

I vantaggi di una gestione professionale delle valute

Intervista a Roberta Bertoglio Tessaro, Investor Relations per il Ticino di QCAM Currency Asset Management Ag: società basata a Zugo, specializzata nel ramo Forex e valutario.

Quando è stata fondata QCAM Currency Asset Management Ag, e per iniziativa di chi?

QCAM Currency Asset Management Ag nasce nel 2005 con Martin Wiedmann, presto raggiunto da Thomas Suter. La società ottiene un capitale iniziale da parte di un'importante famiglia con sede in Svizzera per la creazione di un programma di investimento in Valute che forma la base dell'azienda odierna. Dal 2008 QCAM è diretta e gestita dal Ceo Thomas Suter, mentre Martin Wiedmann ha la funzione di Presidente.

QCAM è una società di servizi finanziari indipendente. Cosa significa - in questo contesto - essere indipendente?

"Indipendenza" è uno dei nostri valori aziendali essenziali. Viviamo i nostri valori - che ci definiscono indipendenti, trasparenti ed affidabili - ogni giorno in relazione ai nostri clienti e alle persone di riferimento. Il beneficio del pacchetto offerto ai clienti può essere illustrato utilizzando un esempio nell'ambito Forex. Con importanti transazioni in moneta estera, anche la più piccola differenza nel prezzo porta ad un impatto significativo sui costi e i ricavi. Dato che per molti è impossibile tenere sotto controllo l'offerta del prezzo migliore del momento, è essenziale beneficiare di indipendenza e trasparenza. Con la sua soluzione "one-stop", QCAM assiste i clienti nella progettazione di una piattaforma multibanca ed esegue e gestisce le singole transazioni in modo trasparente e indipendente nel loro interesse.

Il vostro core business è rappresentato dalla gestione delle valute. Ci può spiegare,

in poche parole, che tipo di consulenza e di servizi offrite?

In QCAM Currency Asset Management siamo esperti del ramo Forex e valutario, segmento che vede una crescente importanza per investitori istituzionali e privati. QCAM fonde due aree di competenza: Gestione delle valute e Gestione dei patrimoni. Offriamo una vasta gamma di prodotti e servizi, dalla premiata strategia in valuta v-Pro, fino alla gestione attiva o passiva delle esposizioni valutarie, alla FX Best Execution, alla strutturazione di idee di investimento per aumentare o ottimizzare i rendimenti e all'analisi dei costi relativi alle transazioni.

Che tipo di formazione hanno i vostri 24 collaboratori?

Impieghiamo professionisti del settore finanziario, prevalentemente con specializzazione nella gestione valutaria. Molti di loro hanno lavorato per aziende leader in questo campo: in Svizzera e all'estero. Sulla base di questa vasta competenza e lunga esperienza, il nostro team è dedicato a portare alta qualità con prodotti e servizi innovativi.

A quale target di clientela vi rivolgete?

QCAM, quale specialista del settore, fornisce un servizio personale a clienti istituzionali e privati, sostenendoli nell'ambito dei loro bisogni relativi alle valute. In particolare, la nostra competenza FX a livello globale nella gestione dei patrimoni, porta ad un rilevante aumento dei ricavi e del controllo dei rischi.

Quali sono le aziende che potrebbero trarre vantaggi e benefici da una vostra consulenza? Non crediamo vi siano "clienti tipo". Serviamo una vasta rete di clientela: dalle aziende che operano a livello interna-

aitiservizi



pensione importanti, in particolare, parliamo con il comitato consultivo o con il consiglio fiduciario. Con le aziende, può essere utile parlare con i titolari, oltre che con i loro Direttori Generali o Finanziari.

Lei è la referente di QCAM per il Canton Ticino: può darci la sua opinione sul potenziale di questa regione e offrirci qualche elemento relativo alla sua esperienza fino ad oggi?

In QCAM vediamo opportunità interessanti anche nella parte italoфона della Svizzera e il nostro obiettivo è un impegno chiaro e a lungo termine. Siamo coscienti che la gestione delle relazioni con tutti gli operatori locali e l'offerta mirata dei nostri servizi siano la chiave per il successo.

La mia esperienza di anni nel settore mi porta ad affermare che l'offerta del servizio deve corrispondere o avvicinarsi di molto al bisogno del cliente perché scatti l'interesse e sia utile; questo approccio richiede naturalmente molto più tempo. La fiducia non si acquista con poche parole e grandi proclami ma con il tempo e con i fatti; perciò non ho motivo di dubitare di una nostra graduale integrazione con le realtà locali.

zionale, a quelle con grosse esposizioni in moneta estera, fino alle PMI. FX Best Execution, per esempio, è una proposta unica da noi offerta in cooperazione con la Banca Cantonale di Zurigo (ZKB - AAA rating) che consiste nell'eseguire le transazioni con il miglior prezzo del momento e in totale trasparenza. Tramite questa proposta abbiamo aiutato diversi clienti a risparmiare milioni.

Come si svolge una vostra consulenza-tipo?

Il nostro approccio è unico, come unici sono i bisogni dei nostri clienti. Prima di offrire i nostri servizi su misura, ci prendiamo il tempo per analizzare e capire i reali bisogni di coloro che si sono rivolti a noi. Normalmente, ci rechiamo agli incontri con un generalista e/o con lo specialista del particolare settore di interesse del cliente.

Chi sono i vostri "interlocutori aziendali"? Ceo e Cfo? Parliamo con un numero svariato di persone che hanno diverse posizioni. Tra queste vi sono Direttori Finanziari, analisti o consulenti. Con fondi

Per maggiori informazioni potete contattare: Simona Galli di AITI Servizi Tel. 091/911 84 72 simona.galli@aitiservizi.ch www.aitiservizi.ch