

# L'unione fa la forza

Fusione tra Copernicus Holding e Finpartner Financial services nel wealth management  
L'obiettivo è consolidare la presenza in Svizzera, un mercato in forte evoluzione

DI FRANCESCA VERCESI

Copernicus Holding Sa e Finpartner Financial Services Sa hanno raggiunto un accordo per unire le forze, creando una boutique di wealth management in Svizzera. L'obiettivo è diventare uno dei principali player in termini di **masse gestite**. Tecnicamente, la prima ha acquisito la totalità del pacchetto azionario della seconda, con Fiorenzo Robbiani e Christian Buchwald che sono diventati partner del gruppo Copernicus, con quest'ultimo che ha confermato come ceo **Marco Boldrin**. Con lui abbiamo fatto il punto sull'integrazione.

**Ci può raccontare l'operazione?**  
Nasce dalla visione comune di Copernicus e Finpartner sul futuro della piazza finanziaria ticinese e dalla volontà reciproca di considerare l'aggregazione delle competenze come fattore vincente. L'obiettivo è dare vita a una piattaforma aggregativa in grado di avere a disposizione da un lato il maggior numero di leve e strumenti per soddisfare le esigenze dei clienti, dall'altro le giuste economie di scala che i cambiamenti regolatori, normativi e la contrazione dei

marginii richiedono. Sono tanti gli elementi che ci hanno portato a chiudere questa transazione, nonostante l'incertezza che sta caratterizzando questo 2020, soprattutto per l'evolvere dell'emergenza sanitaria, e che reputo saranno anche la chiave del successo dell'operazione. Primo tra tutti il forte spirito imprenditoriale che caratterizza le due strutture; la quasi perfetta complementarità delle aree di business e delle competenze delle risorse; la visione sul futuro e sul ruolo che il gruppo Copernicus vuole avere sulla piazza finanziaria ticinese e svizzera; la continuità garantita dalle persone chiave di Finpartner che sono diventate partner del gruppo Copernicus.

**Quali sono i numeri post-fusione?**  
Più che i numeri credo che operazioni come questa abbiano una valenza rilevante per il territorio. L'operazione, come detto, mira a creare un centro di competenze sulla piazza ticinese in grado di fungere da elemento aggregatore per altre società di gestione e/o consulenti in un momento in cui anche le novità regolatorie, legate alla nuova legge

sui servizi finanziari, oltre alle ben note tematiche anagrafiche e di contrazione dei margini, spingeranno verso una maggiore efficienza del mercato. Ritengo che l'operazione non solo rafforzi la nostra posizione a livello locale con oltre 2,5 miliardi di franchi di asset, ma ci permetta di tendere verso quella massa critica necessaria per essere annoverabili tra i player di rilievo anche a Zurigo e Ginevra.

**Siete tra le eccellenze nei servizi finanziari in Svizzera, con una ricca offerta di servizi al cliente privato e istituzionale. Quali?**  
Per noi la centralità del cliente e delle sue esigenze è fondamentale. I nostri servizi non si limitano alla gestione finanziaria del patrimonio, siano essi individui, società o istituzioni, ma spaziano con attività di consulenza: dal consolidamento degli asset finanziari e non alla gestione del rischio, al contabile, al successorio, alle operazioni straordinarie di acquisizione o cessione. Non ultimi i servizi di family office.

**Il vostro mondo è oggetto di politiche di aggregazione,**

**Sono appassionato di fotografia ma, a differenza del lavoro, non ho voluto abbracciare il cambiamento e sono rimasto un nostalgico romantico della pellicola e della camera oscura**



Marco Boldrin



2,5 miliardi

5 miliardi

Gli aum del gruppo  
in franchi svizzeri

Obiettivo di crescita  
degli aum a 3 anni

**soprattutto negli ultimi anni.**

**Come si fa a restare forti in un settore tanto competitivo?**

Competenza e professionalità sono due componenti fondamentali per restare saldamente sul mercato. Saper vedere e gestire i cambiamenti ormai, non solo nella finanza, è essenziale per chi guida un'azienda. Personalmente, come manager e imprenditore, credo che la chiave del successo non stia tanto in cosa si fa quanto piuttosto nel perché la si fa.

**Cosa vi chiedono i clienti oggi rispetto al passato?**

In molti casi la relazione con i nostri clienti è ormai arrivata alla terza generazione e questo porta a modificare le modalità di interazione e, spesso, anche l'approccio culturale può differire tra le generazioni così

come la sensibilità su certi temi, non solo d'investimento. Tuttavia le richieste sono sempre molto simili e si focalizzano su preservazione della ricchezza, trasmissibilità della stessa alle generazioni future, attività di consulenza per le attività imprenditoriali.

**Come sono inquadrati i vostri consulenti finanziari?**

Non abbiamo dei consulenti finanziari come s'intende nell'accezione italiana del termine: tutti i nostri collaboratori, compresi i consulenti della clientela, sono dipendenti del gruppo.

**Quali sono gli obiettivi sulla base del piano industriale o comunque da qui ai prossimi 3 anni?**

In termini quantitativi, puntiamo

a più che raddoppiare gli asset cercando di mantenere un buon equilibrio tra le varie fonti di ricavo. Intendiamo consolidarci come centro di competenze sulla piazza ticinese e espanderci a livello svizzero.

**Quali sono le sue passioni?**

Sono un amante della montagna e, compatibilmente con gli impegni lavorativi, cerco di passare il tempo libero con la mia famiglia. Sono appassionato di fotografia ma, a differenza del lavoro, non ho voluto abbracciare il cambiamento e sono rimasto un nostalgico romantico della pellicola e della camera oscura. Per cui oggi, più che un fotografo, sono un collezionista di macchine fotografiche meccaniche. Dalla irrinunciabile Nikon F3 alla iconica Hasselblad medio formato e di ottiche a messa fuoco manuale.

**Quale è la sua personalità e quanto le è d'aiuto nel ruolo che ricopre?**

Penso di essere una persona estremamente razionale e pragmatica, con buone capacità di analisi, attitudini che certamente mi aiutano nel mio ruolo di ceo del gruppo Copernicus. Tendo a chiedermi spesso il perché delle cose e davanti alla tipica domanda se una cosa si può fare, il "no" per me non è una risposta accettabile. Al limite: "no perché...", ma un "troviamo una soluzione" è molto più apprezzato, e la mia squadra lo sa bene. 🐣