

CERTIFICATE OF ADVANCED STUDIES

PRIVATE BANKING –
WEALTH MANAGEMENT

Formazione continua (Certificate of Advanced Studies), di 100 ore complessive, organizzata congiuntamente dal Centro di Studi Bancari e dall'Università della Svizzera italiana (USI).

Periodo di svolgimento:

dal 21 gennaio 2019 al 20 maggio 2019 www.csbankari.ch/PBWM

FINANCE & BANKING

DIPLOMA
DI CONSULENTE FINANZIARIO IAF

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

Periodo di svolgimento:

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

INFORMATION TECHNOLOGY

BASICS IN BANKING+FINANCE
FOR IT SPECIALIST

Corso introduttivo all'attività bancaria e finanziaria indirizzato a tutti i collaboratori dell'IT, della logistica e dell'organizzazione che operano in questo settore.

Periodo di svolgimento:

dal 11 gennaio 2019 al 25 maggio 2019 www.csbankari.ch/BBFIT

Private Banking e Wealth Planning

Un sistema integrato di servizi di pianificazione dei patrimoni come risposta ai timori e alle nuove esigenze del cliente italiano

CENTRO
DI STUDI BANCARI
VILLA NEGRONI
ASSOCIAZIONE BANCARIA TICINESE



A CURA DI KARIN MEINERS

La Fondazione Nazionale dei Commercialisti in Italia, nel mese di luglio di quest'anno, ha pubblicato il documento dal titolo «Il Wealth Planning. Strumenti a tutela del patrimonio».

Scopo del paper è fornire alcuni chiarimenti sulle possibilità a disposizione dell'imprenditore italiano e della sua famiglia per la pianificazione e la protezione del patrimonio, in un'ottica di conservazione e accrescimento della ricchezza privata.

Lo scritto, che nasce dalla collaborazione con l'Associazione Italiana Private Banking (AIPB), si articola in cinque capitoli.

Il primo è dedicato ad un'analisi del contesto macroeconomico in cui le famiglie italiane compiono le loro scelte di investimento e ai risultati di una ricerca effettuata sul significato e sul valore che i clienti private danno alla consulenza professionale.

Il secondo capitolo fornisce una descrizione del patrimonio globale della famiglia italiana, con tutte le sue peculiarità, legate al contesto socio-economico italiano; ci si sofferma, inoltre, su alcune criticità relative alla gestione dei patrimoni familiari, quando si è in presenza di una forte connessione tra famiglia e impresa.

Il terzo capitolo è improntato sulla definizione degli obiettivi del cliente per la gestione del patrimonio globale, mentre il quarto offre un inquadramento, con un approccio multidisciplinare, degli strumenti previsti dall'ordinamento italiano per il wealth planning.

Il quinto capitolo, infine, descrive il ruolo del commercialista italiano nella gestione dei patrimoni familiari.

Due sono le tematiche trattate su cui ci si sofferma: l'atteggiamento del cliente private italiano verso la gestione della propria ricchezza in rapporto alle sue aspettative con il conseguente valore attribuito al servizio di consulenza professionale e l'identificazione degli obiettivi del cliente per la gestione del patrimonio considerato nel suo complesso. A febbraio è stato pubblicato un working paper sui risultati del XII Osservatorio sulla Clientela Private in Italia: «Segmentazione della clientela e consulenza finanziaria: «le personas» nel Private Banking», realizzato da AIPB e GfK, azienda operante nel settore delle ricerche sociali e di mercato.

In questa ricerca viene proposta una segmentazione della clientela private italiana sulla base di diversi «approcci nella relazione con il servizio di consulenza finanziaria».

L'elemento su cui si è focalizzato il lavoro



PASSAGGIO GENERAZIONALE da genitori in figli, pensando già anche ai nipoti: una sfida impegnativa che richiede una consulenza adeguata.

ro di analisi è «il modo di vivere come cliente private», espresso attraverso l'atteggiamento manifestato nel rapporto con il denaro, la relazione del cliente con la sua banca principale, l'interesse verso l'offerta di servizi di wealth management, le reazioni ad alcune novità della MiFID II e la soddisfazione rispetto alla relazione con la banca di riferimento.

Nel corso delle interviste sono emerse delle differenze tali da permettere la profilatura della clientela private in quattro distinte categorie, la cui soddisfazione è imprescindibilmente legata alle caratteristiche del servizio così come viene loro reso, in funzione delle attese, delle necessità di investimento e degli obiettivi di pianificazione patrimoniale. Le differenze rilevate suggeriscono una diversificazione delle strategie di sviluppo della relazione con il cliente, attraverso un processo di identificazione delle sue esigenze, considerando la consistenza e la tipologia dei beni che compongono il patrimonio.

In merito all'identificazione degli obiettivi del cliente, il paper pubblicato dalla Fondazione Nazionale dei Commercialisti specifica che il loro riconoscimento è immaginabile come un percorso all'interno di «quattro direttrici cardine», le quali riassumono le necessità nell'ambito della gestione patrimoniale. Esse sono: esigenze di godimento, protezione, trasferimento e investimento, che vengono realizzate con alcune modalità, tra cui rientrano sia le necessità di riservatezza che quelle di ottimizzazione dei costi e dell'impatto fiscale.

L'individuazione degli obiettivi del cliente viene proposta come un passaggio indispensabile per offrire un servizio adeguato di wealth planning: questo concetto, in sé, non ha particolari elementi di novità.

Ciò che rileva è il metodo presentato, ossia l'identificazione degli obiettivi in funzione di un ritratto che viene fatto del cliente (in rapporto alle categorie sopra menzionate), delle sue aspettative e delle sue consapevolezza in un contesto economico, come quello italiano, che è cambiato.

I fattori che il consulente deve conside-

rare sono nel tempo mutati perché sono cambiate le condizioni di formazione della ricchezza: la pianificazione e la detenzione del patrimonio familiare hanno, oggi, la stessa importanza attribuita tradizionalmente alla gestione e allo sviluppo dei patrimoni finanziari. Questo è il motivo per cui il consulente deve sviluppare una serie di competenze tecniche che devono comprendere la conoscenza di soluzioni per la pianificazione e la detenzione del patrimonio di famiglia (vedi box sotto).

* Responsabile dell'Area fiscalità,
Centro di Studi Bancari, Vezia

CLIENTE ITALIANO: INVESTIMENTI, FAMIGLIA, IMPRESA IL FAMILY BUSINESS NEL PRIVATE BANKING

Il private banker e il wealth planner operano, sempre più spesso, in un contesto internazionale caratterizzato, nell'ottica economica - finanziaria, da un elevato grado di incertezza con tutte le conseguenze che ne derivano nell'ambito della gestione e della pianificazione patrimoniale. Un fattore critico di successo è quindi rappresentato dalla personalizzazione del servizio di consulenza, laddove l'ottica di riferimento è l'intero patrimonio sia del cliente che del nucleo familiare, in modo che la strategia sia orientata a obiettivi di più ampia portata temporale come ad esempio il trasferimento generazionale del patrimonio complessivamente considerato.

Tali presupposti costituiscono gli stimoli e le sfide che il Centro di Studi Bancari, da sempre attento a cambiamenti ed evoluzioni in grado di influenzare lo svi-

luppo dei modelli di business, ha raccolto nel proporre la settima edizione del percorso formativo denominato «Il family business nel private banking», con lo scopo di rispondere a una serie di esigenze avvertite in rapporto ai servizi di consulenza cross-border. Al termine del corso, che si svolgerà dal 22 ottobre al 14 dicembre, il partecipante avrà quindi acquisito le competenze necessarie per sviluppare i processi di pianificazione patrimoniale per il cliente residente in Italia.

La formazione si articola in 5 iniziative indipendenti, con una durata complessiva di 60 ore: in uno spirito di massima flessibilità viene data la possibilità di partecipare a singoli moduli o a più corsi.

Per maggiori informazioni e iscrizioni: www.csbankari.ch/cbffa

CSB FLASH

DIRITTO SUCCESSORIO SVIZZERO

Il Centro di Studi Bancari propone un convegno incentrato su argomenti di diritto successorio che interessano maggiormente il fiduciario e il bancario attivo in Svizzera, fornendogli una panoramica completa e aggiornata di tutti quei concetti e quelle nozioni che vengono applicati quotidianamente e che, pertanto, devono essere conosciute. Tra le problematiche più importanti e complesse da gestire, se non si è adeguatamente preparati, nonché sempre più impellenti, vista l'età media di molti clienti della piazza finanziaria ticinese, vi sono certamente le successioni. Il cliente, infatti, ricerca costantemente la prosperità e la continuità per il proprio patrimonio, verso la propria famiglia e questa fase può rivelarsi molto complicata a causa del fatto che, spesso, il cliente è residente in un'altra giurisdizione, rispetto alla Svizzera e, forse, i beneficiari ricadono in una o più giurisdizioni ancora differenti. La regolamentazione della successione riveste quindi un fattore cruciale per salvaguardarne il valore del patrimonio e per soddisfare l'ampia cerchia di persone coinvolte. Il processo di successione può essere molto più lungo e complesso di quanto si è soliti credere, i fattori che ne determinano il successo sono molteplici ed è spesso difficoltoso riuscire a conciliare le aspettative di tutti gli interessati.

Data e orario: 8 ottobre (13.30 - 17.00), Villa Negroni, Vezia
Per maggiori informazioni:
www.csbankari.ch/M17463

VALUTAZIONE IMMOBILIARE

In un periodo storico di forte propensione nei confronti degli investimenti immobiliari, essere in grado di valutare un immobile è oggi una competenza sempre più trasversale richiesta da differenti figure professionali. Strumento indispensabile nell'omonimo settore fiduciario, la valutazione immobiliare è altresì molto richiesta nell'ambito della consulenza alla clientela in banca. Il corso annualmente proposto dal CSB approfondisce e aggiorna la tematica, grazie a una metodologia didattica interattiva di consolidata efficacia che si avvale di analisi e studi di mercato opportunamente integrati con esercitazioni basate su casi concreti arricchiti dalla relativa modulistica.

Data e orari: 7 e 8 novembre 2018, (8.30 - 17.00), Villa Negroni, Vezia
Per maggiori informazioni: www.csbankari.ch/M18208

CORSO DI APPROFONDIMENTO Assicurazioni tecniche

Periodo:
dal 02/10/2018 al 12/02/2019
www.csbankari.ch/M18262

CORSO DI APPROFONDIMENTO Principi del diritto societario svizzero

Data e orario:
11/10/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbankari.ch/M18219

CORSO DI APPROFONDIMENTO Diritto contabile

Data e orario:
23/10/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbankari.ch/M18220

CORSO DI PERFEZIONAMENTO Comunicazione e fiducia sostenibile

Data e orario:
04/10/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbankari.ch/M18157

CORSO DI PERFEZIONAMENTO Cross-Border Wealth Management (Italy)

Data e orario:
16/10/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbankari.ch/M18269

CORSO DI PERFEZIONAMENTO Gestione della liquidità e del rischio tasso

Data e orari:
17/10/2018, (08.30 - 17.00)
18/10/2018, (08.30 - 12.00)
www.csbankari.ch/M18141

CORSO DI PERFEZIONAMENTO L'argomentazione nella comunicazione finanziaria

Data e orario:
18/10/2018, (08.30 - 17.00)
www.csbankari.ch/M18158

CORSO DI PERFEZIONAMENTO Cliente italiano: framework normativo - finanziario

Data e orario:
22/10/2018, (09.00 - 17.00)
www.csbankari.ch/M18250

CORSO DI PERFEZIONAMENTO Funzione compliance: rischi operativi, reporting

Periodo: dal 23/10/2018
al 14/12/2018
www.csbankari.ch/M18264

CORSO DI PERFEZIONAMENTO IVA svizzera: novità e applicazioni

Data e orari:
06/11/2018, (13.30 - 17.00)
20/11/2018, (13.30 - 17.00)
04/12/2018, (13.30 - 17.00)
www.csbankari.ch/M18245