

## Articoli Selezionati

14/01/17 **Milano Finanza**

### **FOUR PARTNERS**

33 [Se il gestore è di famiglia](#)

*Bin Diana*

1

**Private banking** *I family office si affermano sempre più anche in Italia. Ecco cosa offrono e le ultime tendenze*

# SE IL GESTORE È DI FAMIGLIA

di Diana Bin

**È** partito in sordina non più di 10-15 anni fa come un'evoluzione del servizio di private banking, ma oggi il family office sta prendendo piede anche in Italia, dove non mancano le ricche famiglie imprenditoriali alla ricerca di una gestione complessiva del proprio patrimonio.

L'ultima indagine Magstat, arrivata alla 13esima edizione, ha censito al 31 dicembre 2015 un totale di 253 operatori finanziari che offrono servizi di private banking e family office in Italia, con asset in gestione pari a 864,8 miliardi di euro. E se la parte del leone spetta ancora al private banking, che pesa per il 91,7% del mercato servito con masse pari a 793,4 miliardi e 120 operatori attivi, anche il family office inizia a emergere: il numero delle strutture attive in Italia è salito a 133 unità a fine 2015 dalle 126 dell'anno precedente, per un totale di 71,4 miliardi di asset under management, pari all'8,3% del mercato complessivo. Le masse sono cresciute costantemente negli ultimi anni e sono più che raddoppiate dal 2010 a oggi (erano 33 miliardi a fine 2010). Queste strutture si avvalgono complessivamente di 582 family officer che offrono consulenza a più di 16 mila clienti.

«In Italia la cultura del family office è partita più tardi rispetto a quella del private banking, che si è sviluppata già 20-25 anni fa», ha spiegato a *MF-Milano Finanza* Marco Mazzoni, presidente di Magstat Consulting. «Solo negli ultimi 10-15 anni infatti, le grandi famiglie im-

prenditoriali hanno iniziato ad avvalersi di servizi che si occupassero non più solo della gestione del patrimonio, ma anche delle esigenze di tutti i suoi componenti». Il servizio di family office, che può essere fornito da una banca, ma anche da uno studio associato di commercialisti, avvocati, notai e consulenti aziendali, fa proprio questo: si occupa di tutte le problematiche patrimoniali della famiglia e di quelle dell'azienda o delle aziende di proprietà della famiglia stessa, garantendo discrezione e riservatezza oltre alla competenza necessaria. Lo scopo di una simile attività è sostanzialmente la conservazione nel tempo della ricchezza di una famiglia di imprenditori e di imprese familiari, con una gestione del rischio personale e imprenditoriale e una sua ripartizione tra i vari membri della famiglia.

**Delle 133 strutture** censite in Italia, rileva ancora l'osservatorio di Magstat, la maggior parte (110 per l'esattezza) opera in qualità di multi-family office, offrendo servizi a gruppi di famiglie che possono essere o meno azioniste del family office stesso. Soltanto 23 invece ricadono nella categoria dei single family office, che amministrano il patrimonio di un'unica famiglia, sola proprietaria della struttura. Rispetto agli Stati Uniti, in Italia sono pochi i single family office, che prevedono costi particolarmente elevati: le famiglie imprenditrici italiane infatti sono relativamente più numerose, ma di

minore dimensione rispetto al panorama a stelle e strisce. «Senza contare il fatto», rileva Mazzoni, «che spesso gli imprenditori più facoltosi preferiscono stabilire il proprio family office, così come la sede delle proprie aziende, in Paesi dove il regime fiscale è più vantaggioso rispetto alla Penisola».

Quanto ai multi family office, alcuni nascono come evoluzione di una struttura di single family office, mentre altri, come ad esempio Mps Family Office, Ubs Family Office, Scm Sim e Banor Sim, sono di emanazione bancaria/finanziaria: questi ultimi si configurano a tutti gli effetti come estensioni dei servizi di private banking e non sono legati a specifiche famiglie. Inoltre la maggior parte dei multi family office italiani definiti indipendenti prende le mosse dall'iniziativa diretta di alcuni professionisti (ex top manager nel settore finanziario, studi legali o commercialisti), che hanno deciso di offrire servizi personalizzati a una base molto ristretta di clienti facoltosi. «Prima della nascita del family office in Italia erano infatti i commercialisti, gli avvocati e i notai di famiglia a svolgere questa funzione quindi è naturale che diverse strutture indi-



pendenti di family office si sono formate con la partnership di consulenti», prosegue Mazzoni ricordando che pionieri del family office in Italia sono stati commercialisti come i Severgnini a Milano e i Tosetti a Torino nei quali le principali famiglie imprenditrici avevano riposto la propria fiducia.

«Il family office può avvalersi di una fiduciaria, di una sim, di una sgr dedicata, ma anche di sicav estere autorizzate. Le strutture che hanno scelto la forma di una sim o di una sgr garantiscono alla clientela maggiore riservatezza e offrono la possibilità accedere direttamente al mercato senza altri intermediari finanziari», dice Mazzoni. Il quale sottolinea anche che «esistono i financial family office ovvero strutture che si occupano solo della parte finanziaria del patrimonio monitorando l'asset allocation, come ad esempio Secofind, altri che curano soprattutto la parte fiscale e societaria, come alcuni studi di commercialisti e avvocati, appoggiandosi a consulenti esterni (banche, sgr o

financial advisors, ndr) per la parte finanziaria, altri infine di emanazione bancaria che gestiscono la parte finanziaria avvalendosi di professionisti esterni per l'art advisory e la consulenza fiscale».

Al di là della fotografia generale del settore, una delle tendenze che hanno interessato il mercato italiano negli ultimi anni è stata la trasformazione dalla denominazione sociale di sim (società di intermediazione mobiliare) a quella, meno onerosa in termini di costi, di Scf (società di consulenza finanziaria). Solo nel biennio 2014-2015 a cambiare denominazione sociale sono state cinque realtà: 81 Scf Family Office Spa, Abs Consulting Scf, Consultique Scf Spa, **Four Partners** Advisory Spa, Galileo Finance Scf e Global Wealth Advisory Scf. Questa dinamica, ricorda Magstat, è scattata dopo l'approvazione nel 2009 di una legge di ratifica della Mifid, che consente di operare anche alle società di consulenza indipendente che non siano sim. A fine 2015 sono solo 16 le strutture di family office che continua-

no ad operare come sim (Abs Consulting sim, Advance sim, Amaranto Investment sim, Ambrosetti A.M. sim, Astor Investment Advisors sim, Banor sim, Camperio sim, Comoi sim, Corporate Family Office sim, Family Advisory sim-Sella Partners, Fiduciaria Orefici sim, Nextam Partners sim, Private & Consulting sim, SCM sim, Secofind sim e Tosetti Value sim), mentre le fiduciarie che offrono servizi di family office sono 15.

**In ogni caso le stime** di sviluppo per il settore del family office sono positive. «Premesso che le potenziali famiglie clienti di una struttura di multi family-office dovrebbero detenere patrimoni superiori ai 10 milioni di euro e che gli attuali family office italiani sono stati creati da quelle famiglie che hanno venduto le proprie attività imprenditoriali negli ultimi anni, sono notevoli le potenzialità di sviluppo in quanto secondo attendibili stime esistono oltre 10 mila famiglie con patrimoni superiori ai 10 milioni di euro nel nostro Paese», conclude Mazzoni. (riproduzione riservata)

