



Osservatorio Private banking

Trend Sempre più numerose le grandi famiglie che creano strutture dedicate

Gli angeli custodi? Meglio indipendenti

Il boom dei family office per evitare i conflitti d'interesse

DI PATRIZIA PULIAFITO

Le ingenti fortune ormai si gestiscono sotto il segno dell'indipendenza. I Paperoni italiani, vogliono sempre più spesso amministrare i loro beni in assoluta libertà, scegliendo direttamente dal mercato professionisti e prodotti. Senza il bisogno di una banca, perché questa se la fanno in casa.

Il modello «family office» sta affermandosi con successo anche in Italia. Le strutture nate in seno alle dinastie, con l'obiettivo di valorizzare la ricchezza che non si limita alla liquidità, ma comprende anche case, terreni e collezioni d'arte. In pratica, tutti i beni di famiglia sono affidati alle cure di specialisti scelti e controllati dal figlio, nipote o dal professionista di fiducia che finora era il legale o il commercialista. Ma, che oggi, per Bruno Zanaboni presidente Aipb, è sempre più spesso il private banker uscito

200

Il patrimonio minimo, in milioni di euro, per aprire un «family office»

30 milioni

Il patrimonio minimo per poter aderire a un «multifamily office»

30

I «family office» censiti in Italia e costituiti dalle grandi dinastie

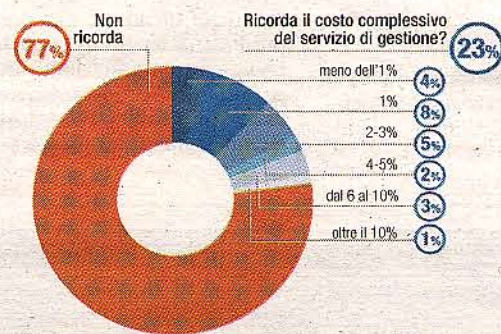
dalle divisioni bancarie. Gli ultra ricchi, non intendono farsi sedurre dalle banche che, da qualche tempo, tentano di imitare il modello «family office» per conquistarli. «Perché — aggiunge Manuela Mezzetti, presidente di Secofind — le banche operano, inevitabilmente, in palese conflitto d'interesse, proponendo prodotti che non sempre offrono i risultati sperati».

E, quando il patrimonio vale meno di 200 milioni di euro (soglia al di sotto della quale non conviene aprire una struttura mono familiare), allora più nuclei familiari si uniscono e costituiscono i «multifamily».

GWM (Global Wealth Management), uno dei maggiori multifamily italiani, accoglie nelle sue fila ogni anno 4-5 nuove famiglie. Oggi, ne gestisce una trentina con portafogli mediamente di 25-30 milioni di euro.

Quanto mi costi

Così i clienti private parlano delle spese di gestione

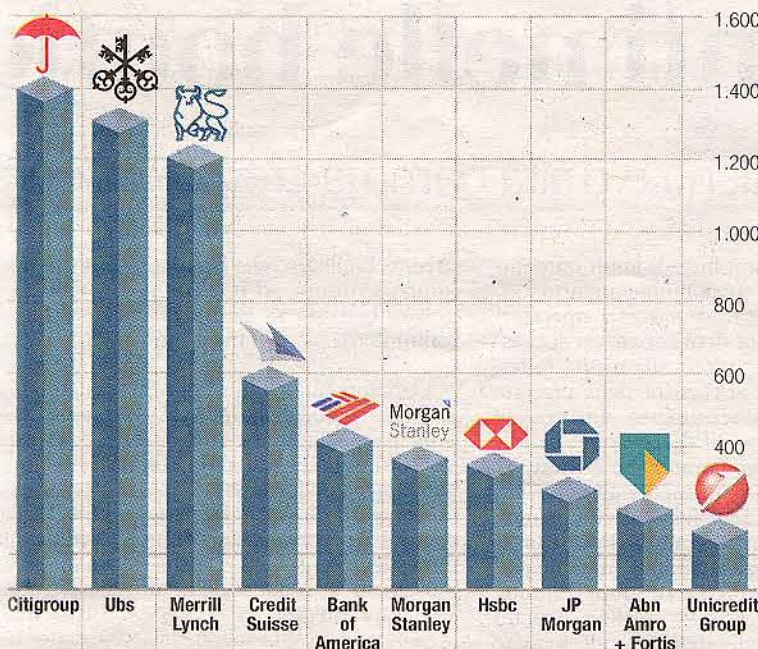


Fonte: GfK Eurisko

Costituita a Ginevra nel 2000 da un ristretto gruppo di imprenditori insoddisfatti dall'approccio tradizionale al private banking classico, GWM Italia è guidata da Sigieri Diaz, rampollo della casata Vittoria Pallavicini

Il mercato

I nomi e i numeri dei leader mondiali del private banking



Il mercato globale del private banking è un mercato molto frammentato: i principali 10 player mondiali gestiscono circa 6.300 miliardi di euro, ovvero solo il 17% della grandezza complessiva del mercato private nel mondo

Fonte: PriceWaterHouseCooper Advisory

RPirola

ni che individua nell'indipendenza e nella qualità del servizio la chiave del successo. «Operiamo nell'esclusivo interesse del cliente e guadagniamo solo se lui guadagna — spiega —. Il nostro profitto, infatti, deriva dalla performance del patrimonio».

Si afferma anche Secofind, il multifamily che fa capo alla famiglia Zambon (farmaceuti-

ci), la cui mission è la selezione dei migliori gestori al mondo per far fruttare i patrimoni delle venti famiglie che fanno parte del gruppo. Tra i prodotti d'investimento, il più gettonato è l'hedge fund. «Preferibilmente quelli di tipo più conservativo — precisa Marco Oriani, docente di economia degli intermediari finanziari all'Università Cattolica — perché i miliardari, di solito, non amano rischiare troppo».

Originale il modello attuato da Azimut che, facendo leva sulla sua riconosciuta indipendenza da gruppi bancari, sulla bontà dei suoi prodotti, ed aprendo anche al multimana-

ger, scende in campo, in partnership paritetica con Tamburi Investment Partners. «Coniugando le nostre competenze nella gestione di grandi patrimoni — spiega Pietro Giuliani, presidente gruppo Azimut — con il know how del nostro partner, specializzato in investment banking, intendiamo proporci come unico interlocutore ai clienti di altissimo profilo, offrendo loro un servizio completo per la gestione degli asset di famiglia e dell'impresa. E, sul modello di family office, avvalendoci di specialisti esterni, garantiamo anche la consulenza sulle varie tematiche fiscali, immobiliari e artistiche. Mentre, per i trust mettiamo a disposizione la nostra fiduciaria». Il gruppo può assistere i clienti nei loro business all'estero, tramite le due società di gestione a Lussemburgo ed in Irlanda.

Le strutture italiane di family office censite sono una trentina. Ma il fenomeno è sicuramente più ampio ed in ascesa. Intanto, per cercare di far decollare ulteriormente il settore, l'anno scorso, è nata una nuova associazione di categoria dei «family office». Si chiama Ifon. Sono ammessi single e multifamily che fanno capo ad una famiglia. Finora gli associati sono una decina ed altrettanti sono in lista d'attesa. «Ifon, — spiega Manuela Mezzetti, membro del Cda dell'Associazione — nasce dal bisogno di condividere esperienze e di ricercare insieme nuove opportunità».

Tra i prodotti preferiti ci sono gli hedge fund. Molto apprezzata la consulenza per i passaggi generazionali