

Multi-family office per vocazione

Global Wealth Management punta a superare l'approccio tradizionale al private banking e a sfruttare le economie di scala generate dalla confluenza di grandi patrimoni conferiti da più nuclei familiari

Più famiglie ma un'unica struttura in grado di gestire patrimoni tra i 10 e i 100 milioni di euro. È la logica di servizio del multi-family office Global Wealth Management, nato nel 1999 su impulso di Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini, amministratore delegato della società in Italia e presidente della struttura internazionale. Dopo aver trascorso gran parte della carriera in banche di investimento americane, tra cui Morgan Stanley, Lehman Brothers, Prudential Financial, JP Morgan e Merrill Lynch, insieme a un ristretto gruppo di imprenditori ha dato vita a una struttura in grado di superare l'approccio tradizionale al private banking e sfruttare le economie di scala generate dalla confluenza di grandi patrimoni conferiti da più nuclei familiari. "Per una famiglia con elevate disponibilità, precisa l'amministratore delegato, costituire un proprio family office assumendo personale specializzato e sostenendo i costi d'avvio della struttura richiede non solo ingenti risorse, ma anche notevoli capacità e dispendio di tempo. Global Wealth Management, invece, è in grado di fornire risposte al bisogno di servizi delle famiglie proponendo un modello di relazione completamente differente da quello tipico del private banking classico. Andiamo a gestire tutte le problematiche che a livello potenziale possono avere

un impatto economico sul patrimonio della famiglia. L'obiettivo, in ultima analisi, è aiutare le famiglie a preservare e ad accrescere il patrimonio, globalmente inteso, nell'arco di più generazioni".

Mix di investimenti

La fisionomia della società, che ha recentemente superato 1,5 miliardi di euro di attivi gestiti, è contraddistinta dalla propria natura indipendente rispetto al mondo finanziario. Da questa caratteristica derivano l'approccio operativo e il sistema di remunerazione, strettamente legato all'accrescimento del patrimonio finanziario delle famiglie: "Dal momento che non abbiamo come driver principale la vendita di prodotti, possiamo concentrarci sulla selezione dei migliori specialisti sul mercato per ogni singola disciplina". In modo conforme a questa visione, la società (che ha sede a Ginevra e uffici a New York, Londra, Roma e Milano), fornisce servizi di Wealth Management e di Portfolio Management. "L'allocatione strategica che solitamente proponiamo è il frutto di un mix di investimenti alternativi e tradizionali al fine di ottenere i rendimenti più alti possibile con il minor rischio associato, riducendo quindi la volatilità complessiva di portafoglio".

La scelta di operare con una struttura indipendente si riflette anche sulla selezione e sul monitoraggio dei gestori, spiega il managing partner Peter Sartogo. "Selezioniamo e monitoriamo i migliori gestori, tradizionali e alternativi, per stile di investimento e classi di attivo. Va anche sottolineato che siamo in grado di accedere a strategie di investimento già chiuse attraverso un sistema di managed account". Una volta iniziato un programma di gestioni, si procede con il monitoraggio delle performance, verificando la coerenza con le politiche di investimento predefinite, e vengono inoltre preparate rendicontazioni consolidate dell'intero portafoglio finanziario. "Il valore aggiunto del nostro servizio è fornire una visione unica del portafoglio globale della famiglia, invece di una molteplicità di estratti conto o situazioni parziali. Possiamo fornire vari tipi di consolidamento finanziario a seconda della preferenza del cliente e dell'importanza del suo patrimonio liquido".

Da sinistra, Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini, presidente della struttura internazionale e amministratore delegato di Global Wealth Management in Italia, e Peter Sartogo, managing partner di Global Wealth Management



Rosaria Barrile