

Nuove frontiere Holding e consulenti per coltivare il patrimonio con massima indipendenza

E noi ci prendiamo in casa il miglior gestore

Gli imprenditori puntano al «family office». Da soli o in compagnia

DI PATRIZIA PULIAFITO

I veri ricchi si fanno la banca in casa. Per gestire i loro patrimoni molte famiglie con importanti fortune ricorrono al «family office», la frontiera più sofisticata del *private banking*. I «single family office» sono le holding iper personalizzate nate in seno alle dinastie d'Italia, mentre i «multi family office» sono il frutto di accordi tra famiglie amiche. «In questo modo si dribbla il conflitto di interesse che è sempre in agguato nelle strutture di gestione bancarie», spiega **Gioacchino Attanzio**, direttore generale dell'Aidaf, associazione italiana delle aziende familiari. Certo alcune banche, come la svizzera Julius Baer e UnicreditBanca, accanto al servizio di *private banking*, si sono organizzate con team di specialisti per offrire ai clienti facoltosi anche consulenza in campo fiscale, societario, successorio.

Ma i super ricchi per mantenere ed accrescere il loro patrimonio preferiscono scegliere loro stessi il gestore e coordinare personalmente le differenti competenze professionali. Un lusso costoso, che vale la pena permettersi dai 100 milioni di euro in su. Così l'evoluzione naturale di questi servizi, fioriti anche su iniziativa di professionisti indipendenti, è la formula «multi». In pratica più famiglie si mettono insieme con l'obiettivo di contenere i costi e di dare una scala industriale (ma non troppo) al

servizio. Tra le prime a cogliere questa esigenza è stata **Elena Zambon**, erede di terza generazione degli omonimi imprenditori farmaceutici. Nel 2000, attraverso **Secofind**, ha deciso di mettere a disposizione di altri la sua decennale esperienza nell'amministrazione del patrimonio di famiglia. Secofind è specializzata nella selezione dei migliori gestori al mondo. Oggi ne monitora una quarantina per gestire al meglio 650 milioni di euro di 25 famiglie vip.

In uno spettro più ampio si muove **Cfo** — Corporate Family Office Sim — costituita nel 2000 con la partecipazione di un gruppo di famiglie imprenditoriali e amministrata da **Andrea Caraceni** che spiega: «Copriamo tutti gli aspetti finanziari: dall'analisi della ricchezza globale, alla decisione d'investimento, dalla gestione della liquidità alla selezione dei gestori, fino alla rendicontazione ed operazioni di financing. Le masse in gestione oggi ammontano a 700 milioni di euro».

A supporto dei «family office» dei suoi associati l'Aidaf ha istituito un *network*. «L'obiettivo è agevolare la comunicazione, lo scambio di esperienze e la creazione di sinergie» spiega Attanzio. L'offerta dei servizi nel mondo dei «family office» è differenziata e di difficile classificazione, perché alcune strutture, soprattutto le «single», ambiscono alla più assoluta discrezione.

Tra i multi invece è possibile sapere che alcuni si limitano a fornire una strategia finanziaria globale e una

consulenza sugli investimenti. Altri hanno proposte più ampie che arrivano a consulenza fiscale, strategie successorie, amministrazione delle proprietà immobiliari,

gestione di partecipazioni rilevanti, opere d'arte e attività filantropiche. Diverse sono anche le forme giuridiche dei «family office»: banche, sim, **sgf** fiduciarie o studi associati di professionisti.

Come fiduciaria è partita 30 anni fa, ma **Isfid** è uno dei pionieri del «multi family office», partecipato anche dalle famiglie Marzotto e De Agostini tramite la Finanziaria Canova. Sotto la guida di **Daniele Piccolo**, aiuta ad ottimizzare patrimoni a partire da 10 milioni di euro.

Tra i super gestori a tutto campo spicca anche **Gwm** (Global wealth management), nata nel 2000 a Ginevra per iniziativa di un ristretto gruppo di imprenditori insoddisfatti dal *private banking* classico. E' un network internazionale, con sedi in tutto il mondo e con masse in gestione pari a 1,5 miliardi di euro. In Italia Gwm ha aperto nel 2003 con una partecipazione al 51% dei Pallavicini e al 49% dalla famiglia Nattino (Banca Finnat) e due sedi: a Milano e Roma. Al timone c'è **Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini**, una carriera maturata nelle grandi banche d'investimento americane. Gestisce le finanze, ma anche le case, i terreni, le collezioni d'arte di una quindicina di famiglie italiane blasonate. «Quando un patrimonio finanziario assume dimensioni equiparabili ad un'azienda — dice Diaz — merita la stessa attenzione riservata alla gestione di un'impresa.

Un cliente privato può trasformarsi in un player istituzionale, e ottenere così significativi benefici economici».

100

milioni di euro

E' il patrimonio minimo per servirsi dei «family office»



Il fondo esclusivo compra solo aziende «buone»

I gestori di famiglia diversificano con un fondo etico, che punta solo su aziende selezionate con criteri rigorosi. Lo screening è affidato ad Avanzi Research, una società indipendente che si occupa appunto di analizzare la responsabilità sociale delle imprese, calcolata sulla base di 200 indicatori. Entra nel portafoglio solo chi mostra un concreto impegno verso temi sociali e ambientali, chi comunica correttamente con l'esterno e riesce a produrre buoni risultati economici. Tra i ti-

toli italiani già prescelti Unicredit ed Eni. Il prodotto è un portafoglio bilanciato gestito per la componente obbligazionaria (30%) da Cornér Banca di Lugano e per la restante parte azionaria da Carlo Gentili di Nextam Partners.

Il fondo nasce su iniziativa di Franco Acerbi, uno dei fondatori di MFO, MultiFamilyOffice. La società è stata fondata da Acerbi nella primavera del 2004, insieme ad alcuni altri soci, tra i quali Giovanni Burani, per offri-

re alle famiglie facoltose una serie di servizi che spaziano dalla strategia finanziaria, alla pianificazione successoria, dalla consulenza fiscale e su investimenti immobiliari alle opere d'arte e alle attività filantropiche. MFO oggi controlla un patrimonio mobiliare di oltre 165 milioni di euro, che fa capo a 13 famiglie. Il fondo etico, in fase di autorizzazione, sarà inizialmente destinato ai clienti MFO. Ma il progetto finale vorrebbe metterlo a disposizione anche dei risparmiatori privati.

