

CARTHESIO

VENT'ANNI DI SUCCESSO AL SERVIZIO DELLA PROFESSIONALITÀ

A CURA DI LUCIANO TIRINNANZI

Per l'occasione, la società di Lugano ha lanciato l'innovativo servizio di Family Office per consulenti finanziari e gestori indipendenti. Federico Bianchetti e Roberto Andreoli spiegano di cosa si tratta.

Vent'anni e non sentirli. Perché i successi rendono giovani. E Carthesio SA, che ha raggiunto quell'obiettivo con coraggio e dinamismo, ha tutte le ragioni per festeggiare questo anniversario. Anche perché ormai in Ticino e nel resto della Svizzera il suo nome è sinonimo di garanzia nel mondo della gestione patrimoniale e della consulenza finanziaria.



Federico Bianchetti, Partner

“Affidarsi a Carthesio significa darsi la possibilità di diversificare il proprio patrimonio con strategie d'investimento mirate e modulabili in base alle mutevoli esigenze del proprio percorso personale, dalla famiglia, alle nuove generazioni, all'ambito professionale o imprenditoriale” dichiara a *Four Ticino* Federico Bianchetti, partner e “figlio d'arte” di uno dei fondatori di Carthesio SA. La società, infatti, gestisce fondi d'investimento e patrimoni per individui, famiglie, aziende, istituzioni pubbliche e private e offre consulenza specializzata. Pioniere nel settore, è stata tra le prime realtà nazionali a essere autorizzata dall'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (Finma) alla gestione patrimoniale di investimenti collettivi. E da allora non si è più fermata.

Grazie alla sua riconosciuta competenza, alle relazioni durevoli e a un'organizzazione strutturata ma al contempo snella, Carthesio mira ad ottenere un incremento costante del valore degli investimenti che gestisce. Perché si muove con prudenza, disciplina e trasparenza, avvalendosi di un team di professionisti qualificati e di un network di partner internazionali. Ma è probabilmente la lungimiranza, ingrediente indispensabile in questa professione, il vero valore aggiunto.



Dal 2020, ad esempio, con l'entrata in vigore delle leggi sui Servizi finanziari (LSerFi) e sugli Istituti finanziari (LIsFi), Carthesio ha allargato subito la propria offerta e ha messo a disposizione la propria struttura, lo status regolamentare e il proprio know how per dar vita al “Family Office per i professionisti della finanza”. Di cosa si tratta?

“È una piattaforma pensata per i gestori patrimoniali indipendenti e per i consulenti finanziari che vogliono continuare a operare nel nuovo contesto regolamentare, garantendo elevati standard di cura della clientela e un contestuale sviluppo del proprio business” spiega Roberto Andreoli, managing director del gruppo.

Perché il nuovo contesto rende così interessante la vostra proposta?

(Federico Bianchetti) Perché tutto è cambiato per i professionisti della finanza, e molto in fretta. Oggi è il momento di compiere scelte strategiche e di focalizzare il proprio modello di business. Noi possiamo accompagnarli in questo percorso e favorirli nel successo.

In che modo?

(Roberto Andreoli) Con le nuove leggi sui servizi e gli istituti finanziari che li equiparano agli altri intermediari, queste figure professionali si trovano a doversi confrontare non solo con pesanti riforme strutturali ma anche con pressanti adempimenti: procedure aziendali, revisione, formazione, compliance; e ancora, risk management e aggiornamenti tecnologici, solo per citare i principali. Il tutto, è evidente, comporta investimenti onerosi di tempo e denaro. Noi forniamo loro la struttura e gli strumenti adeguati per avviare a queste proce-

dure. Sembra scontato, ma non lo è. Perché i margini operativi del singolo professionista continuano a diminuire mentre aumentano le sue spese, e la concorrenza non fa certo sconti. Senza considerare lo scenario incerto dovuto alla pandemia. Noi siamo l'alternativa. Possiamo proteggere il loro business e progettare insieme nuove soluzioni.

Cosa propone esattamente Carthesio al gestore “frastornato” da simili cambiamenti?

(F.B.) Sostanzialmente, solleviamo i fiduciari finanziari dagli adempimenti amministrativi, dalla burocrazia e da tutte quelle attività di natura legale e formale che sottraggono loro energie. E lo facciamo sia offrendo un ampio ventaglio di servizi e prodotti, sia dando a ciascuno la possibilità di concentrarsi esclusivamente sul proprio *core business*. Ovvero seguire i clienti, i mercati, selezionare gli strumenti finanziari, mantenendo e sviluppando contatti. In strutture medio piccole, questo aiuto può rivelarsi fondamentale. Chi ha già scelto la formula Carthesio, del resto, oggi ci ringrazia. E non c'è modo migliore per festeggiare l'anniversario.

Ma cosa implica, nei fatti, questa partnership?

(R.A.) Anzitutto, la forma di collaborazione è modulabile in base alle esigenze del gestore. Che resta indipendente, in modo che possa focalizzarsi sulla sola funzione di advisory. Noi mettiamo a disposizione una piattaforma tecnologica sofisticata, completa di prodotti e di servizi, che spazia dalla selezione di nuovi strumenti all'ottimizzazione delle funzioni di compliance e risk management. Mettiamo a disposizione anche servizi di analisi, gestione amministrativa e contabile; il tutto attraverso strutture IT collaudate, che aggiorniamo costantemente in base all'evoluzione delle normative svizzere e internazionali. È sempre stata una nostra prerogativa.

Ma il gestore non rischia di perdere la propria indipendenza?

(F.B.) Come detto, ogni gestore che si rivolge a noi può scegliere la formula che più gli si addice, mantenendo in toto la liber-

tà di manovra. Che è importante per lui come per noi. Questo anche nel caso in cui scelga di conferire il mandato di gestione direttamente a Carthesio e acceda integralmente alla piattaforma. Siamo un mezzo di trasporto per andare più veloci e più lontano: ci si avvale delle nostre strutture e competenze per sfruttare al meglio la propria attività e sviluppare nuovo business. Non c'è alcun traguardo che non venga concordato con la controparte. Una volta raggiunto l'obiettivo, si è liberi di rivalutare il rapporto. Che può anche assumere forme articolate e portare ad accordi flessibili, con diversi gradi d'integrazione nella struttura. Questo varia a seconda delle masse gestite, degli stili di gestione e di altri fattori da valutare a

seconda delle circostanze. Ma tutto parte sempre dalla volontà o meno di affidarsi a noi.

Quali sono le conseguenze per chi non si adegua alle nuove norme?

(R.A.) Le responsabilità cui il gestore va incontro sono pesanti, sia in termini amministrativi nel rapporto con gli organi di vigilanza, e quindi con la Finma, sia in termini civili e penali, qualora dovessero rilevarsi carenze nella sua organizzazione o nelle sue procedure. Lasciare a specialisti come noi la gestione di aspetti così sensibili e complessi, per giunta in continua evoluzione, è un altro dei vantaggi che Carthesio offre per evitare problemi e manlevare il gestore da ulteriori oneri.

Insomma, dopo vent'anni sul campo siete sempre al passo coi tempi...

(F.B.) E anche un passo avanti, se mi posso permettere. Siamo particolarmente orgogliosi e soddisfatti della nostra propo-



Roberto Andreoli, Managing Director

sta, perché siamo certi che soddisfisi le esigenze attuali. Ma non ci basta. In questo mestiere non bisogna mai smettere di remare, è una delle prime regole che ho imparato. Perciò, guardiamo con grande attenzione alle tendenze future, seguendo un concetto di *wealth management* più ampio: puntiamo a una consulenza globale relativamente al patrimonio, sia esso di un privato o di un imprenditore, della sua famiglia o della sua azienda. Guardiamo cioè agli sviluppi e alle opportunità internazionali, agli aspetti previdenziali, immobiliari, alla pianificazione successoria e a ogni altro aspetto collegato. Offriamo consulenza a tutto tondo, e miriamo a integrare nel gruppo quei professionisti che sposano la nostra filosofia d'indipendenza e di focalizzazione sul *cliente*, con l'obiettivo finale di implementare, nel settore della gestione patrimoniale, una realtà di eccellenza e di respiro internazionale con radici ticinesi. Professionalità, expertise, trasparenza e soddisfazione del cliente resteranno sempre le nostre priorità. E tra vent'anni saremo ancora più forti e numerosi.

