

FINANZIAMENTI DEI CLIENTI COMMERCIALI

**Fit for credit products -
Clientela aziendale**

Percorso formativo di 32 ore caratterizzato da un taglio prettamente pratico, rivolto a tutti coloro che sono confrontati con problematiche creditizie per la clientela aziendale.

Periodo di svolgimento:

dal 16 gennaio 2019 al 13 febbraio 2019 www.csbancri.ch/FCPA

CONSULENZA ALLA CLIENTELA PRIVATA

**Diploma
di Consulente Finanziario IAF**

Percorso formativo indirizzato a tutti i professionisti bancari, finanziari e assicurativi che esercitano l'attività di consulenti alla clientela individuale in Svizzera.

Periodo di svolgimento:

dal 25 gennaio 2019 al 25 ottobre 2019 www.csbancri.ch/IAF

FORMAZIONE BANCARIA A 360°

**Basics
in Banking+Finance**

Percorso introduttivo alla professione bancaria e finanziaria indirizzato a tutti gli operatori del settore, senza una formazione specifica muniti di licenze professionali di altri ambiti.

Periodo di svolgimento:

dall'11 gennaio 2019 al 25 maggio 2019 www.csbancri.ch/BBF

Clienti più ricchi ma insoddisfatti?

Per creare un legame di fiducia con il cliente non bastano alti rendimenti: è necessario differenziarsi per ottenere un vantaggio competitivo nel settore del wealth management

CENTRO
DI STUDI BANCARI
VILLA NEGRONI
ASSOCIAZIONE BANCARIA TICINESE

A CURA DI HELEN TSCHÜMPERLIN MOGGI

Il segmento della gestione patrimoniale è strettamente legato alla crescita dei patrimoni globali. Secondo l'edizione 2018 del World Wealth Report di Capgemini, la crescita della ricchezza degli High Net Worth Individual (HNWI) ha superato per la prima volta la soglia dei 70.000 miliardi di dollari americani a livello mondiale; a meno quindi di profondi sconvolgimenti nell'economia globale, la domanda di servizi di gestione patrimoniale dovrebbe aumentare sensibilmente.

Questo dato è confermato anche in Svizzera, leader a livello mondiale nella gestione di patrimoni transfrontalieri, dove a fine 2017 si gestivano poco più di 7.290 miliardi di franchi svizzeri, con un tasso di crescita medio del 3% nel periodo compreso dal 2012 al 2017.

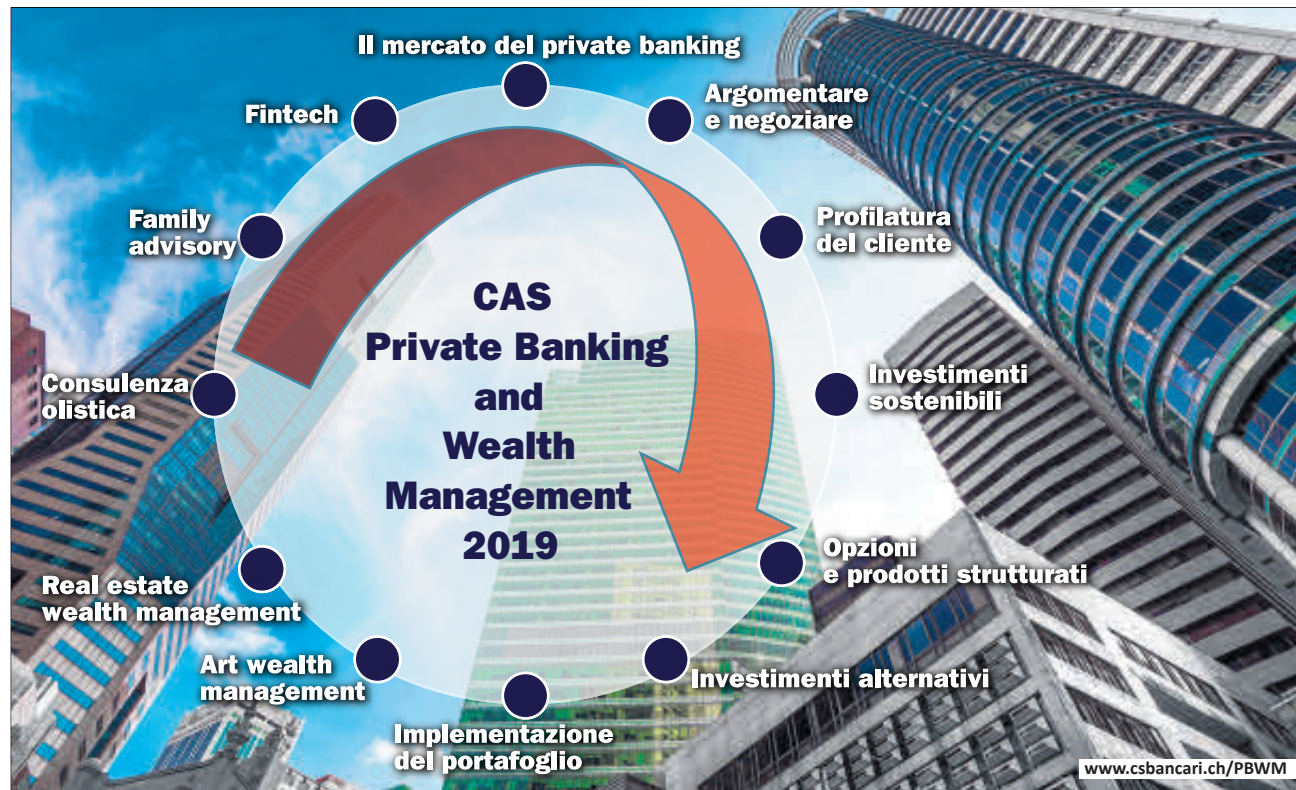
In Ticino, anche a causa dell'attuale instabilità politica e dei timori sulla tenuta finanziaria della vicina penisola, si stanno registrando accresciuti afflussi di capitali dall'Italia. Fattori come la stabilità politica del paese, il franco forte e una consolidata tradizione nel private banking, risultano essere ancora dei valori determinanti per il successo della piazza finanziaria.

Se da un lato ci troviamo di fronte ad un mercato in crescita, i margini degli attori coinvolti in questa industria - banche, gestori patrimoniali e consulenti indipendenti - si sono ridotti drasticamente: da un lato a causa degli accresciuti costi derivanti dal nuovo contesto regolamentare in termini di trasparenza fiscale, protezione del consumatore, trasmissione automatica dei dati bancari, dall'altra a causa dei notevoli investimenti che è stato necessario effettuare, anche in termini di nuovi sistemi informatici. La regolarizzazione dei capitali ha inoltre reso il settore più competitivo, i clienti più dinamici e caratterizzati da un maggior potere contrattuale.

Un dato che emerge dallo studio citato precedentemente citato e che fa riflettere è che nel 2018, solo il 55,5% degli HNWI ha affermato di avere stabilito un forte legame con il proprio wealth manager, nonostante i considerevoli rendimenti degli investimenti realizzati nel 2016 e nel 2017, superiori al 20%.

Ciò suggerisce che i soli rendimenti non sono in grado di sostenere l'attività di wealth management. Ma come è possibile allora rafforzare la relazione con i propri clienti, differenziandosi e mantenendo un vantaggio competitivo?

La risposta sta nella qualità e nella capacità delle banche e delle società di gestione di essere più vicine al cliente rispetto alla concorrenza: conquistare la fiducia del cliente tramite la comprensio-



ne e il soddisfacimento delle sue reali esigenze. Ma quali sono i bisogni dei clienti a cui si rivolge il settore del wealth management?

Senza la pretesa di essere esaustivi, si può prima di tutto affermare che in generale l'orizzonte temporale da considerare nell'analisi delle esigenze di questo segmento è di lungo termine, spesso comprendente anche più generazioni famigliari. Da ciò deriva che a livello finanziario gli obiettivi dei clienti non sono tanto la massimizzazione a breve termine del profitto ma l'ottenimento di un rendimento in grado di permettere in un'ottica di lunga termine il raggiungimento di una redditività adeguata alle proprie esigenze e a quelle di tutta la famiglia. A questo proposito bisognerebbe distanziarsi da obiettivi di breve termine, legate al superamento di determinati benchmark. Il vero valore aggiunto delle gestioni finanziarie sta spesso nel controllo del rischio e nella riduzione della volatilità dei risultati. Nelle analisi vanno inoltre incluse le questioni di carattere legali e fiscali, con particolare attenzione agli aspetti successori.

Si nota inoltre che sempre più clienti, in particolare nei segmenti degli HNWI e degli UHNW, richiedono una consulenza professionale e preparata sul tema degli investimenti sostenibili, in grado di valutare eventuali investimenti non soltanto in base al rendimento, ma anche in base a fattori ecologici, sociali ed etici.

Un altro aspetto da considerare è che i bisogni non si limitano ai soli investimenti finanziari, ma comprendono tutto il patrimonio, come ad esempio gli investimenti immobiliari o in arte. Un approccio olistico va adottato anche in presenza di un cliente-imprenditore, per i quale as-

sume un'importanza critica non soltanto la soddisfazione delle esigenze individuali o famigliari, ma anche di quelle legate all'azienda.

Un ultimo aspetto da considerare è che spesso i clienti del segmento «ultra high» ricorrono alla «leva» per svolgere i propri investimenti; bisogna quindi analizzare sia gli aspetti legati agli attivi sia a quelli passivi del patrimonio finanziario.

È chiaro quindi che i bisogni di questo segmento di clientela sono complessi e

articolati. Il percorso formativo «CAS Private Banking and Wealth Management» organizzato congiuntamente dal Centro di Studi Bancari e l'Università della Svizzera italiana, fornisce a consulenti attivi in banche, società di gestione e family office gli strumenti per rispondere in modo adeguato a queste esigenze, con un certificato universitario riconosciuto dalla piazza finanziaria svizzera.

* CFA, Responsabile Area Banking and Finance, Centro di Studi Bancari, Vezia

OBLIGHI, PRINCIPI E ASPETTI TECNICO-OPERATIVI Scambio automatico di informazioni

Lo scambio automatico di informazioni rappresenta un cambiamento profondo dell'ambiente all'interno del quale i professionisti svizzeri si trovano a operare, con considerevoli implicazioni sullo svolgimento delle loro attività quotidiane. Conoscere i principi che regolano lo scambio automatico, ma soprattutto i suoi impatti sull'operatività, rappresenta un requisito imprescindibile al fine di poter rispondere efficacemente a quanto questo standard di cooperazione internazionale richiede. A fornire precise indicazioni in questo senso è la relativa Direttiva emanata dall'Amministrazione Federale delle Contribuzioni. Il CSB propone diversi momenti formativi sfruttando la Direttiva quale colonna portante per la trattazione di tematiche specifiche, quali gli obblighi nella gestione della relazione con il cliente avente residenza fiscale all'estero, il censimento delle nuove relazioni oggetto di scambio e soprattutto gli obblighi di diligenza a fronte di cambiamenti di circostanza.

SCAMBIO AUTOMATICO DI INFORMAZIONI: ASPETTI TECNICO - OPERATIVI
Corso, 05 e 12.12.2018; 08.30 - 17.00

SCAMBIO AUTOMATICO DI INFORMAZIONI: OBBLIGO DI ADEGUATA VERIFICA DEI CONTI
Corso, 05.12.2018; 08.30 - 17.00

SCAMBIO AUTOMATICO DI INFORMAZIONI: STRUTTURE COMPLESSE
Convegno, 12.12.2018; 08.30 - 12.00

SCAMBIO AUTOMATICO DI INFORMAZIONI E FATCA: AGGIORNAMENTI
Convegno, 12.12.2018; 13.30 - 17.00

SUCCESSIONE E SCAMBIO AUTOMATICO DI INFORMAZIONI
Convegno, 13.12.2018; 13.30 - 17.00

CSB FLASH

Cyber security: nuove tecnologie e protezione dei dati

Con il Fintech, la digitalizzazione e le nuove tecnologie sta cambiando anche il modo di lavorare in ambito bancario e finanziario. Da una parte, questo permette di incrementare notevolmente le potenzialità e di risparmiare su tempi e costi, dall'altra, è necessario saper maneggiare correttamente i nuovi strumenti e saper riconoscere ed evitare i rischi. Il Centro di Studi Bancari analizza l'aspetto della cyber security, cercando di fare chiarezza, anche tramite esempi pratici, su tutti quegli aspetti che rappresentano una potenziale fonte di rischio, il cui esito può risultare molto grave per un istituto.

Data e orario: 12 dicembre (13.30 - 17.00) presso Villa Negroni, Vezia
Per maggiori informazioni:
www.csbancri.ch/M18429

Procedure esecutive e fallimentari

Il Centro di Studi Bancari propone un convegno riguardante la normativa vigente in materia di esecuzione e fallimenti. Verrà affrontata, in prima battuta, la legge che regola tale materia e il modo in cui si perviene al pignoramento e al fallimento; per poi scendere più nel dettaglio con un esame analitico delle linee guida di comportamento per il fiduciario e delle modalità pratiche caratterizzanti le stesse procedure esecutive e fallimentari. In particolare, verranno analizzati i diversi tipi di procedure di esecuzione, il luogo dove queste deve avvenire e le differenze presenti nel caso in cui la notifica debba essere fatta all'estero.

Data e orario: 13 dicembre (13.30 - 17.00) presso Villa Negroni, Vezia
Per maggiori informazioni:
www.csbancri.ch/M18223

Aggiornamenti cross-border mercato Italia

Il convegno passa in rassegna alcune novità regolamentari e fiscali di rilievo emerse in Italia nel corso di quest'anno. Tali aspetti impattano direttamente sull'operatività transfrontaliera dei consulenti di banche e fiduciarie della piazza finanziaria ticinese che gestiscono clientela italiana. Il convegno è riconosciuto quale sessione di aggiornamento («refresher») per mantenere la validità della Swiss Cross-Border Wealth Management Certification - Market Italy rilasciata dal Centro di Studi Bancari.

Data e orario: 13 dicembre (13.30 - 17.00) presso Villa Negroni, Vezia
Per maggiori informazioni:
www.csbancri.ch/M18436

PROSSIMI
CORSI FORMATIVI

CORSO DI BASE
Tecnica bancaria di base: la banca a 360°
Date e orari:
11/01/2019, (08.30 - 17.00)
12/01/2019, (08.30 - 12.00)
www.csbancri.ch/M18293

CORSO DI BASE
Diritto bancario e finanziario per non giuristi
Date e orari:
11/01/2019, (08.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18405

CORSO DI BASE
Contesto normativo in ambito bancario e finanziario
Date e orari:
25/01/2019, (08.30 - 17.00)
26/01/2019, (08.30 - 12.00)
www.csbancri.ch/M18294

CORSO DI APPROFONDIMENTO
Il trattamento fiscale in Svizzera degli strumenti finanziari
Date e orari:
17/01/2019, (08.30 - 17.00)
18/01/2019, (13.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18356

CORSO DI PERFEZIONAMENTO
Rischi operativi e cyber risk nel settore bancario
Date e orari:
05/12/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18145

CORSO DI PERFEZIONAMENTO
Gestione della relazione con i media
Date e orari:
06/12/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18161

CORSO DI PERFEZIONAMENTO
Cliente italiano e famiglia: pianificazione patrimoniale e passaggio generazionale
Date e orari:
13/12/2018, (13.30 - 17.00)
14/12/2018, (09.00 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18259

CORSO DI PERFEZIONAMENTO
Psicologia del denaro
Date e orari:
20/12/2018, (13.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18162

CONVEGNO
Temi scelti di diritto fondiario
Date e orari:
03/12/2018, (13.30 - 17.00)
www.csbancri.ch/M18412

CORSO DI PERFEZIONAMENTO
I riferimenti normativi fondamentali per il compliance officer
Date e orario:
Dal 15/01/2019 al 05/02/2019
www.csbancri.ch/M18392