



Chi si assicura la gestione delle grandi famiglie

SI CREANO NUOVE REALTÀ DA SOCIETÀ DI REVISIONE, PIANIFICAZIONE FINANZIARIA, CONSULENTI DI INVESTIMENTO, SPIN OFF DI SQUADRE DI MANAGER DI BANCHE PRIVATE E PIATTAFORME DI GESTIONE PATRIMONIALE. INTANTO IN ITALIA SONO IN TRE LE STRUTTURE DEI FAMILY OFFICE CHE DETENGONO IL 31,6% DEL MERCATO PRIVATE.

La voluntary disclosure potrà far lievitare ulteriormente il numero dei super ricchi

Individuare una lista di family office in Italia non è semplice. “I dati non sono attendibili dato che non esiste un censimento dei family office, considerando che molte di queste sono strutture piccole e informali, non vogliono pubblicità e la famiglia che c'è dietro vuole la riservatezza più totale”, spiega Marco Oriani, professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari presso l'Università Cattolica di Milano. Continua: “quello che si riesce piuttosto ad avere è un'idea sui multi family office, ovvero quelli che aprono il loro capitale a più famiglie”. Come il caso di Secofind SIM, storico family office presieduto da Elena Zambon, l'intermediario Banca Finnat o CFO SIM.

Ai primi posti nella lista dei family office più rilevanti si trovano anche Tosetti Value SIM (4 miliardi di patrimonio), Gruppo Fiduciaria Orefici (supera il miliardo), GWM, Aletti Montano, il family office della famiglia De Agostini. Le prime tre strutture di family office (Unione Fiduciaria, Tosetti Value SIM e Argos) detengono il 31,6% del mercato private gestito dai family office e il 2,6% del mercato private servito. Spesso i multi family office sono di matrice bancaria o sono legati a qualche società fiduciaria che crea una struttura che deve interfacciarsi con le famiglie. Del resto i ricchi in Italia crescono. Il dato emerge dal World Wealth Report 2014 di Capgemini e di Rbc Wealth Management.

Secondo l'analisi, infatti, il Paese si sta avvicinando, per numero di grandi ricchezze, ai livelli pre-crisi. Nel corso del 2013 il numero degli High Net Wealth Individual, ossia coloro che dispongono di più di un milione di dollari al netto dell'abitazione principale, collezioni e beni di consumo durevoli, in Italia ha mostrato un trend di crescita superiore a quello europeo. Lo studio indica che a fine 2013 gli individui con un alto patrimonio netto erano 203.200 contro i 175.800 del 2012: una crescita del 15,6% rispetto al +12,5 medio europeo. E il nuovo provvedimento al mercato sulla dichiarazione volontaria dei capitali nascosti al Fisco (la voluntary disclosure) potrà far lievitare ulteriormente il numero dei super ricchi.

Nuove strutture

Anche per questo, “per puntare sui clienti con grandi disponibilità negli ultimi anni alcuni gruppi bancari italiani hanno creato strutture di family office”, spiega Marco Mazzoni, a capo di Magstat. Il gruppo Unicredit ha costituito Cordusio SIM Advisory & Family Office (quasi 2 miliardi di patrimonio), mentre il gruppo MPS e Banca Ipibi hanno strutturato divisioni interne dedicate ai servizi tipici del family office esclusivamente per i patrimoni top.

Lo stesso dicasi per Banca Sella che ha costituito Family Advisory SIM Sella & Partners (circa un miliardo). Molte tra le principali istituzioni finanziarie come UBS e Goldman Sachs hanno creato ▶


**TENDENZE
CONSULENZA**
**PAOLA PILI**

Amministratore
delegato
3P SIM

**VITTORIO
CAVALCANTE**

Presidente
B1 SCF

**BRUNO
LUCCHESI E
ANTONIO
SPALLANZANI**

Soci fondatori
ABS CONSULTING SIM

**FRANCESCO
ALETTI
MONTANO**

Fondatore e AD
ALETTI MONTANO & Co

**MARCO DE
PASCALIS**

Presidente
AMARANTO SIM

**RICCARDO
AMBROSETTI**

Presidente
e fondatore
AMBROSETTI AM SIM

**MAURIZIO G.
ESENTATO**

CEO e socio fondatore
CLASSIS CAPITAL SIM

**LUCIANO
MARINELLI**

Presidente
COMOI SIMS SPA

**CESARE
ARPELLINI**

Presidente e AD
CONSULTIQUE SIM

**GIUSEPPE
DE MARCO**

Presidente
CORDUSIO SIM
ADVISORY

**ANNA
BELFIORE**

Direttore generale
DE AGOSTINI FAMILY
OFFICE

**DORIANO
DEMI**

Amministratore
delegato
FAMILY ADVISORY SIM
SELLA & PARTNERS

**MARIO
BAROZZI**

Amministratore
delegato
IDEA CAPITAL
FUNDS SGR

**JACOPO
CECCATELLI**

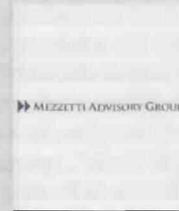
Presidente
JCI CAPITAL LTD

**ISABELLA
SERAGNOLI**

Presidente
MA.IS. SPA

**MARCO
BASILE**

Responsabile
MB CONSULTING
FAMILY OFFICE

**MANUELA
MEZZETTI**

Fondatrice e AD
MEZZETTI ADVISORY
GROUP SRL

**FRANCESCO
FANTI**

Responsabile
MONTEPASCHI
FAMILY OFFICE

**EMANUELA
MUSCI**

Presidente
S&O MULTIFAMILY
OFFICE

**MARIA
LEDDI**

Presidente
SCM SIM

**ELENA
ZAMBON**

Presidente
SECOFINO SIM

**MATTEO
CERRI**

CEO e fondatore
THE FAMILY
OFFICER GROUP

**DARIO
TOSETTI**

Presidente a AD
TOSETTI VALUE
SIM SPA

**OSCAR
D'INTINO**

Direttore generale
UBS GLOBAL
FAMILY OFFICE



**GIANFRANCO
CLARIZIO**

Presidente

AMU INVESTMENTS
SIM



**MARCO
BOLOGNESI**

Presidente

ARGOS SPA



**MASSIMILIANO
CAGLIERO**

Amministratore
delegato

BANOR SIM



**GABRIELE
CORTE**

Responsabile Italia

BSI EUROPE



**ROBERTO
DRAGO**

Presidente

CAMPERIO SIM



**ANDREA
CARACENI**

Amministratore
delegato

CFO SIM



**CARLO
VEDANI**

Amministratore
delegato

FIDUCIARIA
OREFICI SIM



**ALBERTO
MANZONETTO**

Amministratore
delegato

FOUR PARTNERS
ADVISORY SIM



**ROSARIO
CARLO RIZZO**

Presidente Cda

GALILEO FINANCE SIM



**MICHELE
MENNOIA**

Presidente e fondatore

GECO SIM



**RENZO
MORETTI**

Presidente

GLOBAL WEALTH
ADVISORY SIM



**SIGIERI DIAZ
DELLA VITTORIA
PALLAVICINI**

Presidente
e fondatore

GWM (Global Wealth
Management)



**MATTEO
MAMBRETTI**

Direttore generale e
socio

MTG INDEPENDENT
CONSULTING SERVICES



**CARLO
GENTILI**

Socio fondatore e AD

NEXTAM
PARTNERS SIM



**FRANCESCO
DE ANGELIS**

Presidente Cda

PRIVATE &
CONSULTING SIM



**CLAUDIO
RAIMONDI**

Socio fondatore

R&P CONSULTING



**NICOLA
RUFFO**

Presidente e AD

RUFFO & PARTNERS



**ANTONIO
RUOCCO**

Fondatore

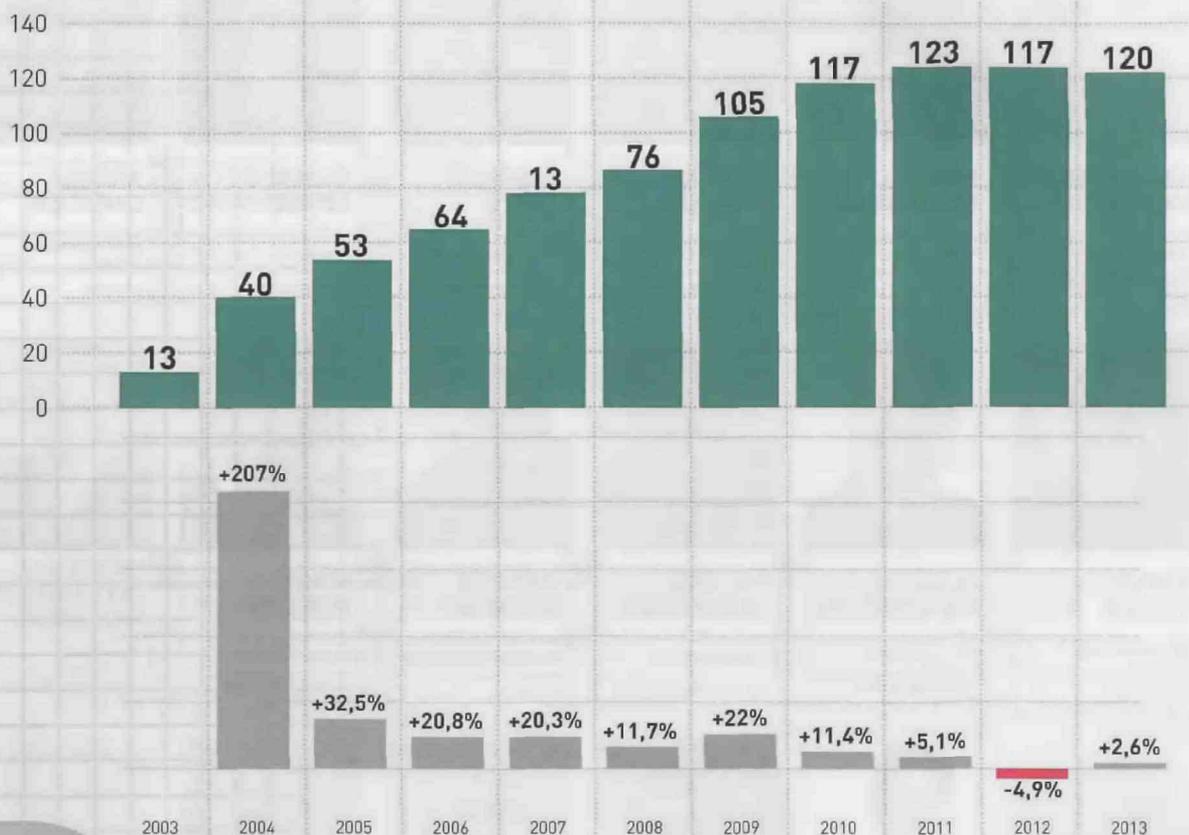
RUOCCO & PARTNERS
CONSULTING

Chi è chi nel family office Italiano



EVOLUZIONE DEGLI OPERATORI DI FAMILY OFFICE IN ITALIA

Fonte: Magstat



gruppi per sostenere i loro consulenti nella fornitura di servizi di family office in modo da renderli veri e propri uffici di multi family office tanto che più di un consulente finanziario finisce per autoproclamarsi tale. Secondo Linda Mack, presidente di Mack international, "l'industria è in crescita. La nascita di nuove realtà viene da società di revisione, società di pianificazione finanziaria, consulenti di investimento, spin off di squadre di manager di banche private e piattaforme di gestione patrimoniale tramite agenti o mediatori, nonché di spin off squadre società di gestione degli investimenti, che avviano piattaforme multi-familiari di consulenza in assenza di conflitto di interesse per i loro clienti".

Il mercato in Italia

Secondo l'ultima indagine di Magstat, il numero delle strutture che offrono servizi di family office in Italia è di 120 unità con asset under advisory pari a 56 miliardi di euro. In Italia, l'ultima in ordine di tempo è l'operazione condotta da CFO

SIM che ha acquisito l'intero capitale di Ubi Gestioni Fiduciarie SIM, espandendo il suo posizionamento sul mercato italiano nel settore delle fiduciarie di gestione.

A seguito di questo, la ex-controllata del gruppo Ubi banca, seconda fiduciaria di gestione italiana per masse gestite, con una quota di mercato del 27% (prima per dimensione media della clientela) ha cambiato la propria denominazione in CFO Gestioni Fiduciarie SIM: continuerà a svolgere la propria attività in autonomia presso l'attuale sede di Brescia, con lo stesso team di gestione dedicato ai clienti. Con questa iniziativa, CFO SIM ha aumentato il proprio posizionamento sul mercato italiano. "Svilupperemo l'attività fiduciaria non solo in occasione della procedura di regolarizzazione dei capitali detenuti all'estero, ma anche come strumento di gestione della riservatezza", ha detto Andrea Caraceni, ad di CFO SIM, che delinea lo sviluppo della società in tre direzioni: territoriale, di masse e clientela. Dice Mazzoni che "la maggior

parte delle strutture di family office ha optato per la forma giuridica di società di capitali mentre 23 strutture di family office indipendenti hanno ritenuto necessario restare studi associati".

Se classifichiamo i family office in base all'azionariato, ci sono quelli di proprietà di una sola famiglia, quelli di proprietà di più famiglie, quelli di proprietà di un gruppo di professionisti indipendenti (consulenti, legali, commercialisti) ed infine quelli appartenenti ad una banca o una istituzione finanziaria. Continua: "se analizziamo le strutture in base agli azionisti i family-office si dividono in tre tipologie ben distinte: Single family-office detti anche dedicated family-office oppure family office interno. Offrono servizi a una sola famiglia che è anche l'unica proprietaria della struttura. In Italia ne abbiamo censite 18 (al 31 dicembre 2013). I Multi family-office offrono servizi a un gruppo di famiglie che possono essere o no azionisti della struttura. In Italia ne abbiamo censite 29. Infine, gli Independent family-office detti anche Multiclients family-office, gestiti da soggetti esterni alle famiglie. In Italia sono 73".

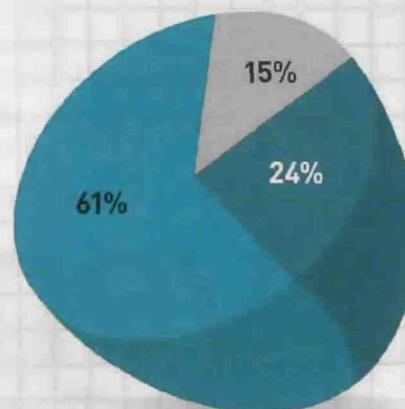
Il trend dei family office

Stanno tutti accelerando sul fronte dell'innovazione e puntano a offrire sempre più servizi personalizzati in un mercato che si è fatto molto competitivo. La tendenza dei family office in Italia è essere sempre più 'glocal' nel senso che queste strutture investono globalmente in tutto il mondo, hanno una presenza locale nel Paese di origine dei clienti e mettono a disposizione una struttura di supporto nei loro Paesi di residenza fiscale.

L'industria si dividerà pertanto in strutture mono o multinazionali, ovvero che seguono clienti di singole o svariate nazionalità, e mono o multiresidenti, cioè che seguono famiglie solo in un Paese o in tutti i Paesi di residenza fiscale dei componenti familiari. Diventeranno importanti i servizi di trust, assicurativi e previdenziali, per creare e gestire una rendita o un capitale nel medio lungo termine. La conservazione dei patrimoni di famiglia assumerà un'importanza sempre maggiore. Ci sarà quindi una concentrazione del mercato sulle strutture più grandi e più efficienti, quindi meno costose, e su quelle regolamentate, ovvero controllate dalle autorità di vigilanza dei singoli Paesi più trasparenti e sicure, nonché di quelle con la forma giuridica di intermediario finanziario/assicurativo (in Italia banche e SIM) che possono controllare meglio e in modo meno costoso i flussi finanziari e i processi di investimento della ricchezza.

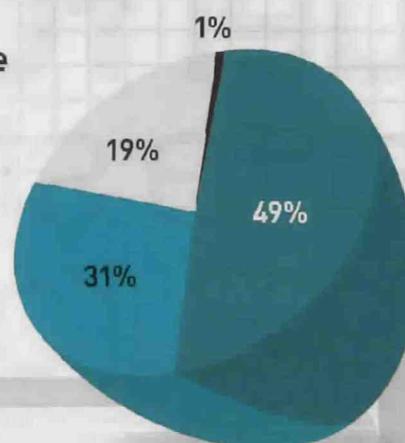
Tipologia dei family office in Italia

■ SINGLE F.O.
■ MULTI F.O.
■ INDEPENDENT F.O.



Forma societaria dei family office

■ LTD
■ SPA
■ SRL
■ STUDI ASSOCIATI



Secondo gli esperti sul mercato, il family office che fanno solo consulenza, oggi predominanti in Italia, si aggogheranno ad altri che fanno anche gestione oppure si specializzeranno su tematiche non strettamente legate agli investimenti. Infine sui mercati emergenti, il family office potrebbe incrementare nuove linee evolutive legate allo sviluppo di un nuovo modo di vivere e di gestire la propria ricchezza. Non è detto che la creazione e la conservazione del capitale sia l'obiettivo dei nuovi ricchi, che potrebbe essere affiancato o soppiantato da nuove finalità, ad esempio il tenore e la qualità di vita, la filantropia o la ricerca scientifica. Conclude il professore Marco Oriani: "nell'industria il principale driver è una maggiore enfasi sulle strutture di multifamily office per poter condividere dei costi, una minore enfasi sulla componente finanziaria rispetto alla consulenza non finanziaria. Infine il family office è diventato molto spesso un cliente istituzionale di intermediari bancari dato che ha una forza contrattuale molto elevata".