

## DOCENTI E RELATORI

### Filippo Annunziata

Prof., Socio fondatore Studio Annunziata e Associati, Milano

### René Chopard

Dr., già Direttore, Centro di Studi Bancari, Vezia

### Gioacchino Garofoli

Professore Ordinario di Politica Economica, Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria, Varese

### Roberto Grassi

CEO, Gruppo Fidinam, Lugano

### Daniela Montemerlo

Professore Ordinario di Economia aziendale, Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria, Varese

### Gianluca Pallini

Dott. Commercialista e Revisore Legale, MBA, Docente presso l'Università Cattolica e l'ESCP Europe, Professionista con focus su tematiche di Corporate Strategy, Corporate Finance e Family Business, Milano

### Stelio Pesciallo

Avv. e Notaio, Studio 1896, Lugano, già Responsabile del Servizio Giuridico e Compliance, UBS Cantone Ticino

### Giovanni Vergani

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

Moderatore

### Stefano Sala

Wealth Management Europe, Credit Suisse, Lugano

## TARIFFARIO

Gratuito

## La piazza finanziaria ticinese e l'economia del Nord Italia. Stimoli all'integrazione territoriale in ottica transfrontaliera

*Convegno nell'ambito del Progetto Interreg INTECOFIN-INSUBRIA*

13/01/2020, dalle 14.00 alle 18.30

CENTRO STUDI VILLA NEGRONI, VEZIA

**Iscrizione online:**

**[www.csvn.ch/M20004](http://www.csvn.ch/M20004)**

**entro il: 10/01/2020**

Per qualsiasi informazione:

Maddalena Biondi; [mbiondi@csvr](mailto:mbiondi@csvr)

091 9616510



Repubblica e Cantone  
Ticino



# PROGRAMMA

1. Introduzione al Convegno: obiettivi del progetto Interreg INTECOFIN-INSUBRIA

2. Vincoli e opportunità regolamentari in ambito transfrontaliero

3. L'impresa familiare italiana

3.1. Caratteristiche dell'azienda di famiglia italiana

3.2. Le difficoltà e i bisogni non soddisfatti

3.2.1. Redditività operativa delle PMI italiane

3.2.2. Internazionalizzazione dell'impresa (rete mondiale, rischi di cambio, finanziamenti all'esportazione, ecc.)

3.2.3. Finanziamenti alternativi al credito bancario

3.2.4. Proprietà, Governance, passaggio generazionale

3.3. Case study: la testimonianza di una PMI familiare alla ricerca di servizi per le sue attività internazionali

4. Gli operatori finanziari svizzeri

4.1. Caratteristiche della piazza finanziaria ticinese

4.2. Il cliente (privato) imprenditore: un nuovo modello di business? L'opportunità e le sfide nell'erogazione di servizi in ambito:

4.2.1. Family governance

4.2.2. Pianificazione successoria

4.2.3. Finanziamenti e Corporate advice

4.2.4. Investimenti

4.3. Case study: la testimonianza di un operatore finanziario con servizi di consulenza per l'internazionalizzazione delle imprese

*Il Convegno termina con una tavola rotonda a cui parteciperanno tutti i Relatori*

Il corso si rivolge a:

Tutti i profili

## **La situazione:**

25'000 PMI familiari (meccanica, tessili, mobilio, plastica, etc.) da una parte, 4'500 attori finanziari (banche, fiduciarie, assicurazioni, avvocati d'affari) dall'altra.

Una domanda di servizi innovativi per stimolare lo sviluppo e un'offerta tradizionale che ha esaurito il suo ciclo virtuoso: in mezzo, una frontiera non solo politica, bensì anche regolamentare e commerciale.

Stiamo parlando del Nord dell'Italia e del Sud della Svizzera: due spazi economici potenzialmente fortemente complementari, inseriti nella Regione insubrica, che scontano restrizioni regolamentari, diversità operative, problemi storici, ma anche radicate abitudini.

## **La tesi?**

In un momento di difficoltà di crescita di uno dei bacini economici più importanti a livello europeo e in una fase di ridimensionamento della terza piazza finanziaria svizzera, una possibile soluzione comune è rappresentata da un punto d'incontro della domanda dei primi e dell'offerta dei secondi.

## **La sintesi!**

Da un lato (della frontiera?), individuazione dei bisogni (anche sopiti) della famiglia imprenditrice italiana vista nella sua globalità con l'intreccio fra necessità personali e aziendali in una dimensione di gestione olistica della ricchezza. Dall'altro lato, l'analisi delle potenzialità degli operatori finanziari svizzeri nel ridisegnare l'offerta con la consapevolezza che il loro cliente di sempre è un individuo che vive in un contesto familiare, il quale, oltre a soddisfare propri bisogni finanziari, necessita di servizi per uno dei suoi principali attivi: l'azienda.