



Da gestore a consulente: più crescita, meno problemi

L'esperienza di Carthesio al servizio del cambiamento

I gestori patrimoniali indipendenti sono confrontati con adempimenti sempre più diffusi e pesanti, che comportano costi e rischi accresciuti. Carthesio SA, una fra le prime realtà finanziarie non bancarie luganesi autorizzate dalla FINMA con una proposizione trasversale a privati ed istituzionali, offre loro soluzioni in linea coi nuovi scenari con il «Family Office» per i professionisti della finanza.

Perché il nuovo contesto in cui i gestori operano rende particolarmente interessante la vostra proposta?

«Per loro tutto è cambiato, e molto in fretta» dice Federico Bianchetti, Partner e «figlio d'arte» di uno dei fondatori di Carthesio. «Con le nuove leggi sui servizi finanziari e gli istituti finanziari, che li equiparano agli altri intermediari, essi si trovano confrontati con riforme strutturali importanti che si delineano in adempimenti nel campo delle procedure aziendali, della revisione, della formazione, impegni di compliance e di risk management, oltre che in campo tecnologico, per citarne solo alcuni. Il tutto comporta investimenti onerosi in termini economici ma anche di tempo, mentre la concorrenza si fa più agguerrita ed i margini operativi diminuiscono. Inoltre lo scenario congiunturale attuale, dominato dalla pandemia con tutte le sue incertezze, non aiuta di certo. È il momento di compiere scelte strategiche e di focalizzare il proprio modello di business, in forma risolutiva».

Cosa propone Carthesio al gestore «frastornato» da così tanti cambiamenti?
«Sostanzialmente solleviamo il fiduciario



finanziario da questi adempimenti amministrativi, dalla burocrazia e dalle attività di natura legale e formale, che gli sottraggono tempo prezioso» indica Roberto Andreoli, Managing Director «offendo un ampio ventaglio di servizi e prodotti e permettendo loro di concentrarsi sul proprio core business, ovvero seguire i mercati, i portafogli dei clienti, selezionare gli strumenti finanziari, mantenere e sviluppare i contatti. In una struttura piccola, ove gli adempimenti e i formalismi pesano di più, questo aspetto riveste un rilievo ancora più fondamentale ed evidente».

Come si attua in pratica questa partnership fra il gestore e Carthesio?

«Anzitutto la collaborazione è modulabile

in base alla situazione ed alle esigenze del gestore indipendente così che egli possa focalizzarsi sulla sua funzione di advisory» afferma Bianchetti. «Noi mettiamo a disposizione una piattaforma completa, sofisticata e collaudata, di prodotti e di servizi, che spazia dalla selezione di nuovi strumenti all'ottimizzazione delle funzioni di compliance e risk management, oltre a funzioni di

analisi, gestione amministrativa e contabile, il tutto attraverso strutture IT avanzate ed aggiornate sulla base dell'evoluzione delle normative svizzere ed internazionali».

Non c'è per il gestore il timore di perdere in un certo senso la propria indipendenza?

«In realtà la mantiene in toto» aggiunge

Andreoli «anche nel caso in cui conferisca il mandato di gestione a Carthesio ed acceda integralmente alla piattaforma. Così la potrà sfruttare al meglio nella sua attività di advisory e per sviluppare il proprio business. Vi è poi un aspetto che oggi assume grande rilevanza, ed è quello della responsabilità cui il gestore va incontro, sia in termini amministrativi nel rapporto con gli organi di vigilanza, e quindi con la FINMA, sia addirittura in termini civili e penali qualora dovessero rilevarsi carenze nella sua organizzazione o nelle sue procedure. Lasciare a specialisti la gestione di questi aspetti sensibili e complessi, per giunta in continua evoluzione, può comportare vantaggi ulteriori ed evitare problemi. Comunque il rapporto fra noi e il fiduciario finanziario/gestore può anche assumere forme articolate e portare ad accordi flessibili, con diversi gradi di integrazione nella struttura, a seconda delle masse gestite, degli stili di gestione e di altri fattori da valutare di volta in volta a seconda delle circostanze».

La vostra proposta nasce dall'immediato passato, soddisfa esigenze di oggi ma guarda anche alle tendenze del futuro?

«La nostra proposta» conclude Bianchetti «soddisfa le esigenze attuali ma con particolare attenzione a quelle future, con un concetto di wealth management più ampio: una consulenza globale al patrimonio della persona, privato o imprenditore, della sua famiglia o della sua azienda, nelle varie declinazioni internazionali, negli aspetti fiscali, assicurativi, previdenziali, immobiliari, nella pianificazione successoria e ad ogni altro aspetto collegato.

Miriamo ad integrare, all'interno del Gruppo Carthesio, i professionisti che sposano la nostra filosofia di 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».

Gian Luigi Trucco

CARTHESIO
INVESTMENT & ADVISORY