

Una partnership che accresce la fiducia della clientela



Da sinistra: **Alex Oberholzer** e **Federico Bianchetti**

Banca Credinvest ha siglato un accordo per l'acquisizione del 19,5% di Carthesio SA, società di gestione patrimoniale e di fondi collettivi d'investimento, attiva sulla piazza di Lugano dal 2001. Le valutazioni di questo accordo nella nostra intervista ai due Amministratori Delegati: Federico Bianchetti, CEO di Carthesio, e Alex Oberholzer, CEO di Banca Credinvest.

Mentre anche a Lugano la digitalizzazione avanza in ambito finanziario, la partnership tra Credinvest Bank e Carthesio - quota del 19,5%, annunciata a inizio luglio - richiede una premessa: Carthesio è una società di asset management autorizzata FINMA dal 2007, con oltre un miliardo di patrimoni gestiti. Come nei rapporti sociali, anche quelli finanziari si rafforzano quando i protagonisti si riconoscono in obiettivi comuni: questo il messaggio confermato dai due intervistati, **Federico Bianchetti**, CEO di Carthesio, e **Alex Oberholzer**, CEO di Credinvest Bank. Una formazione condivisa e una maturità anagrafica simile li portano a

concordare sull'interpretazione dei mercati, e ad annunciare la partnership come una formalità amministrativa. A beneficiarne saranno i clienti, che grazie all'accordo accedono a un più ampio menu di strategie gestionali e soluzioni di investimento. «È proprio questo il concetto su cui si fonda la nostra partnership», esordisce **Federico Bianchetti** di Carthesio: «Le sinergie tra banca e gestore patrimoniale devono tradursi in valore aggiunto per clientela, collaboratori e piazza finanziaria, e comunque confermare l'indipendenza delle rispettive governance. Priorità che, in quasi tre decenni, hanno portato Carthesio a distinguersi a livello ticinese e svizzero. Dal 2007 operiamo con autorizzazione FINMA nella gestione di fondi quotati

in borsa, con procedure già analoghe a quelle bancarie. L'ingresso di Credinvest Bank, primo azionista istituzionale di Carthesio, conferma la nostra evoluzione verso procedure ormai consolidate a livello professionale. Con Credinvest Bank abbiamo sottoscritto un accordo di gestione patrimoniale su linee di investimento adattabili ai clienti della banca. La gestione patrimoniale resta il core business di Carthesio: in 25 anni ha generato una crescita costante di collaboratori, competenze, clientela e masse gestite. È un modello orientato alla crescita del capitale e al contenimento della volatilità, oggi disponibile anche per i clienti di Credinvest Bank». «Grazie all'accordo con Carthesio», prosegue **Alex Oberholzer**, «Cre-

divest Bank rafforza l'offerta alla clientela e consolida le attività istituzionali - finora due terzi delle competenze interne - concentrate su accesso ai mercati e cartolarizzazioni, a beneficio di gestori patrimoniali e banche terze. L'acquisizione del 19,5% di Carthesio apre tre possibilità: sinergie tra il personale delle due strutture, tramite comitati d'investimento e linee di gestione; un dialogo costruttivo, reso possibile dall'indipendenza delle governance; nuove strategie a disposizione dei gestori indipendenti già serviti da Credinvest Bank».

Quali sono le sfide del mercato che questa vostra nuova partnership viene ad intercettare?

Federico Bianchetti: «Il cliente desidera essere assistito nelle scelte d'investimento con un dialogo continuo e un rapporto di reale vicinanza con chi ne gestisce il patrimonio. È un approccio centrale nel nostro metodo, apprezzato da famiglie e imprenditori, che la presenza di Credinvest Bank come nuovo partner rafforza. Nei grandi gruppi bancari lo stesso livello di attenzione e personalizzazione è talvolta riservato solo a una cerchia ristretta di patrimoni eccezionalmente elevati».

Come prevedete di adeguarvi alle oscillazioni dei mercati?

Federico Bianchetti: «Le oscillazioni di mercato sono il nostro "pane quotidiano": privilegiamo il controllo dei rischi e la stabilità del patrimonio rispetto al rendimento di breve periodo. Le nostre gestioni integrano in un portafoglio ragionato investimenti tradizionali - azioni, obbligazioni, fondi flessibili - e alternativi, soprattutto hedge fund, che permettono di diversificare le fonti

di rendimento nei diversi contesti di mercato. Un approccio che riflette i principi della nostra filosofia d'investimento: prudenza, disciplina, trasparenza e strategie long-term. Le nostre selezioni di hedge fund si integrano nei portafogli degli investitori HNWI con strategie sofisticate, già apprezzate dai clienti di Carthesio e presto disponibili anche a quelli di Credinvest Bank. La collaborazione con Credinvest Bank amplierà la nostra offerta d'investimento con soluzioni innovative, mantenendo una selezione rigorosa, una personalizzazione, una vicinanza al cliente e un controllo del rischio. Un esempio sono i club deal, accessibili tramite cartolarizzazioni o certificati gestiti in sinergia tra le due strutture; un possibile sviluppo è il mercato immobiliare locale. Alcune di queste soluzioni saranno a disposizione anche dei professionisti ticinesi, per lo sviluppo della piazza finanziaria locale. L'obiettivo è unire competenze e innovazione per creare valore nel lungo periodo».

Quali sono le vostre relazioni con gli altri gestori ed istituti bancari?

Alex Oberholzer: «I partenariati già in essere con altri operatori bancari restano confermati e continueranno in piena indipendenza. In futuro, l'accordo tra Credinvest Bank e Carthesio potrebbe aggregare nuovi gestori patrimoniali esterni, soprattutto presso Carthesio: una strategia già seguita con successo nei loro primi venticinque anni».

Federico Bianchetti: «Grazie ad accordi con gestori esterni siamo riusciti a sviluppare le gestioni e a consolidare il loro dialogo con i clienti finali, che hanno così proseguito il rapporto già in essere con il proprio referente di fiducia».

Alex Oberholzer: «Per l'avvenire ipotizzo due sviluppi. Anzitutto, forme di remunerazione per i familiari dei gestori che trasferiscono patrimoni significativi alla partnership, anche dopo la fine della loro attività: una royalty a tutela di chi ha costruito, nel tempo, anche un patrimonio di relazioni. Il mio obiettivo si rivolge ai professionisti che riconoscano il valore che Credinvest Bank, ora insieme a Carthesio, offre al loro lavoro e alla fiducia dei clienti. Sono anche molto attento al work-life balance dei nostri team, investendo in relazioni di qualità con la clientela e in un equilibrio sostenibile per chi lavora con noi». A colloquio concluso, Bianchetti e Oberholzer ribadiscono un messaggio condiviso: sulla piazza ticinese è ora presente una nuova entità professionale, nata dall'incontro di due strutture con governance distinte. Pronte ad affrontare insieme le sfide che nei prossimi anni interesseranno anche il territorio ticinese: il ricambio generazionale dei gestori indipendenti, le oscillazioni dei mercati internazionali, l'evoluzione digitale del settore. Sfide che Carthesio e Credinvest Bank affronteranno condividendo un medesimo obiettivo: confermare il gestore, e con lui il cliente, al centro delle loro comuni attività». 

