

CARTHESIO, UNA VISIONE CONDIVISA DEL SETTORE DELL'ASSET MANAGEMENT. DOVE SIAMO DIRETTI?

A CURA DI FEDERICO BIANCHETTI
CHIEF EXECUTIVE OFFICER
CARTHESIO SA

Carthesio vanta una storia ventennale di graduale costante crescita con una spontanea attitudine nel fornire servizi altamente qualificati e specializzati di gestione patrimoniale, consulenza finanziaria e di *family-office* a clientela privata ed istituzionale. La necessità di rispondere all'esigenze di famiglie e di attori istituzionali che richiedono una figura professionale stabile, competente ed affidabile in grado di soddisfare molteplici esigenze in maniera personalizzata è alla base della nostra ragione d'essere nonché stimolo per la continua ricerca di innovazione funzionale al mantenimento di un costante servizio di qualità e adeguato all'evoluzione dei tempi.

Nel contesto attuale, e ancor più se guardiamo al locale mercato del Ticino, i servizi e le attività di gestione patrimoniale stanno perdendo le proprie tipicità con un appiattimento verso il basso e con un livello di standardizzazione sempre più evidente. Molteplici attori, anche a livello internazionale, offrono approcci molto simili tra di loro, nonostante il settore finanziario stia vivendo un periodo di grandi cambiamenti e repentine evoluzioni a valle degli importanti mutamenti di paradigma che i processi legati alla tecnologia stanno determinando (es. Intelligenza Artificiale, Data Management, Machine Learning, ...). Ritengo, con ragionevole certezza, che nei prossimi 10 anni si possa determinare un cambia-



Federico Bianchetti

“Siamo consapevoli della necessità di rispondere alle esigenze di famiglie e di attori istituzionali che richiedono una figura professionale stabile, competente ed affidabile in grado di soddisfare molteplici esigenze in maniera personalizzata”

“Nei prossimi 10 anni si potrebbe determinare un cambiamento sostanziale delle esigenze degli investitori. Tali scenari offrono evidenti e significative opportunità a chi saprà comunicare ed offrire ai “nuovi clienti” servizi e prodotti innovativi, efficienti e soprattutto personalizzati.”

mento sostanziale delle esigenze degli investitori. I figli degli attuali clienti, ovvero la generazione dei *Millennial* di cui anche io faccio parte, saranno i nuovi interlocutori e controparti.

Secondo uno studio di Merrill Lynch del 2020, a livello globale nei prossimi anni avverrà il più grande trasferimento di ricchezza di sempre dalle precedenti generazioni: i *Baby Boomer* e *Silent* (genitori e nonni) riverseranno e sposteranno a favore dei *Millennial* importi complessivi pari a 78 trilioni di dollari. Tali scenari offrono evidenti e significative opportunità a chi saprà comunicare ed offrire ai “nuovi clienti” servizi e prodotti innovativi, efficienti e soprattutto personalizzati.

Esempio facilmente identificabile, e tendenza ricorrente sempre più comune delle nuove generazioni, è quella che porta all'utilizzo di piattaforme di trading, superando e scavalcando così il processo di consulenza attuato dalle banche e dai gestori. Ciò permette di essere sì più rapidi, indipendenti ed economici ma, al di là dei pochi che riescono ad ottenere delle performance sopra la media, si constata come oltre l'80% di coloro che utilizzano piattaforme di trading sottoperformano, spesso anche con perdite rilevanti, rispetto a portafogli gestiti in maniera professionale. Tale evidenza a dimostrazione di come anche esperienze negative “fai da te”, nell'utilizzo delle nuove opportunità fornite dalla tecnologia, potrebbero ampliare il bacino di clientela in cerca di figure professionali con risposte adeguate, professionali e, ribadisco, personalizzate.

Il contesto attuale, e il sempre più incerto futuro del mercato, obbliga un'attenta selezione di prodotti e investimenti da inserire in una calibrata *asset allocation* di portafoglio. L'individuazione di strategie d'investimento tradizionali, in un mercato dominato da movimenti bruschi ed imprevedibili in cui anche i gestori più abili sono messi alla prova, non è assolutamente più la sola risposta. Negli ultimi anni le banche centrali e le politiche economiche e monetarie si sono spinte in territori inesplorati con livelli mai raggiunti di “leva” volti a sostenere l'economia.

Le rapide manovre restrittive si fanno sempre più pericolose con il rischio conseguente di creare scenari di estrema vo-

latilità sui mercati. È qui che le tecnologie possono trovare spazi e fare la differenza: l'automazione dei processi d'investimento permette di prendere decisioni rapidamente e di avere analisi, report, aggregazione di dati non disponibili e fruibili se non avessimo questi strumenti.

Pertanto, nel nostro settore, la tecnologia risulta essere spesso sempre più risolutiva. 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.

Carthesio ha una naturale sensibilità tanto verso l'economia reale quanto verso l'economia digitale che ha fatto un salto quantitativo in particolare nell'ultimo decennio: la continua formazione interna, volta a permettere una costante evoluzione in linea di *trend* di mercato e ai suoi prodotti, ci ha permesso di essere presenti con soluzioni innovative, come ad esempio, il fondo *Quantamental European Equity* che si basa su un sofisticato algoritmo con approccio “momentum”. Parallelamente, riusciamo ad offrire investimenti di nicchia e all'avanguardia grazie anche al supporto di una eccellente rete di professionisti internazionali con cui abbiamo delle partnership consolidate.

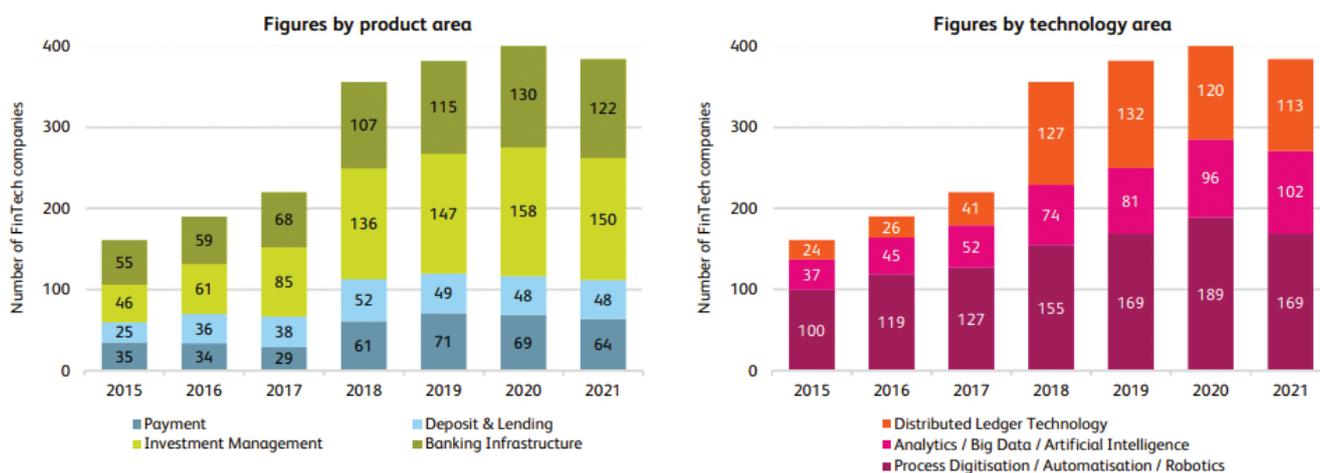
È insito nella nostra natura imprenditoriale l'attitudine a seguire i *trend* e le innovazioni di mercato tanto che, per celebrare l'importante traguardo dei nostri primi vent'anni di attività, la scorsa primavera abbiamo organizzato un evento intitolato “*Il futuro della finanza e dell'asset management tra fintech e sostenibilità*” dove sono state trattate le tematiche più ricorrenti del nostro settore.

Interessanti spunti e riflessioni hanno dimostrato l'importanza delle tecnologie attuali quali strumenti per permettere al cliente il raggiungimento e la fruizione di tipologie di servizi finanziari fino a qualche anno fa inesistenti, o comunque difficilmente utilizzabili, e funzionali all'ottimizzare nella gestione del proprio patrimonio.

Le medesime innovazioni tecnologiche, poi, non restano ad appannaggio del solo cliente finale, ma divengono strumenti efficaci anche per operatori professionali nell'efficientamento di processi e attività

FZ FINTECH STUDY 2022

An Overview of Swiss FinTech Companies



Number of FinTech companies by year, and by product area (left-hand graph) and technology category (right-hand graph) (n=384)

“La filosofia della gestione Carthesio, supportata dall’innovazione tecnologica, riflette l’idea imprenditoriale dell’azionariato e del management come punto di contatto e d’interazione con la clientela, fatta di persone e non di numeri.”

di *compliance*, di *back and middle office*, di *risk management* o per l’individuazione di nuovi modelli operativi.

Queste sono solo alcune delle evidenze relative alle tematiche attuali che sono ricomprese in un processo rivoluzionario che i professionisti del settore non possono ignorare ma che devono approfondire e comprendere.

Sul nostro sito web (www.carthesio.com), nella sezione delle *news*, è possibile accedere al *video-trailer* con gli *highlights* dell’evento.

Mi piace ricordare infine come la filosofia della gestione Carthesio, supportata dall’innovazione tecnologica, rifletta l’idea imprenditoriale dell’azionariato e del management come punto di contatto e d’interazione con la clientela, fatta di persone e non di numeri. Oggi i clienti

necessitano e richiedono livelli più elevati e professionali di supporto che si declinano nella consulenza sulla pianificazione e gestione del patrimonio.

Contestualmente vengono ricercate soluzioni personalizzate ed integrabili allo specifico contesto familiare e professionale. Per questo Carthesio si propone quale atelier altamente specializzato per garantire un benessere durevole ai clienti sia nella pianificazione, sia nella gestione e ottimizzazione del proprio patrimonio.

Questa è una filosofia in controtendenza rispetto ai nostri principali competitors i quali, con la standardizzazione di servizi e prodotti, smarriscono ovvero subordinano quello che è l’elemento caratterizzante della nostra professione: soddisfare il cliente. 

