

## FORMAZIONE IFPF IL DIRITTO NELL'ESERCIZIO DELL'ATTIVITÀ DEI FIDUCIARI

L'Istituto di Formazione delle Professioni Fiduciarie propone un percorso formativo di 44 ore sugli argomenti di diritto elvetico che interessano maggiormente l'attività del fiduciario.

**Periodo di svolgimento:**

dal 3 settembre all'8 ottobre 2018

[www.cs bancari.ch/DEAFS](http://www.cs bancari.ch/DEAFS)

## BANKING AND FINANCE FIT FOR CREDIT PRODUCTS – CLIENTELA PRIVATA

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

**Periodo di svolgimento:**

dall'11 al 29 settembre 2018

[www.cs bancari.ch/FCPP](http://www.cs bancari.ch/FCPP)

## STANDARD SVIZZERI DI REVISIONE BASICS IN AUDIT GIUNGE ALLA QUARTA EDIZIONE

L'Istituto di Formazione delle Professioni Fiduciarie propone una formazione di quattro corsi nell'ambito della revisione contabile, basata sugli Standard svizzeri di revisione (SR) – Edizione 2013.

**Periodo di svolgimento:**

dall'11 settembre al 20 novembre 2018

[www.cs bancari.ch/BA](http://www.cs bancari.ch/BA)

# Operare con il cliente italiano

LO SCAMBIO AUTOMATICO DI INFORMAZIONI, LA MIFID II E LA PROSSIMA ENTRATA IN VIGORE DI LSF IMPONGONO FORMAZIONI MIRATE IN FUNZIONE DEI BUSINESS MODEL SCELTI

CENTRO  
DI STUDI BANCARI  
VILLA NEGRONI  
ASSOCIAZIONE BANCARIA TICINESE



Gli scudi fiscali e la voluntary disclosure italiani del primo decennio di questo secolo, la Posizione della FINMA del 2010 relativa ai rischi delle operazioni transfrontaliere e, infine, ma non per importanza, l'introduzione dello scambio automatico di informazioni il 1 gennaio 2017, sono alla base di un fondamentale cambiamento delle modalità operative del sistema bancario ticinese.

Oggi, per la banca, la ricerca di un nuovo business model significa trovare un posizionamento all'interno di un doppio processo: le specificità del Paese di residenza del cliente e l'intreccio della finanza con l'economia. Nell'ottica della gestione e della pianificazione patrimoniale, questi fenomeni si traducono nella valutazione della variabile fiscale e delle delimitazioni normative di altri ordinamenti da una parte e nella concezione della ricchezza non solo nella sua dimensione finanziaria, dall'altra. Questa nuova prospettiva deve essere, peraltro, contestualizzata in un perimetro normativo, questa volta svizzero, in forte mutamento.

In un sistema complesso come quello descritto, il Centro di Studi Bancari assolve il compito di fornire le risposte a questa inedita situazione, mettendo a disposizione momenti e strumenti di supporto agli operatori rispetto alle loro scelte strategiche, attraverso proposte formative che hanno lo scopo di agevolare l'inserimento del professionista, piuttosto che dell'istituto, nelle nuove dinamiche di mercato.

Rispetto, in particolare, all'Italia, le iniziative proposte sono diversificate: per rispondere, infatti, a necessità determinate a strategie che in un contesto concorrenziale possono differire da istituto a istituto, le formazioni hanno obiettivi calibrati rispetto ai diversi modelli di business adottabili in funzione dell'accesso al mercato che l'istituto può e vuole effettuare.

### Reverse solicitation e MiFID II

Le regole con cui gestire la relazione con il cliente italiano rappresentano una questione cruciale, considerando che il decreto attuativo della MiFID II, prevede: «Le banche di Paesi terzi possono prestare servizi e attività di investimento, con o senza servizi accessori, a clienti al dettaglio o a clienti professionali su richiesta... esclusivamente mediante stabilimento di succursali nel territorio della Repubblica». Per gli istituti senza stabile organizzazione in Italia, la risposta è il corso



**MERCATO ITALIA:** gli standard nazionali e internazionali impongono agli operatori finanziari una gestione dei clienti «tax compliant».

«Consulenza finanziaria al cliente italiano. Reverse solicitation, MiFID II e problematiche cross – border», elaborato dopo una serie di incontri di due gruppi di lavoro composti da rappresentanti degli istituti della piazza.

### Albo dei consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede

Con il recepimento della MiFID II, la problematica dell'accesso al mercato italiano e conseguentemente dello sviluppo o meno del relativo business si pone anche nella possibilità di aprire una branch sul territorio, nel qual caso la formazione per il Consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede rappresenta una soluzione. La risposta, in questo caso è il percorso formativo elaborato per accompagnare i candidati durante tutta la fase preparatoria e facilitarli al superamento della prova predisposta dall'OCF (Organismo di vigilanza e tenuta dell'Albo unico dei Consulenti finanziari) per l'iscrizione all'Albo. (Box a fianco)

### Il consolidamento del rapporto d'affari con il cliente italiano

Una volta instaurata la relazione con il cliente, nel rispetto della normativa che consente un controllo del rischio cross – border, divengono fondamentali quei fattori che permettono il mantenimento della relazione stessa ed, eventualmente, uno sviluppo, alla presenza di determinate circostanze. In tal senso, le risposte sono tre:

1. il percorso di perfezionamento «Gestione tax compliant del portafoglio finanziario. Mercato Italia», in cui è

possibile verificare quanto e come lo scambio automatico di informazioni può incidere sulle modalità con cui deve essere intesa la variabile fiscale;

2. la formazione certificata «Swiss Cross-Border Wealth Management» che ha lo scopo di fornire delle competenze specificamente «cross – border», partendo dall'analisi delle aspettative della FINMA in merito al controllo del rischio transfrontaliero;

3. l'executive master «Il family business nel private banking, Cliente italiano: investimenti, famiglia, impresa», in cui la prospettiva della pianificazione patrimoniale e successiva (compreso il passaggio

generazionale) hanno un rilievo particolare.

Dunque non una proposta formativa che fa riferimento a manuali da tutti riconosciuti e ai quali ci si deve attenere come la tradizione scolastica ci ha abituati, bensì una tavolozza di colori: ogni istituto utilizzerà le tonalità che più si avvicinano alla loro visione della realtà che li circonda e inizierà a dare le prime pennellate, nella speranza che il quadro nella sua versione finale sia l'immagine di una piazza finanziaria ticinese che abbia saputo rispondere alla grande sfida odierna.

**A cura del  
Centro di Studi Bancari**

## ITALIA: COLLOCAMENTO DI SERVIZI FINANZIARI

### DA «PROMOTORI» A «CONSULENTI»

In Italia il Consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede (ex Promotore finanziario) è l'unica figura professionale abilitata alla promozione e al collocamento di prodotti e servizi finanziari fuori sede. I requisiti richiesti a questo profilo sono in continua evoluzione: si è passati da un approccio basato sostanzialmente su capacità di vendita a una funzione di consulenza finanziaria personalizzata, idonea a offrire un adeguato e professionale supporto durante le diverse fasi caratterizzanti il processo di investimento.

Per esplicitare l'attività di Consulente finanziario abilitato all'offerta fuori sede, oltre a buone competenze relazionali e a un positivo spirito imprendito-

riale, sono richieste conoscenze tecniche approfondite nei diversi ambiti finanziari, validate tramite il superamento di una prova valutativa predisposta dall'Organismo di vigilanza e tenuta dell'albo unico dei Consulenti finanziari.

Al fine di offrire un valido supporto a chi si accinge ad affrontare l'esame per Consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede, il Centro di Studi Bancari propone un percorso formativo in grado di accompagnare i candidati in modo professionale durante tutta la fase preparatoria e a facilitarli al sostenimento della prova valutativa finale.

Per maggiori informazioni:  
[www.cs bancari.ch/M18111](http://www.cs bancari.ch/M18111)

## CSB FLASH

### LA PROPRIETÀ PER PIANI (PPP): CONVEGNO

L'Istituto di Formazione per le Professioni Fiduciarie (IFPF) propone quest'anno una serie di convegni su alcune tematiche riguardanti l'attività di compravendita e di gestione immobiliare. La Proprietà per Piani è un settore che denota tratti caratteristici molto particolari, i quali implicano problematiche e soluzioni specifiche, legate soprattutto alla presenza di una pluralità di proprietari, sulle diverse quote di PPP riferite, in definitiva, ad un unico oggetto. Il convegno del 18 aprile mira ad analizzarne le problematiche più frequenti e di proporre soluzioni pratiche e utili ai professionisti impegnati quotidianamente nel settore. Al termine dell'incontro è prevista una tavola rotonda.

Interverranno:

Stefano Lappe, Alberto Montorfani, Franco Pedrazzini.

Data e orario: 18 aprile (13.30 - 17.00), Villa Negroni, Vezia.

Per maggiori informazioni:  
[www.cs bancari.ch/M18127](http://www.cs bancari.ch/M18127)

### ANTIRICICLAGGIO: INCONTRO CON LE AUTORITÀ

L'attività di lotta al riciclaggio si evolve e si aggiorna continuamente. Il Centro di Studi Bancari ripropone, come già in passato, un incontro d'aggiornamento coinvolgendo relatori in rappresentanza delle principali autorità di riferimento come l'MROS, ovvero l'ufficio che riceve le segnalazioni di sospetto di riciclaggio, il Ministero Pubblico della Confederazione, che spesso è tenuto a trattare i dossier che sfociano in un'inchiesta penale e la FINMA, l'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari. Oltre a presentare le loro attività, le istituzioni proporranno casi pratici ispirati all'attualità e alle situazioni più frequentemente incontrate.

Interverranno: Giulia Mariani, Stiliano Ordolli, Alfredo Rezzonico, Fabio Sabino, Marco Lehmann.  
Data e orario: 23 maggio (13.30 - 17.00), Villa Negroni, Vezia.

Per maggiori informazioni:  
[www.cs bancari.ch/M18078](http://www.cs bancari.ch/M18078)

#### CORSO DI BASE Economia assicurativa: applicazione dell'IVA

Data e orario:  
09/04/2018, (08.30 - 17.00)  
[www.cs bancari.ch/M18029](http://www.cs bancari.ch/M18029)

#### CORSO DI BASE Procedure di tassazione e di incasso

Data e orario:  
11/04/2018, (08.30 - 17.00)  
[www.cs bancari.ch/M18013](http://www.cs bancari.ch/M18013)

#### CORSO DI BASE I prodotti finanziari di base

Date e orari:  
13/04/2018, (08.30 - 17.00)  
14/04/2018, (08.30 - 12.00)  
[www.cs bancari.ch/M17305](http://www.cs bancari.ch/M17305)

#### CORSO DI BASE Assicurazione: nozioni giuridiche (LSA e LCA)

Data e orario:  
17/04/2018, (08.30 - 17.00)  
[www.cs bancari.ch/M18072](http://www.cs bancari.ch/M18072)

#### CORSO DI BASE Assicurazione: nozioni giuridiche (CO)

Data e orario:  
23/04/2018, (08.30 - 17.00)  
[www.cs bancari.ch/M18073](http://www.cs bancari.ch/M18073)

#### CORSO DI APPROFONDIMENTO Economia d'assicurazione

Periodo:  
Dal 13/04/2018 al 13/07/2018  
[www.cs bancari.ch/M18022](http://www.cs bancari.ch/M18022)

#### CORSO DI PERFEZIONAMENTO Family advisory e Family office

Data e orario:  
09/04/2018, (08.30 - 17.00)  
[www.cs bancari.ch/M18054](http://www.cs bancari.ch/M18054)

#### CORSO DI PERFEZIONAMENTO Real Estate Wealth Management

Data e orario:  
13/04/2018, (08.30 - 17.00)  
[www.cs bancari.ch/M18079](http://www.cs bancari.ch/M18079)

#### CORSO DI PERFEZIONAMENTO Cooperazione internazionale e scambio di informazioni

Periodo:  
Dal 18/04/2018 al 26/04/2018  
[www.cs bancari.ch/M18036](http://www.cs bancari.ch/M18036)

#### CORSO DI PERFEZIONAMENTO Dati dei clienti e relativa documentazione

Data e orario:  
20/04/2018, (08.30 - 17.00)  
[www.cs bancari.ch/M18041](http://www.cs bancari.ch/M18041)