

CONSULENZA AI SUPER RICCHI / FAMILY OFFICE ALL'ITALIANA

Chi assicura a figli e nipoti tutta l'eredità dei nonni

CHI SEGUE PIU' NUCLEI



Dario Tosetti, presidente Tosetti Value



Elena Zambon, presidente Secofind



Andrea Caraceni, presidente di Cfo



Sigieri Diaz Pallavicini, ad GWM

In Italia non siamo ai livelli di quanto accade negli Stati Uniti dove un family office segue in tutto e per tutte le esigenze di una famiglia (dalla gestione delle ricchezze al servizio di catering per le feste a domicilio) ma certamente si registra una certa evoluzione. Tranne qualche eccezione (come **Mais Family Office** di Bologna, family office individuale che segue da 15 anni la famiglia Seragnoli con una governance ispirata a un modello trust) la maggior parte, dopo una fase di rodaggio come family office della propria famiglia (vedi i casi di **Aletti Montano**, **Secofind** e la stessa **GWM** di Roma), si sono aperti al multifamily. Poi, quasi tutti si occupano solo di gestione della ricchezza mobiliare e immobiliare e di tutte le problematiche di natura fiscale e societaria a essa correlate. Ma certamente i professionisti più apprezzati sono quelli totalmente indipendenti dai fornitori di servizi che vengono pagati a parcella in base a una fee annuale, a prescindere dall'impegno richiesto.

«Il cliente apprezza l'indipendenza e la capacità di seguire gli aspetti finanziari dei suoi interessi — spiega **Andrea Caraceni**, fondatore di **Cfo**, multifamily office cui fanno capo 700 milioni di euro — il che vuol dire non solo delegare nell'asset management ma anche nel coordinamento di progetti finanziari di altro tipo». «Come fiduciaria di riferimento di 20 famiglie con patrimoni che supera-

I leader sono Cfo, Secofind e Gwm con Tosetti value partners e la Mais family office

no il miliardo di euro — aggiunge **Daniele Piccolo**, ad di **Istifid** — in questi anni ci siamo occupati molto di tematiche successorie ma riscontriamo certamente una maggiore consapevolezza da parte dei clienti tanto che sempre più forniamo consulenza a chi vuole farsi un proprio family office».

In **Secofind**, multifamily office creato da **Elena Zambon** (700 milioni di euro monitorati dal team dell'ad **Manuela Mezzetti** al quale si sono affidate di recente alcune Onlus), la specializzazione da sempre si focalizza sulle problematiche finanziarie. «Ma certamente stanno emergendo nuove esigenze — sottolinea **Mezzetti** —. Considerata la complessità di molte proprietà immobiliari stiamo riscontrando una richiesta crescente di facility management. Un servizio sul quale ci limitiamo a fare delle segnalazioni. In secondo luogo, queste famiglie amerebbero condividere progetti industriali, immobiliari, insomma degli investimenti. Visto che

parliamo di famiglie con liquidità disponibile, chi ha un progetto d'investimento spesso ci chiede di organizzare un incontro per dividerlo con altri potenzialmente interessati. Il family office assume così la funzione di "club d'investitori"».

Registra una crescita in termini di asset (20 famiglie e 1,5 miliardi di masse) anche il multifamily office fondato da **Sigieri Diaz** della **Vittoria Pallavicini Global Wealth Management**, diventato operativo nel 2003 con la joint venture con **Banca Finnat** che ha il 49%. «È sul fronte finanziario che cerchiamo di essere realmente competitivi ed efficienti — spiega **Sigieri Diaz** — nell'ultimo anno abbiamo sviluppato importanti accordi con primarie società come **Sei Investment**, il più grande gestore al mondo di multifamily office all'americana da noi non esiste, possiamo dire che al massimo ci occupiamo della gestione della ricchezza in senso lato. Quindi, seguiamo problematiche di tipo patrimoniale relative a partecipazioni aziendali, scissioni immobiliari, la costituzione di un trust o di un fondo immobiliare riservato».

Da più di nove anni opera **Tosetti Value partners**, società torinese indipendente che dopo essersi fatta le ossa come single family office negli anni è diventata multi family (segue 23 nuclei familiari per circa 1,3 miliardi di euro), oltre che fornitore di

servizi per società di asset management. «Poiché tra queste famiglie c'è una grossa dispersione di ricchezza, una delle priorità dei family office è di garantire la continuità del passaggio generazionale e il mantenimento della ricchezza — spiega il presidente **Dario Tosetti** — ma di base si diventa interlocutori della famiglia nei confronti tutti i fornitori di servizi. Ecco perché per non essere artigiani nella valutazione di chi produce prodotti finanziari abbiamo messo a punto un nostro sistema di analisi qualitativa e quantitativa, che oggi diamo anche a clienti istituzionali. Il secondo tema di rilievo è quello immobiliare, visto che le proprietà rappresentano un ulteriore 25/30% della ricchezza che fa capo ai nostri clienti. Ma in questo campo, non essendo specialisti, ci limitiamo a segnalare gli operatori affidabili».

Scelta diversa per **Francesco Aletti Montano** che, dopo aver dato vita al suo family office, da un anno è vicepresidente **Ubs**, banca che ha scelto come riferimento per i suoi clienti. «Avere un partner forte e internazionale oggi è fondamentale — spiega — per diversificare nell'asset management (dagli investimenti alternativi al private equity) ma anche nell'immobiliare. Un campo in grandecrescita è quello della filantropia, grazie ai nuovi incentivi fiscali che favoriscono donazioni a Onlus e a enti come le università».

Lucilla Incorvati