

# CARTHESIO VENT'ANNI DI SUCCESSO

## LA MATEMATICA DELL'ESPERIENZA AL SERVIZIO DELLA PIAZZA FINANZIARIA TICINESE

INTERVISTA A FEDERICO BIANCHETTI, PARTNER DI CARTHESIO SA  
A CURA DI LUCIANO TIRINNANZI

**Q**uest'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 è il partner Federico Bianchetti (nella foto), che rappresenta la seconda generazione di questo gruppo di professionisti. Ecco il passato, presente e futuro della società che punta a fare del Ticino un *hub* sempre più attrattivo per i servizi e i prodotti finanziari.

### Come è cresciuta l'azienda in questi anni?

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.

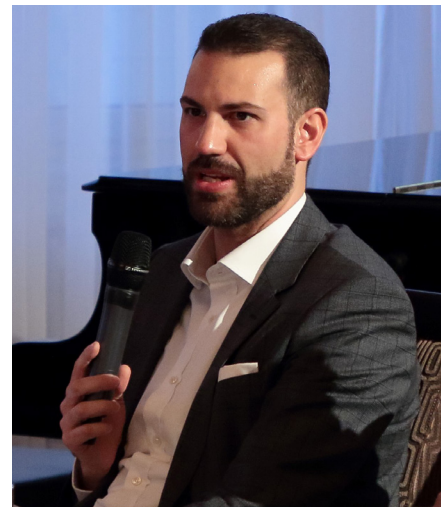
### Cosa lo ha reso possibile?

La costanza del nostro lavoro, senz'altro. 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'importante 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 lasciandoci sconcertare nei periodi congiunturali difficili e cavalcando i momenti di euforia senza perdere lucidità. Carthesio è cresciuta sino a diventare una realtà riconosciuta in tutto il Paese, e oggi si pone ai primi posti in Ticino quanto a standard qualitativi e affidabilità nei numeri.

### Quali sono stati i fattori di maggior successo?

Quello che non è mai mancato 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. Sicuramente, però, hanno contribuito anche 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.



### Come si declina oggi la vostra proposta?

La Svizzera ha un'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.

### Obiettivi del prossimo futuro?

La nostra realtà è e si propone anche per il futuro 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! 