

Carthesio: venti anni di successo

La matematica dell'esperienza al servizio della piazza finanziaria ticinese



Luciano Tirinnanzi

Quest'anno Carthesio SA compie 20 anni, e ha tutte le ragioni per festeggiare un'idea imprenditoriale che si è rivelata vincente e che si conferma ancora oggi ai massimi livelli di professionalità nel contesto locale e nazionale. A svelare i segreti di una così lungimirante realtà sono il partner Federico Bianchetti, che rappresenta la seconda generazione di questo gruppo di professionisti, e Roberto Andreoli, responsabile delle aree marketing e strategie. Insieme, tratteggiano passato e presente della società che punta a fare del Ticino un hub sempre più attrattivo per i servizi e i prodotti finanziari.

Il Gruppo Carthesio nasce antecedentemente, ma è nel 2001 che si afferma la società di Asset Management. Come è cresciuta l'azienda in questi anni?

F.B. Quando mio padre Piergiorgio, insieme a Marco Frangi e Massimo Biglia crearono Carthesio, l'intento era quello di consolidare un gruppo di professionisti del Private Banking che vantava già approfondite conoscenze nella Gestione Patrimoniale e nelle Tecnologie Informatiche e disponeva di un team di consulenti eccellente, supportati da una rete di professionisti internazionale. I risultati conseguiti e l'etica professionale irreprensibile hanno permesso ai nostri clienti di consolidarsi nel tempo, costruendo un rapporto di fiducia che va al di là del lavoro in sé. Grazie alla costanza del nostro lavoro, Carthesio è cresciuta sino a diventare una realtà riconosciuta in tutto il Paese, e oggi si pone ai primi posti in Ticino e oltre quanto a standard qualitativi e affidabilità nei numeri. La chiamiamo la «matematica dell'esperienza» e, del resto, i numeri sono dalla nostra ben più delle opinioni positive che riscontriamo ogni giorno. Dal 2001, quando ero ancora studente, a oggi che gestisco la continuità e lo sviluppo di un'important-



te storia grazie a un team collaudato e con cui sono cresciuto insieme, la storia non è cambiata: ogni esperienza l'abbiamo affrontata e condivisa, non lasciamoci sconcertare nei periodi congiunturali difficili e cavalcando i momenti di euforia senza perdere lucidità. Quello che non è mai mancata è la fiducia della nostra clientela e la relativa soddisfazione, che rimangono la costante del nostro lavoro e degli elementi imprescindibili che ci ricordano come il nostro impegno non debba mai venir meno.

Quale modello di business prediligete?

R.A. Il modello di business storicamente adottato è stato implementato col passare del tempo e rimodulato in base alla sensibilità dei nostri clienti e alle loro mutate esigenze. Carthesio, rivolgendosi tanto alla clientela privata quanto alla clientela istituzionale, offre tipologie di servizi variegati e personalizzati. Ci concentriamo principalmente sulla gestione patrimoniale individuale, sulla consulenza finanziaria e sul *wealth management*, sull'*asset management* (ossia i fondi comuni), nella selezione di fondi alternativi e nella consulenza a investitori professionali su progettualità e realtà tecnologiche innovative, tanto in Svizzera quanto in Italia.

Quali sono stati i fattori di maggior successo?

F.B. Sicuramente il forte impegno degli azionisti nella gestione operativa della società, con un forte *commitment* da parte delle figure chiave. Questo, unitamente a una struttura organizzativa snella, a processi flessibili e all'utilizzo di tecnologie di punta, hanno determinato i principali vantaggi che Carthesio oggi può mostrare rispetto ai *competitor*. E non bastano i servizi di eccellente qualità a costi competitivi che eroghiamo. Credo che l'arma in più sia rappresentata dall'assoluta dedizione al cliente, un aspetto che alimentiamo e che intendiamo trasmettere ogni giorno, nello spirito delle migliori tradizioni delle banche private svizzere. Lo definirei un mix ideale di human touch e tecnologia applicata.



Nell'ultimo anno abbiamo notato una vostra maggiore presenza sui media: a cosa si deve questa scelta?

R.A. A comunicare ancor meglio la scelta che abbiamo effettuato nel 2007, con l'assoggettamento alla vigilanza federale della FINMA che ai tempi si chiamava ancora Commissione Federale delle Banche; un passaggio fondamentale, che ci ha permesso di essere fra i primi gestori patrimoniali in Svizzera ad operare con questo *status* che oggi, con l'introduzione della LIsFi e della LSerFi, è il nuovo standard. Da allora abbiamo acquisito competenze esclusive che ci hanno permesso di sviluppare una piattaforma che ben si adatta alle attuali esigenze di consulenti finanziari e gestori indipendenti. Siamo consapevoli dei bisogni particolari di chi si rivolge a noi perché siamo abituati ad anticipare le richieste del mercato e a cavalcare gli adempimenti richiesti da ogni nuovo contesto regolatorio. L'aggiornamento continuo in questo settore è tutto. Aggiungo che è essenziale porre sempre la massima attenzione alle sinergie fra gli attori in campo e i benefici connessi alle nuove attività, ai prodotti e ai servizi, al fine di essere non solo parte attiva ma elemento trainante nei cambiamenti e nelle sfide che ogni processo di adeguamento impone al nostro settore.

Come si declina oggi la vostra proposta?

R.A. Anche in un mercato con trasparenza fiscale, la maggior parte dei clienti vuole beneficiare dei vantaggi e dei servizi offerti dalla Svizzera, quali una consulenza di alta qualità e vasta gamma di servizi. La Svizzera ha un'economia di mercato aperta e liberale, è avvantaggiata da un contesto operativo efficiente, nonché è il leader globale nella gestione patrimoniale *cross border* - che rappresenta circa un terzo del mercato mondiale - con una clientela estera estremamente diversificata: la qualità dei servizi di consulenza, pertanto, è e deve essere la carta vincente di ogni buon gestore svizzero, e quindi anche nostra. Motivo per cui abbiamo la responsabilità ma anche l'orgoglio di consolidare la meritata fama di un *hub* innovativo a livello globale nell'industria del risparmio, che fornisce prodotti e servizi finanziari altamente specializzati.

L'INTERVISTA
FEDERICO BIANCHETTI
(partner)
ROBERTO ANDREOLI
(managing director)

Obiettivi del prossimo futuro?

F.B. Il futuro delinea la crescente necessità di condivisione di varie attività, mantenendo il focus sulla relazione con il cliente. In un contesto che tende a uniformare i prodotti e in cui tutto diventa un numero, la «matematica dell'esperienza» di Carthesio ci permette di allontanarci da questo *modus operandi* come dal luogo comune. E in questo modo possiamo ragionare secondo logiche che rimangono ancorate alla cura del cliente: che è fatta di dialogo, trasparenza e dedizione empatica nella relazione. L'alto livello professionale e la capacità di adattarsi ai cambiamenti culturali, sociali e legati alle evoluzioni normative, sono e saranno sempre più le chiavi di successo nella creazione e nel mantenimento dei rapporti sia privati sia istituzionali, determinandone scelte e posizionamento.

La tecnologia è davvero risolutiva nel vostro settore?

R.A. La capacità di cogliere, interpretare e rispondere pragmaticamente alle necessità e ai bisogni del cliente come approccio primario non può prescindere dall'adeguarsi alle più recenti novità tecnologiche e digitali offerte dal progresso ingegneristico e informatico. Per questo facciamo formazione continua ed evolviamo insieme al mercato e ai suoi prodotti. Abbiamo una spiccata sensibilità tanto verso l'economia reale (in relazione alle opportunità ma anche alle criticità) quanto verso l'economia digitale, che ha fatto un salto quantistico in particolare nell'ultimo decennio.

In conclusione, quale filosofia nel vostro *modus operandi*?

F.B. La filosofia della gestione Carthesio riflette l'idea imprenditoriale dell'azionariato e del management come punto di contatto e d'interazione con la clientela imprenditoriale, che è fatta di persone e non di numeri. Oggi i clienti necessitano e richiedono molto più supporto attraverso la consulenza sulla pianificazione del proprio patrimonio. Allo stesso tempo ricercano soluzioni personalizzate ed integrabili al loro contesto familiare. Per questo la nostra realtà è e si propone quale atelier altamente specializzato per garantire un benessere durevole ai clienti sia nella pianificazione, gestione e ottimizzazione del patrimonio sia in ottica previdenziale. Questa è una filosofia in controtendenza rispetto ai nostri principali *competitors* i quali, con la standardizzazione di servizi e prodotti, spersonalizzano sempre più le loro attività perdendo così l'obiettivo principale del nostro mestiere: soddisfare il cliente!

YEAR
2001
2021