

Un riavvicinamento transfrontaliero della finanza all'economia



A cura di René Chopard, già Direttore del Centro Studi Villa Negroni

Confrontata a un cambiamento epocale del contesto normativo, la piazza finanziaria ticinese è alla ricerca di nuovi modelli di business. Partendo dalle caratteristiche del suo cliente "tipo", uno dei progetti Interreg prospetta il riavvicinamento della consulenza finanziaria svizzera all'azienda familiare italiana nell'ottica del wealth management.

Il momento di discontinuità dovuto al nuovo contesto normativo legato alla ormai consolidata prassi dello scambio automatico di informazioni richiede una rivisitazione del modello di sviluppo della piazza finanziaria ticinese. Quest'ultimo può essere intimamente legato a uno degli effetti della regolarizzazione fiscale dei patrimoni: il loro riavvicinamento all'economia reale. Infatti, la netta separazione dell'organizzazione della produzione dalla gestione del suo risultato finanziario risulta non più essere né efficiente, né efficace.

È in questo ordine d'idee che si articola il progetto Interreg "La piazza finanziaria ticinese e l'economia del Nord Italia. Stimoli all'integrazione territoriale in ottica transfrontaliera" finanziato dal Fondo Europeo di Sviluppo Regionale, grazie anche agli importanti apporti del Ticino e della Confederazione e che riunisce il Centro Studi Villa Negroni con l'Università degli Studi dell'Insubria nell'approfondire le tre dimensioni cardine del divenire della regione: norme, economia e finanza.

Al fine di rispondere alla necessità di riorientamento della piazza ticinese, il progetto mira a stimolare il cambiamento di approccio, a suggerire gli interventi auspicabili sulle condizioni quadro, a verificare nuove modalità operative e a studiare prodotti e servizi innovativi, tenendo in conto anche delle leve fornite dallo sviluppo tecnologico in ambito finanziario.

Se la discontinuità sopra citata investe la piazza ticinese, analogamente incide sui bisogni del suo cliente italiano, che, in questo nuovo contesto normativo, ha la possibilità, se non la necessità, di integrare ricchezza finanziaria ed economica con la conseguente ricerca di nuovi servizi e competenze.

In sintesi, attraverso l'analisi dell'evoluzione del rapporto fra domanda e offerta, il progetto intende rispondere a un momento critico e di forte cambiamento internazionale, studiando le possibilità di sviluppo dei rapporti economico-finanziari nella regione transfrontaliera, grazie a nuove opportunità di business fra due realtà finora impermeabili.

In particolare, attraverso i bisogni della famiglia imprenditrice, si pensa agli stimoli per l'avvicinamento fra il sistema produttivo presente sul territorio del Nord Italia e il sistema finanziario (bancario e parabancario) del Sud della Svizzera.

Tre sono i momenti distintivi della ricerca: l'analisi dei bisogni degli uni e le proposte degli altri attraverso focus group, interviste e inchieste; gli approfondimenti tematici grazie a studi e approfondimenti da parte di specialisti; un programma di informazione e formazione organizzato per sensibilizzare alla problematica e preparare nuove figure professionali che rispondano alle esigenze espresse.

Tre attività intimamente legate che si nutrono reciprocamente in una dinamica virtuosa che stimola l'integrazione del fare e del sapere alla ricerca di nuovi modelli operativi, della consulenza finanziaria e patrimoniale con i bisogni economici in una logica di wealth ma-

nagement, degli attori di una regione transfrontaliera per una migliore convergenza fra domanda e offerta.

I primi risultati sono incoraggianti: le discussioni avviate in seno ai focus group e durante i primi seminari mostrano una diffusa consapevolezza della necessità di nuovi scenari evolutivi che tengano in conto che il cliente della piazza è anche imprenditore; i temi scelti dalla decina di studi avviati già mostrano potenziali ambiti di sviluppo per servizi corrispondenti alle odierne esigenze; i contenuti dei programmi formativi in progettazione si stanno indirizzando verso la preparazione di ulteriori competenze.

Tutto questo si inserisce in una prospettiva storica (in questo caso incarnata dai programmi Interreg) che, aldilà dell'attualità pandemica, conferma che le logiche economico-finanziarie a lungo termine prevalgono sulle frontiere politiche e regolamentari.

www.csvn.ch

Il Centro Studi Villa Negroni, partner di riferimento per tutti gli operatori della piazza bancaria e finanziaria, riconosciuto a livello nazionale per la qualità della formazione, propone:



Family Business e servizi internazionali per la PMI italiana

Percorso Formativo CSVN di 84 ore
Periodo: dall'11/11/2020 al 02/03/2021
Informazioni: **Maddalena Biondi**
tel. 091 9616510, mbiondi@csvn.ch
csvn.ch/corsi-a-catalogo/family-business-e-servizi-internazionali-per-la-pmi-italiana/

Best practice nelle valutazioni immobiliari - Leggere, capire e interpretare i rapporti di valutazione

Percorso Formativo CSVN di 16 ore
Periodo: 15/10/2020, 8.30-17.00;
16/10/2020, 8.30-17.00
Informazioni: **Nicola Donadio**
tel. 091 9616520, ndonadio@csvn.ch
csvn.ch/corsi-a-catalogo/best-practice-nelle-valutazioni-immobiliari/

Le società in Svizzera: aspetti normativi, contabili e fiscali

Percorso Formativo CSVN di 52 ore
Periodo: dal 30/09/2020 al 12/11/2020
Informazioni: **Sara Farris**
tel 091 9616518, sfarris@csvn.ch
csvn.ch/corsi-a-catalogo/le-societa-in-svizzera-aspetti-normativi-contabili-e-fiscali/

CAS Compliance in Financial Services 2021

Certificazione universitaria (CAS) di 162 ore
Periodo: dal 12/01/2021 al 14/12/2021
Informazioni: **Alfonsina Barbay**
tel. 091 9616528, abarbay@csvn.ch
cas-compliance.ch/lugano/

Centro Studi Villa Negroni | Via Morosini 1 | 6943 Vezia | www.csvn.ch

