

Dai patrimoni agli yacht chi gestisce i portafogli dei Paperoni d'Italia

Boom dei Family office per i soldi dei Paperoni

C'È FERMENTO TRA I FAMILY OFFICE, LE STRUTTURE SPECIALIZZATE NELLA CONSULENZA FINANZIARIA DELLE FAMIGLIE ULTRARICCHE, NASCONO NUOVE REALTÀ MENTRE ALTRE SI CANCELLANO DAL REGISTRO DELLE SIM IN ATTESA DEL NUOVO ALBO

Paola Jadeluca

Grande dinamismo nel mondo dei family office, strutture dedicate alla gestione dei patrimoni dei supericchi. Da un lato sotto la spinta della voluntary disclosure, il rientro dei capitali dai paradisi fiscali, nascono nuove strutture. Dall'altra, in vista della imminente costituzione dell'Albo dei consulenti indipendenti, atteso da tempo, molti operatori hanno pensato di chiedere la revoca definitiva dall'iscrizione alle Sim.

I rientro dei capitali, con tutti i ritardi e le difficoltà di applicazione delle normative, ha mobilitato nuovi protagonisti: «Si tratta di realtà molto piccole, spesso studi notarili o commerciali che hanno pensato di adibire una sezione specifica», racconta Marco Mazzoni, presidente di Studio Magstat di Bologna, che ogni anno realizza una fotografia dettagliata del settore «Il Private banking in Italia», dove i family office costituiscono un segmento particolare, quello caratterizzato dalla tutela dei patrimoni personali degli ultra-ricchi. A differenza di banche e società di gestione finanziaria i family non si occupano della intermediazione finanziaria, ma solo ed esclusivamente di servizi di consulenza che spaziano da quella finanziaria fino agli estremi della gestione delle flotte di yacht o della migliore scuola per i figli.

I pionieri in questo settore sono state le grandi dinastie imprenditoriali, che hanno creato in casa i propri family office: la famiglia Zambon, degli industriali chimico-farmaceutici vicentini, i Pallavicini, blasonata famiglia romana, i Tosetti di Torino, i Bran-

ca, proprietari del famoso Fernet Branca, i Manuli, acciaierie, i Boroli-Drago, proprietari della De Agostini, ora anche azionisti di Generali. Per non parlare degli Agnelli, e di Leonardo Del Vecchio, patron di Luxottica: tutti hanno un family office che custodisce beni e segreti di casa.

A queste storiche strutture, create per tutelare i patrimoni di generazione in generazione, si sono affiancate nel tempo strutture miste, create ad hoc da specialisti per offrire servizi a più nuclei imprenditoriali. In particolare, qualche anno fa, sotto la spinta della crisi, questa tendenza si è accentuata. «Ad animare il mercato, nella fase critica sono stati un plotone di esperti che hanno deciso di saltare il fossato e mettere a frutto il know-how acquisito per dare vita a società indipendenti», racconta Mazzoni. È il caso di Four partners advisory Sim, oggi uno dei principali player, costituito nel 2007 da quattro bankers provenienti da JpMorgan: Guido Tognoli, Simone Rondelli, Alberto Manzonetti e Domenico Romeo. Oppure Gwa Sim, creata da Tito Staderini e Renzo Moretti, ex private banker di Banca Esperia. «Io mi occupo solo ed esclusivamente di consulenza finanziaria, ma considerato il rapporto di estrema fiducia con i miei clienti, mi chiedono di scegliere e consigliare i migliori spe-



cialisti per altre attività», racconta Manuela Mezzetti, fondatrice di Mezzetti Advisory Group. Un tempo amministratrice delegata della Secofind degli Zambon, è tra quelle che hanno fatto il salto mettendosi in proprio. «Il perno del nostro mestiere è avere un network internazionale consolidato», racconta.

Due terzi di tutte le imprese d'America e d'Europa fanno capo a una famiglia, e nell'indice Fortune 500 delle imprese più grandi del mondo i business di famiglia sono passati dal 15% al 19%, dopo l'ingresso dei paesi emergenti. Uno dei principali problemi degli imprenditori famigliari è il passaggio del testimone agli eredi. Pochi riescono ad arrivare alla terza generazione. Tutelare il patrimonio privato è una delle strategie per tenere unita la famiglia. E questo fa bene anche all'impresa. Per questo al centro di molti family office, fanno scuola gli americani, c'è la filantropia, considerata un collante. Azienda e famiglia corrono di pari passo. La Samsung, per esempio, aveva escogitato la quotazione in Borsa per risolvere l'eredità tra i proprietari della Samsung, dilaniati dai dissapori tra il patriarca Lee-Kun-Hee e i figli. Nella classifica dei Paperoni mondiali figurano oggi molti giovani fondatori di imprese Internet che, anche in questo ambito, hanno portato la loro carica dirompente di innovatori. Come Sergey Brin, cofondatore di Google, 30 miliardi di dollari di fortune personali: il suo family office, Bayshore Global Management, conta 70 persone tra le quali un capitano di yacht, un personal trainer che lo fa pedalare e sudare, e persino un ex militare che si occupa di gestire la sua sicurezza personale.

I family office arrivano persino a occuparsi del *conciierge*, il servizio di portineria inteso ovviamente in un senso più sofisticato rispetto al portierato di un normale condominio. «Non è l'anima del nostro lavoro, ma gli abbiamo dedicato comunque una

materia considerata tra quelle complementari, integrative, del Master in family office», commenta Patrizia Misciattelli della Ripa, presidente di Aifo, associazione italiana dei family office che ha recentemente varato un corso di specializzazione post laurea in questo settore. Un corso per cercare di far crescere nuove leve, destinate a incontrare i bisogni del mercato. Quest'anno, per esempio, sono nate nuove strutture, ma di nicchia: «Si tratta di studi notarili o commerciali che in vista della *disclosure voluntary* hanno creato una divisione, spesso con una sola persona dedicata», racconta Marco Mazzoni.

«Non c'è concorrenza, il settore cresce ma non è ancora sviluppato», commenta Marco Toledo, tra i fondatori di Tosetti Value Sim, tra le più importanti realtà italiane, con oltre 4 miliardi di patrimonio personale in gestione e una settantina di addetti. Tra i clienti famosi di Tosetti figura il calciatore Alessandro Del Piero, che si è sempre avvalso della consulenza di questa Sim anche quando è emigrato prima in Australia e poi in Usa. Nessuno rivela il nome degli assistiti. Ma in questo caso è trapelato nel tempo, anche perché Del Piero ha il suo ufficio dentro la sede della Tosetti Value Sim. Del Piero non è mai stato coinvolto in storie di evasione fiscale, come invece è successo ad altri suoi colleghi: indirettamente è diventato un testimonial della serietà di gestione della Sim.

In Italia si contano attualmente circa 200 family office. Diversi fanno capo alle banche commerciali che nel tempo si sono adeguate al mercato. Come Sella, Ubs, Montepaschi.

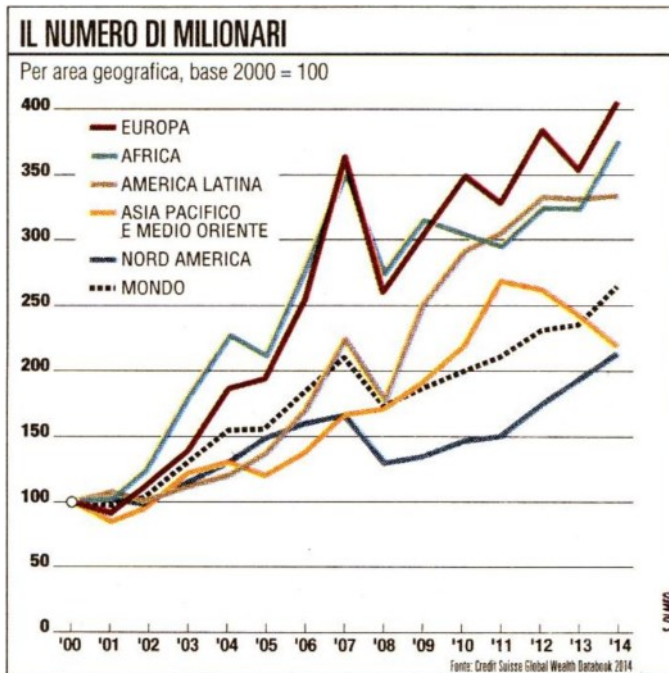
«I family office rispecchiano la struttura imprenditoriale italiana, che vede le nostre aziende più piccole rispetto alla media internazionale», spiega Guido Corbetta, titolare alla Bocconi della cattedra Aidaf-Ey sul management del family business. Racconta

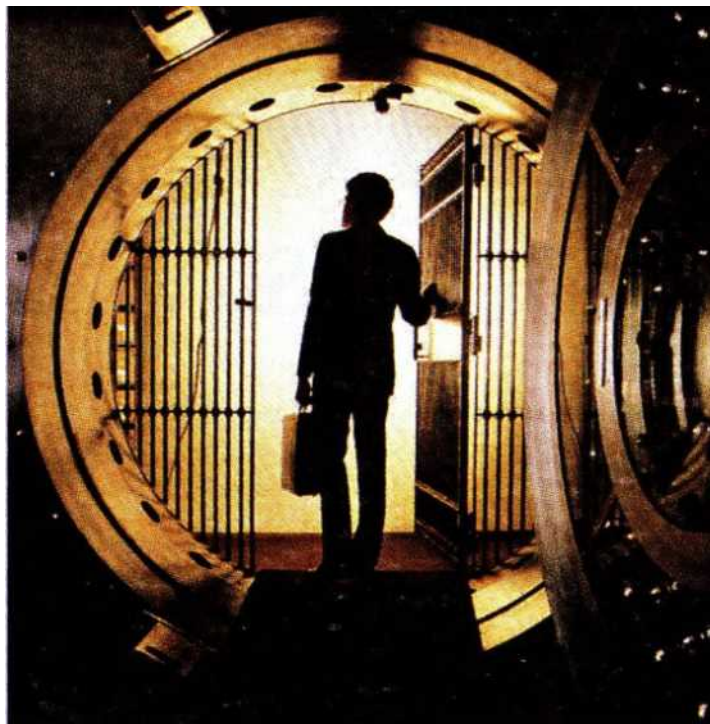
Corbetta: «Ho visitato diversi family office stranieri, per esempio quello della C&A, brand creato dalla famiglia olandese Breninkmeijer, conta su 250 dipendenti e solo per la filantropia ha tre addetti che analizzano la serietà delle ong a cui devolvono i finanziamenti».

Quando il settore ha avuto il suo primo sviluppo, la stessa Elena Zambon, che aveva fondato il single office di famiglia, Secofind, nel 1993, ha fiutato il nuovo clima del mercato e ha offerto ad altre imprese i propri servizi. Familiari ma aperte al mercato globale. Reclutando a sua volta esperti esteri, come Anna Procopio, già in Citi, oggi amministratore delegato di Secofind. Anche nell'industria della gestione dei ricchi patrimoni vale la nuova filosofia delle multinazionali tascabili italiane. Un caso da manuale è quello di Global Wealth Management spa, creato dalla famiglia Pallavicini e nei mesi scorsi ceduto al socio storico Peter Sartogo (vedi articolo sotto).

Nel 2008-2009, per garantire maggiore trasparenza al mercato finanziario, era entrata in vigore una nuova normativa che obbligava tutti coloro che svolgevano attività di consulenza finanziaria a trasformarsi in Sim. E i family più importanti e seri si erano affrettati ad adeguarsi. Con il passare degli anni l'interpretazione della legge si è allentata. Molte strutture hanno continuato a operare come semplici Spa o Srl. Ecco perché da fine 2014 a oggi s'è allungata la lista di chi ha fatto richiesta di revoca da Sim alla Consob. Meno costi. Meno burocrazia. Ma anche zero controlli, almeno finché non arrivi il tanto atteso albo dei consulenti indipendenti. Fino ad allora molti dei nomi più famosi restano Sim. Possono contare su economie di scala per i costi. E i controlli Consob e di Banca d'Italia costituiscono comunque una certificazione di qualità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





[I PROTAGONISTI]



1



2



3

Dario Tosetti (1) presidente e ad di Tosetti Value Sim, una delle principali strutture con sede a Torino; **Manuela Mezzetti** (2) fondatrice di Mezzetti Advisory Group, dopo l'uscita da Secofind; **Marco Drago**, presidente De Agostini, il gruppo legato alla famiglia Boroli-Drago ha il suo family office fra quelli storici del nostro paese