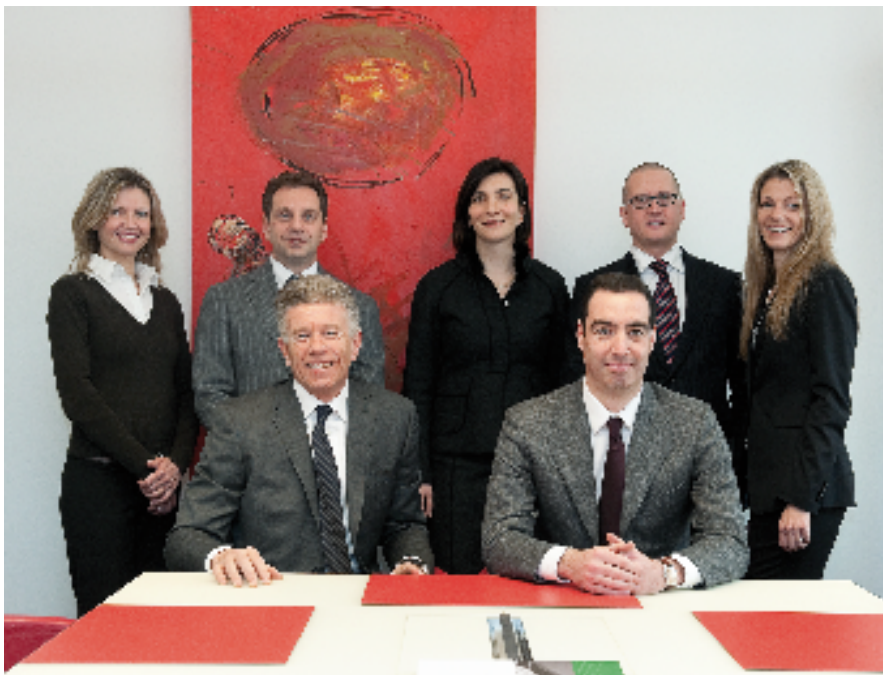


A Lugano è nata una stella del Multi Family Office



Poco più di un anno fa la piazza finanziaria di Lugano si è arricchita di una nuova iniziativa imprenditoriale, quella rappresentata dalla MVC & Partners, frutto dell'intraprendenza e della lungimiranza di un gruppo di professionisti con competenze multidisciplinari e con una lunga esperienza professionale nel mondo della consulenza finanziaria. L'attività esercitata è quella del Multi Family Office. Piuttosto sviluppato nei paesi anglosassoni, il Multi Family Office è, per sua natura, una struttura indipendente, nata per offrire una pluralità di servizi a famiglie e persone in possesso di patrimoni complessi e di una certa importanza. Il suo compito è di coordinare e integrare in un unico centro organizzativo tutte le attività legate alla gestione del patrimonio familiare globale, garantendone la sicurezza, la crescita e il passaggio generazionale. L'obiettivo prioritario è la tutela degli interessi del cliente. Attiva dal novembre del 2008, la MVC & Partners opera nella sua sede principale di Lugano e nella sua succursale di Chiasso nella forma di società fiduciaria a carattere finanziario con l'autorizzazione rilasciata

dall'autorità di vigilanza sulle professioni di fiduciario e disciplinata dalla legge sull'esercizio delle professioni di fiduciario (LFID), sottostando all'organismo di autodisciplina OAD-FCT a cui è affiliata.

La storia. Gli iniziatori di questa nuova attività, oggi senior partners della società, sono Mauro Bianchi, Claudio Carcaterra e Massimo Valsangiacomo, tre professionisti con una lunga esperienza al servizio di importanti clienti privati. Insomma, quelli che oggi verrebbero definiti veri "senior private bankers". Già in forza a uno dei più importanti istituti di credito svizzeri, si trovarono a condividere le loro visioni sull'evoluzione dei mercati finanziari e sull'evidente processo di cambiamento della tipologia di servizi finanziari richiesti dalla clientela. In particolare diveniva sempre più evidente come realtà patrimoniali di una certa importanza ricercassero nell'offerta dei servizi dei loro abituali interlocutori finanziari risposte nuove alle loro necessità. Nel novembre 2008, nonostante il momento difficilissimo (si era in piena crisi finanziaria), è quindi nata MVC & Partners. La società oggi opera con un or-

ganico di professionisti di alto livello, sia per formazione che per esperienza lavorativa, composto da: cinque consulenti, un responsabile della strategia e dell'analisi dei mercati, coadiuvato da un analista matematico con l'ulteriore incarico di risk manager e tre collaboratori addetti all'amministrazione. «Sì, effettivamente abbiamo iniziato in un periodo non facile», ammette Claudio Carcaterra, «la sfida era importante e l'abbiamo affrontata. Credevamo nella nostra missione e ci confortava il fatto che non eravamo i soli a crederci. Infatti», continua Carcaterra con una punta di orgoglio, «un importante personaggio del mondo della finanza, che in quell'anno aveva lasciato il suo incarico di membro del General Management Board di UBS per raggiunti limiti di età, si era espresso molto favorevolmente sulla nostra iniziativa, esortandoci a realizzare il nostro progetto. Mi riferisco a Vittorio Volpi, oggi nostro Presidente».

I clienti. «Il nostro obiettivo è quello di diventare il punto di riferimento per clienti che richiedono servizi di Family Office e l'alternativa primaria per il cliente in cerca di una consulenza globale in assenza di conflitti d'interesse», spiega Carcaterra, «i nostri potenziali clienti li identifichiamo principalmente in gruppi famigliari con esigenze complesse e importanti disponibilità finanziarie e in persone con patrimoni significativi, accomunati dalla ricerca di un unico interlocutore in grado di avere una visione globale della situazione patrimoniale e di offrire un servizio di consulenza finanziaria indipendente, neutrale e che operi con l'esclusivo proposito di tutelare i loro interessi».

Il modello di business. «Il nostro metodo di lavoro si basa sulla indiscutibile sovranità del nostro cliente. Di primaria importanza», continua Carcaterra, «è la comprensione delle sue esigenze e la condivisione dei suoi obiettivi. Ciò ci permette di elaborare soluzioni personalizzate destinate al raggiungimento di risultati concreti, generando performance, monitorando i rischi e minimizzando i costi».

A fianco, da sinistra, M. Bianchi, D. Fontana e A. Cassina del team di Chiasso di MVC & Partners. Nella pagina accanto, il team di Lugano: seduti, da sinistra, C. Carcaterra e D. Capoferri; in piedi, da destra, E. Anastopoulos, M. Valsangiacomo, S. Quaglioni, G. Ponti e G. Schwendener.

L'offerta di servizi. «Come detto, l'analisi globale e dettagliata della situazione del cliente ci permette di trovare le risposte più opportune alle specifiche esigenze del nostro cliente. L'analisi viene condotta considerando i tre ambiti più importanti della persona: familiare, professionale e patrimoniale», spiega Carcaterra, «all'ambito patrimoniale dedichiamo ovviamente la parte preponderante e diretta della nostra attività. Con l'impiego di un processo d'investimento ben strutturato partiamo dalla definizione del profilo di rischio e degli obiettivi di rendimento del cliente per passare alla determinazione della strategia globale d'investimento e proseguire via via con la selezione dei migliori gestori patrimoniali e dei migliori prodotti, applicando il principio del "best in class". Il cerchio si chiude con il continuo monitoraggio della situazione che ci permette di apportare tempestivi adeguamenti. La disponibilità di rendiconti consolidati ci offre poi una visione continua del rischio complessivo del patrimonio investito. Per questo ci avvaliamo di Complementa, una delle società che fornisce a investitori privati e istituzionali i migliori servizi di consolidamento, calcolo delle performance, controllo degli investimenti, misurazione del rischio e verifica dei costi», continua Carcaterra, «l'ambito professionale ci vede attivi soprattutto nell'affiancarci agli imprenditori per renderli attenti alle problematiche della distribuzione dei rischi patrimoniali, che spesso vedono la sostanza aziendale e quella personale troppo legate e vincolate tra loro. Infine, l'ambito familiare, per il quale grazie alla costante collaborazione con i migliori specialisti del settore, esterni a MVC, operanti a livello nazionale e internaziona-



le, garantiamo ai nostri clienti l'eccellenza e la competenza in tematiche e strutture di protezione, aggregazione e ottimizzazione del patrimonio e nella pianificazione successorica e fiscale».

La formula imprenditoriale. I fondatori di MVC & Partners non nascondono la loro soddisfazione per i risultati finora conseguiti. E ciò nonostante il momento particolarmente difficile, leggi crisi dei mercati e "Scudo fiscale". «La formula che abbiamo adottato trova effettivo riscontro nel mercato», sottolinea Carcaterra, «i fattori principali che ci contraddistinguono e ci differenziano sono la nostra neutralità e indipendenza da qualsiasi gruppo o istituzione finanziaria. Ciò ci permette di essere totalmente dediti all'interesse del nostro cliente, eliminando a priori qualsiasi conflitto d'interesse. La trasparenza è elemento cardine della nostra attività», continua Carcaterra, «una visione chiara delle soluzioni d'investimento scelte e il relativo rapporto costi-opportunità sono elemento imprescindibile di una consulenza seria destinata a durare nel tempo che fa della personalizzazione del nostro rapporto con il cliente la carta vincente. Ovviamente», prosegue Carcaterra, «tutto ciò è possibile soltanto se si dispone di specialisti di primissi-

ma qualità. Consapevoli di questo stiamo creando un team di indubbio valore e di cui già oggi siamo particolarmente orgogliosi». **Il futuro.** «Al futuro della nostra attività guardiamo con fiducia. Crediamo nella validità del nostro modello di business e, come detto, i risultati raggiunti ce lo confermano. Vediamo un notevole potenziale nel mercato. L'offerta dei nostri servizi non ha praticamente limiti territoriali e di giurisdizione, e la scelta della Svizzera ci permette di attingere alla centenaria tradizione finanziaria elvetica», conclude Carcaterra.

MVC & Partners SA
Via della Posta 4
Casella postale 6130
CH-6901 Lugano
Tel. +41 (0)91 260 05 10

MVC & Partners SA
Corso San Gottardo 73
Casella postale 1744
CH-6830 Chiasso
Tel. +41 (0)91 260 05 20

info@mvcpartners.ch
www.mvcpartners.ch

