verticalmente gli organi decisionali (in particolare, Direzione e Consiglio di Amministrazione). Nel rapportarsi con i primi subentra la capacità di persuasione che riduce al minimo possibili conflitti legati perlopiù a interessi oggettivamente discordanti. Nella comunicazione con le istanze superiori si tratta invece di tradurre temi specialistici, arti-

CAS Relationship and Communication Management in Finance & Banking

(Facoltà di scienze della comunicazione dell'Università della Svizzera italiana e Centro di Studi Bancari)

PROGRAMMA COMPLETO	ORE	COMUNICAZIONE VERSO IL CLIENTE	COMUNICAZIONE INTERNA	COMUNICAZIONE ESTERNA
INTRODUZIONE				
1. COMUNICAZIONE E FIDUCIA SOSTENIBILE	8	X	X	X
ARGOMENTAZIONE				
2. RUOLO DELL'ARGOMENTAZIONE NELLE DECISIONI FINANZIARIE	8	X	X	X
3. STRUMENTI DI ISSUES MANAGEMENT E DI COSTRUZIONE DEGLI ARGOMENTARI	4	X	X	X
MEDIA				
4. MEDIA E MERCATI FINANZIARI	4	X		X
5. GESTIONE DELLA RELAZIONE CON I MEDIA	8			X
RELAZIONE				
6. PSICOLOGIA DEL DENARO	4	X		
7. COMUNICAZIONE INTERPERSONALE NEL SETTORE BANCARIO E FINANZIARIO	8	X	X	
8. COMUNICAZIONE INTERCULTURALE	8	X		
9. DEVELOPING A UNIQUE VALUE PROPOSITION IN PRIVATE BANKING	8	X		
10. PROFESSIONAL NETWORKING IN PRIVATE BANKING	4	X		
NEGOZIAZIONE				
11. NEGOZIAZIONE, MEDIAZIONE E TECNICHE DI RISOLUZIONE ALTERNATIVE DEL CONFLITTO	8	X	X	
TECNICHE				
12. TECNOLOGIE DI COMUNICAZIONE E RUOLO DEI SOCIAL MEDIA	4			X
13. TECNICHE DI PRESENTAZIONE E STRUMENTI MULTIMODALI	4	X	X	X
DURATA (ORE)	80	68	40	40

www.csbancri.ch/RCM

colati e complessi in informazioni generiche, ancorché precise, chiare e concise, così da permettere di prendere importanti decisioni, anche strategiche, assumendosi le relative responsabilità. Infine, per quanto attiene ai manager confrontati con un largo pubblico, direttamente durante una conferenza o indirettamente attraverso interviste televisive o radiofoniche, il problema è legato alla molteplicità degli interessi degli stakeholder: il creditore ha aspettative opposte ai debitori; gli azionisti hanno obiettivi non sempre in linea con quelli dei dipendenti; l'"uomo della strada" si aspetta un vocabolario che non è la terminologia dello specialista e via discorrendo. Qui, l'arte sta nell'informare compiutamente, attenuando, se non azzardando, potenziali suscettibilità di uno o dell'altro degli interlocutori. La forma dell'informazione e le modalità nel comunicarla sono essenziali, non solo per l'immagine dell'azienda, ma anche per il suo sviluppo. Sulla base di queste riflessioni, il Centro di Studi Bancari e la Facoltà di scienze della comunicazione dell'Università della Svizzera italiana hanno unito le loro forze e soprattutto le loro competenze (più operative per il primo e più disciplinari per la seconda) nell'offrire agli operatori finanziari un nuovo Certificate of Advanced Studies: il CAS Relationship and Communication Management in Finance & Banking.

Accanto a un percorso complessivo di 80 ore rivolto a chi volesse acquisire una visione a 360° delle competenze relazionali e comunicative in ambito finanziario e bancario, il programma del nuovo CAS riflette i tre profili professionali di cui sopra. Sono infatti proposti tre percorsi frequentabili indipendentemente, con contenuti indirizzati ai consulenti alla clientela (che grazie a un'integrazione all'esame hanno la possibilità di ottenere una propria certificazione CAS), agli specialisti dei centri di competenza interna e ai manager. L'approccio didattico si basa su un efficace metodo: all'inizio di ogni sessione è stata predispo-

sta l'analisi di un business case propeudeutico rispetto alle tematiche del modulo che verranno trattate dai docenti. Questa nuova formazione che integra l'offerta delle certificazioni CAS, andando ad aggiungersi ai CAS che il CSB organizza in collaborazione con l'USI, i CAS Private Banking - Wealth Management e Risk Management in Banking and Asset Management e a quello con l'Università di Ginevra (CAS Compliance in Financial Services) verrà proposto a partire dal 4 ottobre 2018 e si concluderà l'11 aprile 2019.

A cura di René Chopard,
Direttore del Centro di Studi Bancari

GESTIONE TAX COMPLIANT DEL PORTAFOGLIO FINANZIARIO

CONSULENTI SVIZZERI E MERCATO ITALIA

Nella gestione della relazione d'affari con il cliente italiano, la conoscenza del regime fiscale degli strumenti finanziari in cui questi investe è, oggi, un elemento imprescindibile. Implicita in tale attività è la valutazione dell'incidenza della variabile fiscale, in tutti gli aspetti in cui si può presentare. Il Centro di Studi Bancari organizza un corso di perfezionamento dedicato alla fiscalità finanziaria italiana, costituita da un complesso normativo articolato, il cui coordinamento risulta spesso macchinoso ai fini di un'applicazione corretta. La trattazione degli argomenti, sempre accompagnata da esempi e casi

operativi, è inquadrata nel contesto più ampio dello scambio automatico di informazioni tra Svizzera e Italia e delle modalità con cui vengono detenuti gli assets finanziari dal cliente italiano presso un istituto finanziario svizzero. Il percorso formativo si articola in 3 iniziative indipendenti, con una durata complessiva di 28 ore. In uno spirito di massima flessibilità viene data la possibilità di partecipare a singoli corsi o a più corsi, in base alle proprie specifiche esigenze formative e professionali. Per maggiori informazioni: www.csbancri.ch/gtcpf

CSB FLASH**OPERARE CON IL CLIENTE ITALIANO**

Gli scudi fiscali e la voluntary disclosure italiani, la posizione della FINMA relativa ai rischi cross-border e l'introduzione dello scambio automatico di informazioni sono alla base di un fondamentale cambiamento delle modalità operative del sistema bancario ticinese. La conferenza gratuita «Operare con il cliente italiano» rappresenta un momento di confronto su tali tematiche, che verranno approfondite dal CSB durante tutto l'anno.

Interverranno: G. Di Girolamo, A. Rivolta, F. Sabino, S. Sala, P. Zanetti.

Data e orario: 3 maggio (17.00 - 19.00) Villa Negroni, Vezia

Per maggiori informazioni:
www.csbancri.ch/M18174

IL TRUST NEL DIRITTO SVIZZERO

Il Consiglio federale è attualmente incaricato di esaminare l'opportunità di adottare l'istituto giuridico del trust nel diritto privato svizzero. Il CSB e STEP Lugano organizzano un convegno per illustrare lo stato e l'indirizzo dei lavori, completando la descrizione delle motivazioni sottese a questo progetto legislativo e contestualizzandolo rispetto alla normativa e alla prassi svizzere.

Interverranno: L. Thévenoz, F. Regazzi, I. Sammarone, P. Bernasconi, F. Giorcelli

Data e orario: 16 maggio (17.00 - 19.30) Villa Negroni, Vezia.

Per maggiori informazioni:
www.csbancri.ch/M18188

DIRITTO CIVILE E PROBLEMATICHE TRANSFRONTALIERE

Dal punto di vista dell'avvocato la salvaguardia degli interessi del cliente può essere molto complicata quando le problematiche derivano dall'attività di gestione patrimoniale di un intermediario finanziario. Altra complicazione è quella dettata dagli aspetti transfrontalieri delle questioni di diritto civile che comportano spesso ricadute di diritto amministrativo, prudenziale e disciplinare. Queste peculiarità e, soprattutto, le indicazioni di come il professionista si deve comportare in questo ambito, verranno approfondite nel convegno in oggetto.

Interverranno: P. Bernasconi, S. Calvarese Giommoni, G. Molo, L. Moro, F. Sabino

Date e orari: 29 maggio (13.30 - 17.00) Villa Negroni, Vezia.

Per maggiori informazioni:
www.csbancri.ch/M18082

CORSO DI BASE Assicurazioni tecniche, commerciali, di trasporti

Date e orari:
14/05/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18137

CORSO DI BASE La consulenza agli investimenti

Date e orari:
26/05/2018, (08.30 - 12.00)
28/05/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M17308

CORSO DI APPROFONDIMENTO La distribuzione di fondi: novità attese

Date e orari:
07/05/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18056

CORSO DI APPROFONDIMENTO Il controllo delle formalità della clientela

Date e orari:
05/06/2018, (08.30 - 12.00)
12/06/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18055

CORSO DI APPROFONDIMENTO Previdenza professionale per Consigli di fondazione

Date e orari:
14/05/2018 al 18/06/2018
www.csbancri.ch/M18076

CORSO DI PERFEZIONAMENTO Il cliente italiano e la MiFID II

Date e orari:
14/05/2018, (09.00 - 17.00)
15/05/2018, (13.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18090

CORSO DI PERFEZIONAMENTO US International taxation e accordi Svizzera - USA

Date e orari:
14/05/2018, (09.00 - 17.00)
15/05/2018, (13.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18039

CORSO DI PERFEZIONAMENTO La stabile organizzazione nelle CDI svizzere

Date e orari:
15/05/2018, (09.00 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18042

CORSO DI PERFEZIONAMENTO Personal financial planning MIFID compliant

Date e orari:
23/05/2018, (09.00 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18153

CORSO DI PERFEZIONAMENTO Il transfer pricing in Svizzera

Date e orari:
24/05/2018, (13.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18044