

Quando i super-ricchi puntano su un consulente unico

Nato come struttura dedicata alla gestione del patrimonio complessivo di un'unica famiglia di imprenditori, il Family Office si è trasformato in un Multi Family Office, che offre servizi a più gruppi familiari che dispongono di beni tra i 10 e i 100 milioni di euro

STOP AL CONFLITTO DI INTERESSI !!!



contazione multiscopo aggregata attraverso la Cofib Fiduciaria e un servizio di consulenza nella selezione dei gestori e nell'asset allocation offerto dalla Cofib Advisor con il supporto di società specializzate.

Una peculiarità della Cofib è la destinazione di una parte degli utili in beneficenza. Il presidente Rimaldi spiega che, occupandosi dei beni delle famiglie facoltose «si è deciso per statuto di destinare parte degli utili a chi la famiglia non ce l'ha, promuovendo iniziative e progetti concreti a favore di chi si trova nella sfortunata situazione di aver perso la propria famiglia».

Nelle non numerose strutture di Family Office presenti in Italia, l'attività principale è rappresentata dalla gestione di portafoglio, pur offrendo servizi accessori che spaziano dall'assistenza fiscale alla consulenza sui passaggi generazionali. «Offriamo wealth management services attualmente in maniera puntuale, su specifica richiesta del cliente, ad esempio per uno spin off immobiliare o per la vendita di una

quello che fanno le società di gestione che sono in architettura aperta, ad esempio noi. La cosa curiosa è che tra i nostri migliori clienti ci sono i Family Office, perché hanno anche loro bisogno di società che gli diano un veloce accesso a prodotti e a un sistema di selezione che magari può essere diverso dal loro, ma complementare».

Ma non è solo la concorrenza di commercialisti e avvocati a rendere difficile il compito dei Family Office. Molto spesso esiste una riluttanza dei clienti ad affidarsi interamente ad un unico advisor. «E' vero - concorda Sigieri Diaz - La maggiore difficoltà in Italia è rappresentata da un problema culturale. Per le radici cattoliche, culturali, c'è un po' di vergogna "sociale" ad essere ricchi; di fronte a un fisco a lungo considerato "rapace", c'è la tendenza a nascondersi e così a clausura intermedia o professionalista si racconta una parte dei problemi, si svela una parte del patrimonio. Questo è vero in particolare per le vecchie generazioni, mentre le nuove appaiono più sensibili. E' un processo molto lento».

Marsi di Schroders vede un diverso problema per lo sviluppo di questo mercato: «Il cliente ancora pensa che in consulenza gliela faccia gratuitamente la banca, ma la banca non ha consulenza, di solito vende prodotti e servizi. Quindi il problema sarà se questi Family Office saranno in grado di far percepire al cliente che la consulenza che loro fanno ha un valore e questo valore deve essere pagato. Per ora è un fenomeno di élite, ma io spero che il Family Office diventi molto più popolare, naturalmente con attori specializzati per target di clientela, magari anche con family office virtuali che utilizzano Internet: se uno spende 300 euro per fare il 730 che è bapabile, perché non deve spendere 100 euro per verificare di volta in volta se come ha investito i risparmi di un vita, anche se sono solo 100 mila euro».

Cresce ancora l'interesse per gli Etf

Roma

Possono essere utilizzati per investimenti di medio-lungo periodo ma anche per fare trading, si acquistano anche con importi ridotti e, soprattutto, hanno il pregio di costare decisamente poco. Sono gli Etf, gli exchange traded funds, i fondi passivi scambiati in Borsa che replicano l'andamento di un indice e che, a dispetto dei pregi elencati in precedenza, faticano a far breccia tra i risparmiatori italiani. L'interesse per questi strumenti sta però aumentando: nel mese di maggio, il segmento della Borsa italiana dedicato agli Etf ha infatti registrato nuovi record storici, sia per il controvalore in un'unica seduta di negoziazione (245 milioni di euro). Complessivamente nei primi cinque mesi dell'anno sono stati scambiati oltre 100 mila contratti, per un controvalore di 3,1 miliardi di euro.

(M. G.)

Roma

Nato in origine come struttura dedicata alla gestione del patrimonio complessivo di imprenditori, il Family Office si è ormai trasformato in Multi Family Office, ossia nell'offerta di servizi a più gruppi familiari che, disponendo di patrimoni tra i 10 e i 100 milioni di euro, troverebbero antieconomico sostenere da soli i costi di una tale struttura. E il Multi Family Office è in crescita anche in Italia. Tra le motivazioni, il mutato rapporto con le banche: «Ormai la figura del banchiere privato non esiste più: il banchiere o meglio il dirigente o l'amministratore delegato di una banca si preoccupa del suo bilancio, piuttosto che seguire il cliente», afferma Alessandro Maria Rimaldi, presidente di Cofib. «Di questo il cliente si è reso conto. D'altra parte la stessa banca vende i propri prodotti, c'è un problema di interessi. Un cliente con un importante patrimonio che deve necessariamente fare una diversificazione, non solo nel settore finanziario, non può avere come consulente o come advisor chi fa il proprio».

L'indipendenza, l'assenza di conflitti di interessi sono, dunque, tra i punti di forza del Family Office che per conto dei loro clienti definiscono le strategie finanziarie, selezionano e controllano l'operato del gestore contribuendo a una sostanziale riduzione delle spese, perché il Family Office spunta condizioni da investitore istituzionale. «Operiamo un processo di "istituzionalizzazione" del cliente privato: lo trasformiamo in una piccola banca», spiega Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini che, dopo aver trascorso gran parte della sua carriera in banche d'investimento americana, ha dato vita a GWM (Global Wealth Management), con sede a Ginevra e uffici operativi a Roma, Milano e New York e che in Italia ha come socio di minoranza la Banca Finnat e una massa amministrata di 1,2 miliardi di euro.

La Cofib annovera tra i soci le famiglie Fossati (alimentare), Angelini (farmaceutica), Federici (cementi) e Garofano (cliniche). Alla ventina di clienti offre un servizio di