

fice, i francesi hanno le idee chiare sulla ricchezza italiana. "Il mercato dovrebbe crescere molto, fino a triplicare a 6 miliardi di euro nei prossimi 10 anni", prevede Casco.

Tanto da aver già attirato l'attenzione degli svizzeri. Hans Küpfer, 57 anni, amministratore delegato della neo nata Insubriasuisse Sa con sede a Lugano, quasi 40 anni trascorsi fra le fila dell'Ubs, intende porsi con la sua società accanto a quelle "480mila aziende

re il patrimonio oltre frontiera da un gruppo preparato di persone alle loro dipendenze. "A Lugano e Zurigo un tempo era possibile accedere a strutture finanziarie che non esistevano in Italia o creare società di servizio con pochi capitali", spiega Mauro Costa, 46 anni, amministratore delegato di Ubs Wealth Management in Italia. "Oggi non esiste questa differenza soprattutto per chi ha grandi possibilità".

La seconda soluzione, quella che

tutti calibri da 100 milioni di euro.

E' anche il caso di Secofind Srl, fondata da Elena Zambon, 40 anni (vedere il servizio da pagina 28), terza generazione, ultima di 5 figli dell'omonima multinazionale farmaceutica, con sede a Vicenza. Gli Zambon seguono da vicino gli affari di famiglia ed Elena in particolare modo. Dieci anni fa, dopo gli studi di economia alla Bocconi e un'esperienza a Citibank, ha creato un family office interno che poi, nel 2000, ha allargato ad altre famiglie di imprenditori.

La terza soluzione, fino ad oggi la più gettonata, è affidarsi a un family office di una banca italiana o estera. Che però ha un problema di fondo: il possibile conflitto di interessi fra la consulenza che dovrebbe essere super partes e

l'interesse a vendere prodotti della casa. Su questo pericolo, peraltro, le banche si difendono e ribattono con decisione. "Magari un conto su 4 il cliente lo apre da noi, poi può scegliere qualunque interlocutore finanziario".

C'è

→ C'è chi si fa il family office in casa. Come i proprietari del Financial Times e, in Italia, i Bassani, dopo la vendita della Bticino

famigliari italiane che nei prossimi 8 anni dovranno affrontare il passaggio dalla seconda alla terza generazione". Le possibilità sono due: "Li aiutiamo a ingrandirsi attraverso il supporto di specialisti oppure a liquidare il patrimonio e a gestirlo".

LE SOLUZIONI

I family office, e quindi le soluzioni per gestire i grandi patrimoni, sono di diversi tipi.

Innanzitutto ci si può fare un family office, o qualcosa di molto simile, in casa. I super ricchi possono scegliere di assumere uno staff di tecnici in proprio (ma i costi ovviamente sono elevati) per affidare loro tutte le attività. Questa è la strada che hanno seguito, ad esempio, i proprietari del Financial Times a Londra: hanno fondato una società con 100 dipendenti.

I Bassani invece hanno preso la direzione che porta in Svizzera. Dopo aver liquidato l'azienda di famiglia, la Bticino, e pieni di liquidità, hanno preferito far gesti-

sembra attirare grande interesse da parte degli ricchi italiani, è creare un family office interno e poi allargarlo ad altre famiglie per ottimizzare i costi. Esempi significativi di questa linea sono i casi di Cfo sim e di Global Wealth Management. Quest'ultima è la società diretta dal giovane principe Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini, 35 anni, erede assieme al fratello Mo-roello del maggiore patrimonio artistico italiano dopo quello dello Stato, i clienti s o n o



Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini, 35 anni. Dirige la Global Wealth Management, i cui clienti sono tutti calibri da 100 milioni di euro