

Investimenti / Sono nati per gestire i bisogni di una sola famiglia, e piacciono soprattutto nel Nord-Est. Ma oggi aprono la porta anche ad altri soggetti. Ecco chi sono e come operano i banker al servizio dei privati

Family office in versione multipla

di **Carla Ferron**

Si dedica al patrimonio dei Caraceni, che da sarti blasonati sanno bene che cos'è un servizio su misura. Segue passo passo i Frescobaldi, griffe della produzione vinicola made in Italy. Il family office, la formula extra lusso del private banking, è da sempre abituato a coccolare i personaggi importanti: per conto di una grande famiglia amministra patrimoni, seleziona palazzi, risolve problemi di eredità. Ora le porte di queste strutture sembrano

un po' meno blindate di un tempo: sul mercato italiano, accanto ai cosiddetti single-family office, al servizio di un unico nucleo familiare che ne è anche proprietario, si sta facendo strada la formula del multi-family. Gli stessi servizi ad alto valore aggiunto sono così messi a disposizione di più persone, che possono comparire o meno tra gli azionisti della struttura. «In effetti, il single-family office è sempre più raro, visti i costi elevati che comporta. Ri-

spetto alla situazione anglosassone, le famiglie imprenditrici italiane sono relativamente più numerose, ma di minore dimensione», dice Marco Mazzoni, alla guida di Studio Magstat, specializzato in ricerche di mercato (e di teste) nel wealth management, che ha fatto un censimento delle società italiane di family office. Di strutture Magstat ne ha contate più di 40. E tra queste la nuova generazione dei family office in versione multipla.



Marco Mazzoni di Magstat, studio specializzato in ricerche di mercato.

C'è chi dice di aver fatto il grande passo per mettersi dalla parte dell'investitore. Come Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini, presidente del multi-family office internazionale **Global Wealth Management**. «Dopo molti anni passati nel sistema bancario», dice Diaz, «ho deciso di fare una precisa scelta di campo. Per fare questo ho costituito nel 2000 con altri imprenditori la Gwm. Abbiamo fatto una sorta di partnership con le nostre famiglie-clienti, condividiamo gli stessi interessi patrimoniali e gli stessi obiettivi. Cerchiamo di consigliare solo strategie, gestori e prodotti che pensiamo possano accrescere il loro patrimonio e dunque la nostra redditività». La Gwm segue a livello globale circa una decina di famiglie, con una massa che si assesta a circa 1 miliardo e mezzo di euro, contando anche sull'esperienza professionale dei soci, la famiglia Pallavicini (che ne detiene il 51%) e la famiglia Nattino (azionisti con il 49%), la stessa che controlla Banca Finnat. L'offerta di multi-family office sembra farsi particolarmente ricca nel Nord-Est. Tra le so-



Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini, presidente di Global Wealth Management.

cietà con più track record c'è la Consultique del gruppo Armellini di Verona, che opera solo con independent financial adviser. «Ormai da tempo, su questi mercati si è affermata una professione vincente. È il consulente finanziario indipendente, che è remunerato esclusivamente a parcella dal proprio cliente», sostiene Cesare Armellini, presidente della società. Con una soglia d'accesso di 10 milioni di euro, ai servizi di Consultique finora hanno aderito circa 25 famiglie del Nord-Est. Tra le

strutture più giovani si è segnalata la Seven sim di Pordenone. Spiega Corrado Pachera, a.d. della società, che ha iniziato questa esperienza dopo dieci anni in Banca Profilo: «I nostri clienti sono prevalentemente famiglie di imprenditori con l'esigenza che la loro fortuna duri nel tempo». A ogni famiglia Seven sim dedica un family officer in grado di fare da problem solver. Sempre nel Nord-Est, ma a Padova, è nata la Mfo Nordest srl, partecipata al 20% da Angelo Dainese, patron dell'omonimo marchio che produce accessori per moto. Ma controllata all'80% da Mfo spa, dietro cui ci sono, tra gli altri, Francesco Acerbi, l'a.d. con esperienza alla Banca Corner di Lugano, il gruppo Rocca-Bassetti, Stefano Setti e Giovanni Burani.

Meglio l'officer indipendente

La maggior parte delle strutture di single-family office hanno scelto la forma giuridica di società di capitali, configurandosi come una spa o una srl. L'amministrazione del patrimonio, del resto, è un'attività esercitabile da un mandatario, senza particolari requisiti. Diverso il caso della gestione e della consulenza

finanziaria, attività riservate per legge a sim, sgr, banche. Non a caso diverse strutture indipendenti hanno ritenuto necessario aprire società di gestione e di intermediazione. «Nella struttura del family office», sottolinea Mazzoni, «è spesso centrale il ruolo della fiduciaria, per un'ovvia questione di riservatezza». Ma come si sceglie un family office? «Sulla carta i family office ideali», dice Mazzoni, «sono quelli di proprietà di una sola famiglia, ma serve un patrimonio superiore ai 200 milioni di euro per giustificare gli enormi costi. Il family office indipendente ha il vantaggio di non operare in conflitto d'interesse, in quanto non possiede propri prodotti e servizi per la gestione del patrimonio. Quello di matrice bancaria ha generalmente costi nettamente più bassi, ma prodotti e servizi meno personalizzati». Anche se le banche provano a risolvere eventuali conflitti d'interesse. «Molte», aggiunge Mazzoni, «hanno introdotto un vincolo del 5-10% massimo di patrimoni investiti in prodotti della casa». Ma c'è chi resta convinto che un family office che si rispetti debba avere il requisito dell'indipendenza. Sottoli-

Gli indirizzi

ALTER EGO FAMILY OFFICE
www.alterego-fo.com

ARMELLINI-CONSULTIQUE
www.consultique.com

COFIB srl (Compagnia fiduciaria beni)
www.cofibfiduciaria.com

CORPORATE FAMILY OFFICE Sim
www.cfosim.it

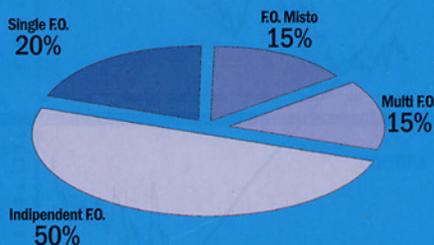
GLOBAL WEALTH MANAGEMENT
www.gwmholding.com

MAMY'S FOS (Monitoring of asset management yields)
www.mamys.it

TOSETTI VALUE Spa
www.tosettivalue.com

nea Diaz: «Se i nostri clienti hanno il loro patrimonio tutto in cash o in prodotti a bassa redditività a noi non interessa, perché noi guadagniamo una percentuale fissa sul totale del loro patrimonio finanziario. Nessuno ci storna commissioni di distribuzione o di negoziazione».

IL FAMILY OFFICE IN ITALIA



Quattro tipologie sul mercato

- **Single-family office:** strutture di proprietà di una sola famiglia.
- **Multi-family office:** strutture di proprietà di più famiglie, spesso nate come single-family office che nel tempo hanno deciso di aprire i propri servizi ad altri.
- **Independent family office:** strutture professionali indipendenti nate da un gruppo di independent financial advisors e di consulenti (avvocati, commercialisti, consulenti aziendali) per offrire servizi alle famiglie di imprenditori che non potevano aprire da sole un family office dedicato. In questo caso gli azionisti non sono le famiglie che usufruiscono dei servizi ma i manager/professionisti che li offrono.
- **Family office misto:** strutture di multi family office che hanno tra gli azionisti principali una o più banche affiancate a volte da alcune famiglie.