

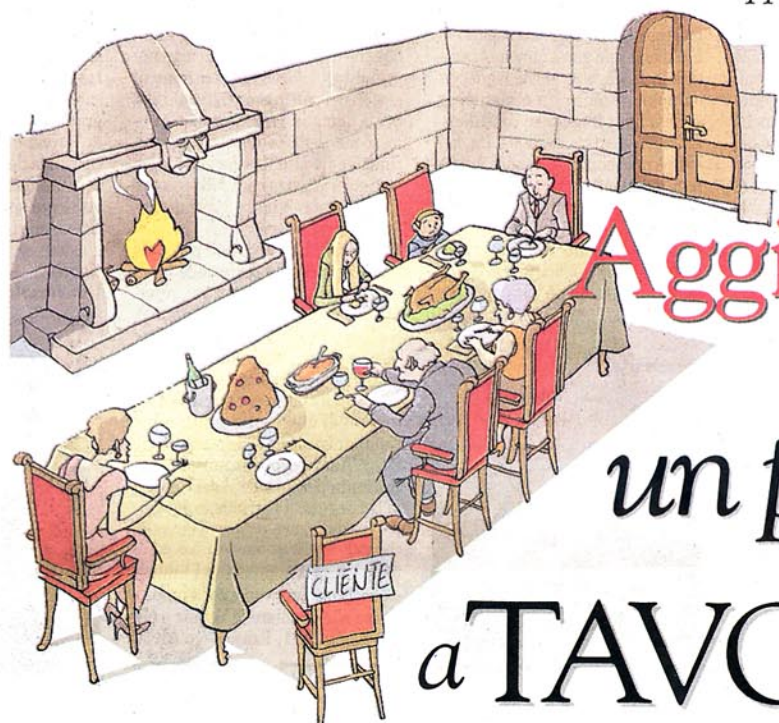
I VOSTRI SOLDI

In Gestione

Rischio **RR** Rendimento

Fondi, Sicav, Fondi Pensione, Gestioni Patrimoniali e Private Banking

Paperoni I family office aprono agli esterni. Dai nobili Pallavicini ai Fossati e ai Branca. Ecco la mappa completa.



Aggiungi

un posto

a TAVOLA

di Paola Valentini

Chi conosce molto bene il settore dice che preferiscono avere pochi e selezionatissimi clienti piuttosto che uscire allo scoperto. La riservatezza tra i family office è un must. È molto difficile quindi avere un'idea di quanti siano e a quali ricche famiglie appartengano queste strutture. Ma qualcosa sta cambiando perché molte iniziano a fornire i propri servizi anche all'esterno. Da un censimento effettuato dallo studio Magstat di Bologna emerge che in Italia sono una cinquantina i family office dedicati a gestire i patrimoni familiari da 10 milioni di euro in su (in Italia sono oltre 10 mila le famiglie di questa taglia). E sicuramente il dato è sottostimato. Negli ultimi tempi, a detta degli esperti, sono nati nuovi soggetti e molti altri, nati per iniziativa di un singolo nucleo, si sono aperti al servizio di più famiglie. Che questa sorta di private banking di lusso sia in piena crescita lo dimostra an-

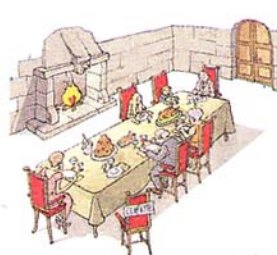
che il fatto che a queste strutture si aggiungono anche una ventina di banche italiane e straniere che offrono servizi di family office meno personalizzati anche a chi dispone di cifre ben più basse. Proviamo allora ad alzare un velo sui family office made in Italy per individuare la struttura più adatta alle proprie esigenze.

Chi possiede che cosa. Una prima suddivisione per capire meglio il settore si può effettuare sulla base della platea a cui si rivolgono. I single family office sono società costituite da una sola famiglia e i loro servizi sono dedicati esclusivamente a essa. In Italia se ne contano almeno una decina. Qualche esempio? I family office della famiglia Manuli o quello della famiglia Vedani (Orefici spa). In generale, gli alti investimenti che comportano li rende adatti a patrimoni sopra i 100 milioni di euro. Queste strutture sono quindi anche quelle più rare e più difficili da indagare. Chi dispone di somme più basse è meglio che ripieghi per i multifamily office che si dedicano a gestire patrimoni di più famiglie tra i 20 e i 100 milio-

ni di euro. E in Italia sono ben più numerosi. È il caso di Secofind, Aletti Montano & co, Cfo sim. Molti magari sono nati come strutture singole e poi hanno accolto anche altri nuclei come soci o anche soltanto come clienti. Un fenomeno che è in continua crescita in Italia. A questo proposito i multifamily office si possono dividere sulla base della proprietà. Ci sono quelli che operano soltanto con le famiglie azioniste, altri che invece sono aperti anche a non soci. Ma i family office possono nascere anche per iniziativa di un gruppo di professionisti (come avvocati, consulenti o commercialisti): si tratta di quelli che in gergo sono chiamati independent family office (tra questi Mamy's fos, Tosetti value, Consulique) e sono stati in Italia i pionieri del family office. Infine ci sono le strutture di matrice bancaria create da grandi banche specializzate nel private banking. Qui sono leader gli istituti esteri, soprattutto di origine Usa (JP Morgan, Morgan Stanley, Merrill Lynch), dove sono nati i primi i family

(continua a pag. 36)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE



PAPERONI

(segue da pag. 35)

office, rigorosamente single, a metà dell'800 per gestire il patrimonio familiare di generazione in generazione. Ma anche gli svizzeri hanno una tradizione molto forte. Julius Baer e Pictet, infatti, sono nate come single family office per le famiglie omonime e poi hanno voluto, prime in Europa, offrire i propri servizi anche all'esterno. Ma c'è anche il caso dei family office misti dove accanto a soci-famiglie il capitale è detenuto anche da banche (Istifid, Finanziaria Canova, Global wealth management).

Da soli e in compagnia. È stato il single family office della famiglia Manuli, la Antonello Manuli finanziaria spa, uno dei primi veri e propri family office di tipo anglosassone in Italia ma oggi si è evoluto fino a diventare una holding di partecipazioni. È invece una new entry nella seconda edizione dell'indagine curata da Marco Mazzoni S&O Strategie e opportunità srl, single family office nato nel 1988 per curare gli interessi di due famiglie bolognesi. Solo l'anno scorso la società ha deciso di estendere i propri servizi a un numero limitato di nuovi soggetti. Partner di questo che oggi è diventato un multifamily office



Elena Zambon



Francesco Aletti Montano



Dario Segre



Enrico Paolo Levi

è il gruppo elvetico Vontobel, mentre nel comitato scientifico troviamo due professori dell'università Bocconi (Stefano Caselli e Gino Gandolfi). Il presidente è Enrico Paolo Levi. È entrata solo quest'anno nel censimento di Magstat anche l'independent family office Ifa consulting, società indipendente di consulenza finanziaria attiva dal 2002. Ifa, fondata e presieduta da Zeno D'Acquarone e con sede a Verona, opera attraverso tre divisioni specializzate e integrate: Ifa family office, Ifa corporate office, Ifa financial analysis. La divisione family office presta consulenza a clientela private per oltre



Carlo Nalli

400 milioni di euro. È stato un single family office pure Secofind srl della famiglia Zambon. Diventato multifamily nel 2000 per iniziativa di Elena Zambon che ha voluto offrire ad altri imprenditori i servizi di selezione di gestori dei patrimoni svolti dal 1993 per la famiglia. Elena Zambon è numero uno della Zambon group, multinazionale chimica-farmaceutica fondata a Vicenza nel 1906 presente in 16 paesi con circa 2.300 dipendenti. Altri esempi?

Finanziaria Canova è nata nel 2001 come family office delle famiglie Marzotto e De Agostini, a settembre 2001 il Credito Valtellinese, il gruppo De Agostini e le Industrie Zignago Santa Margherita comprano il 90% e si trasforma così in un multifamily office per curare gli interessi di dieci grandi famiglie. L'amministratore delegato è Dario Segre. Anche Cfo sim, inizialmente costituita per iniziativa dei Caraceni per seguire il patrimonio di quattro famiglie, ora ne serve circa 20 che sono anche azioniste. L.a.d. è Andrea Caraceni, nipote del famoso sarto. Dopo aver venduto la propria banca alla Popolare di Verona e Novara nel 2001, Francesco Aletti

Montano, figlio di Urbano Aletti (storico agente di cambio milanese), ha costituito una struttura di family office. Due anni dopo ha esteso il family office Aletti Montano & co srl anche ad altri nuclei familiari. Ha iniziato a casa propria anche Cesare Armellini (il suo gruppo è proprietario di quotidiani come l'Arena di Verona e il Giornale di Vicenza) che guida da dieci anni il family office di famiglia. Nel 2001 è nata Consulitique spa, network di consulenti finanziari indipendenti per offrire gli stessi servizi a imprenditori del Nordest.

Intermarket srl-Aquila capital



Siggieri Diaz Pallavicini

è il family office dei Branca, proprietari della Fernet-Branca. La struttura è diretta da Bernardino Branca (pronipote del fondatore, a metà '800, dell'azienda di famiglia), ha sede a Milano e gestisce il patrimonio della famiglia accumulato negli ultimi 165 anni. Dal 2001 è presente anche in Germania, ad Amburgo, con Aquila capital, società di asset management specializzata in hedge fund e fondi total return che ha come clienti fondi pensione, fondazioni e famiglie facoltose. Più articolata è la storia di H&C spa (family office della Camuzzi international), che ha origine a fine 2003 da uno spin-off delle attività di corporate finance del gruppo Camuzzi e Heritage bank & trust sa, uno dei più noti family office del mondo basato a Ginevra. Il suo obiettivo è gestire sia le partecipazioni industriali della Camuzzi international sia le altre componenti del patrimonio familiare (immobili, opere d'arte e liquidità). Fabrizio Grilli è presidente e Ruggero Massimo Jannuzzelli è vicepresidente e a.d.: sono i figli di Ruggero Jannuzzelli e Leonardo Grilli, fondatori nel 1929 della Camuzzi gazometri. (riproduzione riservata)

Il single che ha messo su famiglia

Siggieri Diaz della Vittoria Pallavicini, erede della nobile famiglia romana e pronipote del celebre generale Diaz, è il fondatore e a.d. di Global wealth management (Gwm), il multifamily office costituito a Ginevra nel 2001 che si è aperto a terzi basandosi sull'esperienza del family office di famiglia. La struttura oggi amministra gli averi di famiglie super ricche che possono vantare un patrimonio da 10 milioni di euro in su. La sede principale è a Ginevra, in Svizzera, e gestisce i propri affari anche da New York, Lussemburgo, Milano, Roma e Londra. Da pochissimo tempo ha aperto una sede anche a Istanbul.

Domanda. Quante famiglie servite? Risposta. Circa una ventina, inizialmente solo italiane, adesso anche estere.

D. Perché ha aperto un multifamily office, accanto a quello della sua famiglia?

R. Dopo una decina di anni passati in banche d'investimento americane tra cui Morgan Stanley, Lehman brothers, JP Morgan e Merrill Lynch mi sono reso conto

che volevo passare dalla parte dei clienti. Volevo seguire gli interessi patrimoniali e finanziari dei clienti senza conflitti di interesse. Mi resi conto all'epoca che l'unico interesse delle banche era quello di massimizzare il loro rendimento e non quello dei clienti. La pressione alla distribuzione dei prodotti, a più alti rendimenti per la banca e che seguivano l'ultima moda, era altissima. Avendo sviluppato in quegli anni dei rapporti professionali importanti con varie famiglie imprenditoriali decisi di saltare la barricata e andare a occuparmi dei loro interessi abbandonando una carriera importante.

D. E poi?

R. Da quel momento, cioè dal 2001, con la fiducia di due famiglie siamo arrivati oggi a circa una ventina di famiglie e 1,5 miliardi in gestione. Siamo nati dunque come multifamily office ma abbiamo poi integrato l'esperienza decennale del family office della mia famiglia per la parte non puramente finanziaria. (riproduzione riservata)

Paola Valentini