Percorso formativo CSVN

CENTRO STUDI VILLA NEGRONI

Servizi internazionali per il Family Business

Focus sul cliente italiano

Periodo del corso	Dal 25 Febbraio al 23 Giugno 2021
Durata	84 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	I Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	24/02/2021

Data ultimo aggiornamento: 09/03/2021

La ricchezza della piazza finanziaria ticinese non è tanto il patrimonio dei clienti quanto i loro bisogni. Quello che può sembrare un'ovvietà, in un momento di cambiamento epocale come quello attuale, diviene un'opportunità per un riorientamento delle attività, lo sviluppo di servizi innovativi e l'emergere di nuove competenze professionali. La regolarizzazione fiscale dei patrimoni significa l'abbattimento dello steccato fra proprietà finanziaria e aziendale e la possibilità, o piuttosto, la necessità di considerare la totalità degli asset in quello che diviene un vero wealth management. Ma non solo: in particolare la famiglia imprenditoriale, oltre alla tradizionale gestione patrimoniale, esige ulteriori servizi per la propria azienda permettendo così al consulente di interagire in un'ottica olistica.

E' in questo ordine d'idee che è stata concepita la prima edizione del corso "Servizi internazionali per il Family Business" che rientra in un progetto Interreg più ampio, il cui scopo è rispondere a un momento critico e di forte cambiamento facilitando lo sviluppo dei rapporti economico-finanziari nella regione transfrontaliera. E' grazie alle discussioni in seno ai focus group, alle riflessioni scaturite nei convegni e alle analisi sviluppate dagli studi nel contesto di questo progetto, che sono stati modellati i contenuti del percorso assicurandone così la sua adesione alla realtà e il suo rigore scientifico.

I dieci moduli in cui è articolato il percorso, caratterizzato da una forte interdisciplinarità, permettono di identificare il quadro normativo entro il quale è possibile sviluppare nuovi e importanti servizi cross-border, ma soprattutto scorgere le interazioni fra le molteplici attività che permettono di rispondere alle nuove esigenze aziendali del cliente che da "patrimoniale" diviene "globale".

Obiettivi del corso

Al termine del percorso, il partecipante:

- ha un inquadramento del binomio "famiglia – impresa", nel caso in cui l'azienda abbia sede legale in Italia, delle variabili che possono condizionare il rapporto intercorrente tra l'azienda a controllo familiare e la compagine famigliare stessa e conosce gli strumenti che possono regolare i rapporti e le sinergie che si creano in un così delicato equilibrio;

- ha approfondito una serie di servizi verso i quali la clientela italiana sta palesando un certo interesse per lo sviluppo e l'internazionalizzazione del business dell'attività imprenditoriale della famiglia;
- ha una panoramica completa di ciò che compone un servizio di wealth management nel senso più attuale del termine, conformemente alle esigenze di realtà fortemente influenzate dagli sviluppi tecnologici e dalla globalità dei mercati.

Il corso si rivolge a

Consulenza clientela Wealth Management

Wealth and Tax Planning Advisory

Consulenza clientela aziendale

Gestore patrimoniale

Legal

Fiduciario commercialista

Tematiche trattate

Governance / Risk / Compliance, Legal, Tax

Costi

CHF 3360

Programma

Il percorso formativo si articola in 10 iniziative indipendenti, con una durata complessiva di 84 ore.
In uno spirito di massima flessibilità viene data la possibilità di partecipare a singoli moduli o a più moduli.
Viene garantito, inoltre, un puntuale e costante aggiornamento dei contenuti e dei singoli interventi in funzione delle evoluzioni in atto e delle novità che durante il corso potrebbero subentrare.

Aggiornamento continuo:

Ai partecipanti iscritti all'intero percorso verrà data la possibilità, durante lo svolgimento del corso, di

partecipare gratuitamente a convegni organizzati dal Centro Studi Villa Negroni. L'indicazione delle iniziative per le quali viene prevista questa opportunità, verrà effettuata direttamente dal Centro Studi Villa Negroni ai partecipanti stessi in funzione dell'affinità tematica rispetto ai contenuti del percorso.

M1 - **Il profilo delle aziende italiane a controllo familiare nel contesto economico - finanziario attuale** (4 ore)

1. "Operatività cross - border" post MiFID II: i primi risultati del progetto INTERREG "*La piazza finanziaria ticinese e l'economia del Nord Italia. Stimoli all'integrazione territoriale in ottica transfrontaliera*"
2. Il profilo economico - finanziario delle PMI italiane
3. Le aziende familiari italiane:
- l'importanza nel tessuto imprenditoriale
- fatturato, redditività, settori trainanti, distribuzione geografica
- struttura dei modelli di leadership
- opportunità e criticità
4. Famiglia, Impresa e Patrimonio: mappatura dei fattori rilevanti per il professionista svizzero in un'ottica di fidelizzazione e miglioramento della relazione con il cliente *private* italiano

M2 - **Corporate Governance nelle aziende (italiane) a controllo familiare** (12 ore)

1. Le imprese familiari: ipotesi di definizione giuridica e classificazione
2. Gli assetti proprietari nelle società di persone e nelle società di capitali
3. I modelli di corporate governance
3.1. Le holding di famiglia
3.2. Le holding di famiglia svizzere e del Liechtenstein
3.3. La s.r.l familiare
3.4. Contratti fiduciari
3.5. Trust
4. Architettura della Corporate Governance nelle aziende familiari

M3 - **Struttura finanziaria e fonti di finanziamento delle PMI italiane (aziende a controllo familiare)** (8 ore)

1. La struttura finanziaria delle PMI italiane
1.1. L'accesso al capitale da parte delle PMI italiane
1.2. La relazione con il sistema bancario

1.3. Relationship lending

1.4. PMI e digital lending

2. Mercati finanziari e sistema degli incentivi fiscali

3. L'uscita della famiglia dal business

3.1. L’exit come fase imprenditoriale nel contesto dell’impresa familiare

3.2. Le ragioni che possono determinare l’uscita imprenditoriale

3.3. Il ruolo del Private Equity e gli effetti

4. Testimonianza: il ruolo del private equity e private debt in Italia

M4 - **Pianificazione e ottimizzazione del passaggio generazionale** (12 ore)

1. I processi di transizione e i fattori che influenzano il passaggio generazionale

2. La pianificazione del processo di passaggio generazionale (Piano strategico familiare, patrimoniale, aziendale)

3. Il ciclo di vita dell'azienda

4. Il passaggio generazionale della proprietà e della gestione aziendale

4.1. Passaggio successorio (famiglia) e passaggio generazionale (azienda): impresa di famiglia e family business

- Pianificare l’ingresso dei successori in azienda

- Famiglia e azienda: ruoli, competenze e percorsi di carriera

5. Elementi di diritto (italiano) matrimoniale e di famiglia

6. Le successioni in Italia

7. Imposte di successione e donazione

8. Successione mortis causa internazionale (Italia - Svizzera)

9. Un caso di pianificazione successoria internazionale

M5 - **Il patrimonio immobiliare della famiglia italiana in Svizzera** (4 ore)

1. Acquisto e detenzione di immobili in Svizzera da parte di soggetti residenti in Italia: la normativa svizzera di riferimento (LAFE)

2. Imposta sul valore degli immobili situati all’estero (IVIE)

3. Redditi immobiliari secondo la CDI Svizzera – Italia

M6 - **Consulenza finanziaria e patrimoniale al cliente "famiglia" italiana** (8 ore)

1. Il modello nella consulenza finanziaria e patrimoniale (Wealth Management Model)

1.1. Razionalità e contesto alla base del modello

1.2. Catena del valore

2. Il processo nella consulenza finanziaria e patrimoniale

2.1. Profilazione del cliente e determinazione delle esigenze

2.2. Implementazione

3. Il nuovo ruolo del relationship manager

3.1. La creazione del valore nell'ambito della consulenza finanziaria e patrimoniale

3.2. Definizione delle competenze chiave

4. La mappatura del patrimonio di famiglia

5. Logiche di asset – allocation nelle famiglie imprenditoriali italiane per una redditività netta complessiva

6. Family Governance:

6.1. Consiglio di famiglia, comitato di famiglia, assemblea dei soci organi di governo, selezione consiglieri, family office

6.2. Fondazione di famiglia e patti di famiglia

6.3. Fondazioni del Liechtenstein e secondo il diritto svizzero

7. Redditi derivanti dai regimi patrimoniali della famiglia (beni in comunione legale, beni in separazione, fondo patrimoniale, redditi dei figli minori, beni in comunione convenzionale, usufrutto legale, azienda gestita dai coniugi)

M7 - **Servizi accessori per le imprese familiari italiane** (8 ore)

1. Servizi accessori (TUF, Allegato 1, Sezione B): introduzione e panoramica

2. Consulenza alle imprese in materia di struttura del capitale, di strategia industriale e di questioni connesse, nonché consulenza e servizi concernenti le concentrazioni e l'acquisto di imprese

3. Le riorganizzazioni societarie come strumenti di gestione e creazione della ricchezza nell'azienda di famiglia

4. Principali metodi di valutazione nelle operazioni di finanza straordinaria

5. Le principali operazioni di finanza come strumento di creazione di valore: valutazioni economico - finanziarie, aspetti normativi, risvolti fiscali

M8 - **Servizi per l'internazionalizzazione delle aziende a controllo familiare italiane** (8 ore)

1. Il contesto globale: commercio internazionale, investimenti diretti all’estero e catene del valore ai tempi del COVID-19. Strategie di internazionalizzazione e gestione delle distanze geografiche, culturali, istituzionali ed economiche (*CAGE framework*)

2. Internazionalizzazione delle PMI: caratteristiche, problematicità, strategie. Focus sulle imprese familiari

3. Il Business Plan per l'Internazionalizzazione delle PMI

4. Il ruolo dei soggetti pubblici italiani a sostengo dell'internazionalizzazione delle PMI: gli strumenti di

SACE/SIMEST

5. Strategie di internazionalizzazione digitali: il ruolo dell'e-commerce nell'internazionalizzazione delle PMI

6. Profili legali e contrattualistica internazionale e dell'e-commerce per le PMI

7. Fiscalità internazionale per le PMI

M9 - **Fiscalità finanziaria italiana** (12 ore)

1. I redditi di capitale: definizione, individuazione e determinazione

2. I redditi diversi di natura finanziaria: tipologia e base imponibile

3. Distinzione tra partecipazioni qualificate e non qualificate

4. La tassazione dei capital gain

5. La distinzione fiscale tra azioni, obbligazioni e titoli atipici

6. I regimi di tassazione

7. Il sistema delle ritenute

M10 - **Patrimonio finanziario italiano: fiscalità e antiriciclaggio** (8 ore)

1. Compliance e pianificazione patrimoniale del cliente italiano

1.1. Casistica penale e amministrativa della legislazione antiriciclaggio

1.2. Titolare effettivo nella IV e V Direttiva UE antiriciclaggio

1.3. Giurisprudenza sulla cooperazione italo - svizzera in materia fiscale

2. Accertamento della residenza fiscale del cliente italiano ai sensi della normativa italiana (compresa la giurisprudenza più recente) e convenzionale, con focus sulla CDI Svizzera - Italia. L'Anagrafe degli italiani residenti all'estero (prassi dell'AdE)

3. Monitoraggio fiscale

4. L'imposta sul valore delle attività finanziarie situate all'estero

5. Doppia imposizione dei redditi finanziari del cliente italiano

Interventi

DOCENTI:

Luca Albertazzi: Avvocato, PTG Notai, Torino

Simone Albisetti: Avv., LL.M, Capo sezione dei Registri, già Ufficiale del Registro fondiario, già Presidente

dell'Autorità di I istanza LAFE

Filippo Annunziata: Prof., Socio fondatore Annunziata & Conso Studio Associato, Milano

Riccardo Barone: Partner, Tavecchio & Associati, Milano

Paolo Bernasconi: Avv., Bernasconi Martinelli Alippi & Partners, Consulente scientifico CSVN, Prof. tit. em. Univ. di San Gallo

Maria Cristina Bonfio: Avv. e Notaio, Studio notarile Molino Adami Galante, Lugano

René Chopard: Dr., già Direttore, Centro Studi Villa Negroni, Vezia

Giuseppe Corasaniti: Professore ordinario di Diritto Tributario, Università degli Studi di Brescia, Avvocato e Dottore Commercialista, Partner Studio Uckmar Associazione Professionale, Milano

Stefano Elia: Associate Professor of International Business Politecnico di Milano, School of Management

Niccolò Figundio: Avvocato, Altenburger Ltd Legal + tax, Lugano

Giovanni Fusaro: Collaboratore Ufficio Studi e Ricerche AIFI – Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt

Paolo Gaeta: Dottore commercialista, member of International Academy of Estate and Trust Law, Studio Gaeta e Associati, Milano

Gioacchino Garofoli: Già Professore Ordinario di Politica Economica, Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria, Varese

Giancarlo Giudici: Professore ordinario di corporate finance, Politecnico di Milano

Stefano Giuliano: Dott., Partner, CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni

Paola Manes: LLM, Professore ordinario di diritto privato Università di Bologna

Roberta Marinelli: Dott.ssa, HR Sr. Director - Eli Lilly Italy Hub

Stefano Massarotto: Dottore commercialista, Partner, Studio Legale Tributario FRM Facchini Rossi Michelutti, Milano

Daniela Montemerlo: Professore Ordinario in Management e Governance of Family Firms, Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria, Varese

Gianluca Pallini: Dott. Commercialista e Revisore Legale, MBA, Affiliate Professor, Finance and Management, ESCP Europe, Docente a contratto – Corporate Finance, Università Cattolica di Milano, GP Lambert – Presidente dell'Advisory Board

Renzo Parisotto: consulente fiscale – pubblicista

Francesco Pene Vidari: Notaio e Avvocato, PTG Notai, Torino

Lucia Piscitello: Professore di Economia e management delle imprese multinazionali, Politecnico di Milano

Severino Pugliesi: Amministratore Delegato, LAGOM Family Advisors SA, Lugano

Alfonso Rivolta: Dottore Commercialista, Adv. LL.M., TEP, Global Head of Wealth Planning, EFG, Lugano

Mariangela Siciliano: Responsabile della Formazione, SACE SPA

Raffael Stöckli: Lic. Oec. UNI ZH, TEP, Director Managing Growth Trustees SA, Lugano

Andrea Tavecchio: Senior Partner Tavecchio & Associati, TEP, Milano

Giovanni Vergani: Dr., Docente presso la Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera italiana, e presso il Centro Studi Villa Negroni, Vezia, Direttore di Addwise SA, Lugano

Italo de Feo: Avv., Partner, CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni

Esami

I partecipanti al percorso "Servizi internazionali per il Family Business. Focus sul cliente italiano" possono ricevere il diploma con certificazione del Centro Studi Villa Negroni, se superano con una nota sufficiente o maggiore l'esame finale, per il quale si rinvia al rispettivo regolamento.
Al termine del percorso formativo è previsto un esame, facoltativo e ad un costo di CHF 400.-, data da definirsi.
Per maggiori informazioni e iscrizioni scrivere a Maddalena Biondi
mbiondi@csvn.ch

Contatto

Maddalena Biondi
mbiondi@csvn.ch
091 9616510

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati