



ESCLUSIVO/MICROSOFT CAMBIA TURNER: «CON NOI LE PERSONE TORNANO CENTRALI IN AZIENDA»



INTERVISTA/PASQUALE NATUZZI «RIPARTO DAI MIEI ERRORI E RICONQUISTERO' L'AMERICA»

ANNO IV | NUMERO 16 | 19 APRILE 2006 | SETTIMANALE | 2 EURO

Economy

IL BUSINESS MAGAZINE DI MONDADORI



CHE FARE DEI NOSTRI MATTONI

CASA, DOLCE AMARA CASA

La crescita dei prezzi sta rallentando, ma il mercato non rischia il crollo. E anche se i tassi salgono l'impatto sui mutui è ancora trascurabile.

Gli affitti nelle grandi città sono scesi del 3%. E sul fronte fiscale monta il timore di una riforma punitiva. Puri Negri: «Detassare le locazioni».



POSTE ITALIANE SPA - SPED. IN A.P. - D.L. 353/03 ART. 1, COMMA 1, DCB VERONA - LUSSEMBURGO: 300 EURO - GERMANIA 4,00 EURO

DOPO IL VOTO L'ECONOMIA NON FA SCONTI

Tre scelte contro l'ingovernabilità: tagliare il debito, puntare sull'export e ridurre la dipendenza energetica. Il primo articolo di Alberto Quadrio Curzio per *Economy*.

DOSSIER | PRIVATE BANKING



AGENZIA LAURA RONCHI

In Italia poco meno di 10 mila famiglie hanno disponibilità finanziarie superiori ai 5 milioni di euro, mentre sono solo 400 quelle che dispongono di almeno 50 milioni.

NUOVI MODELLI | LA CRESCENTE DIFFUSIONE DEI FAMILY OFFICE

AFFARI DI FAMIGLIA

Redditi, rendite, successioni, passaggi generazionali. Chi detiene attività e patrimoni deve risolvere problematiche amministrative e finanziarie complesse. Che vanno affrontate in un'ottica globale.

di **CLAUDIA NEGRI**

I grandi ricchi la banca ce l'hanno in casa e i private banker sono gli stessi membri di famiglia che si occupano di gestire il patrimonio accumulato da generazioni. Di solito sono le holding dell'industria di famiglia a fare da private banking, o -per usare un termine più corretto- da family office. Sono strutture ormai consolidate da anni negli Stati Uniti, dove il più famoso family office è quello dei fratelli Disney, che dalla casa cinematografica hanno ricavato una cassaforte veramente da Papaveroni.

UNIRE LE FORZE. In Italia non esiste una mappa ufficiale dei single family office, ma secondo una stima non dovrebbero superare la decina, perché sono strutture piuttosto costose, giustificate solo per grandi patrimoni. Non mancano però le famiglie che sentono l'esigenza di tenere sotto diretto controllo i propri beni, magari perché sono stati delusi dalle strutture bancarie. Così, da qualche anno la tendenza è di unire le forze per spalmare le spese. Stanno, quindi, prendendo pie-

de i multi-family office che in alcuni casi sono l'evoluzione dei single family office che aprono a casate amiche. In altri casi sono iniziative di professionisti che diventano gli uomini di fiducia del capo famiglia e lo assistono nella gestione finanziaria e nelle varie operazioni amministrative straordinarie.

LA SPINTA DELLE PMI. «L'Italia» spiega Maurizio Cei, amministratore delegato di H&C, il family office creato dalle famiglie Grilli e Jannuzzelli del gruppo Camuzzi, cui si sono poi aggiunti altri, «è notoriamente un Paese basato su un tessuto di piccole e medie imprese e, quindi, di imprenditori con patrimoni più limitati rispetto agli industriali americani, ma che sono alla continua ricerca di supporti consulenziali indipendenti per gestire la complessità dei redditi e dei patrimoni familiari. Ciò spiega come negli ultimi anni, anche in Italia il fenomeno si sia andato diffondendo».

Il single family office ha il vantaggio di fornire un servizio più personalizzato, ma

dati i costi, si stima che in Italia sarà proprio il modello multi family ad avere la meglio. E il bacino di utenza è ancora ampio. «In Italia» spiega Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini, presidente **Global wealth management**, struttura di family office multidisciplinare che fa riferimento ai Pallavicini e ai Nattino «le famiglie che si rivolgono alle nostre strutture sono meno di un terzo di quelle che ne avrebbero bisogno».

Secondo le stime di PriceWaterhouse Coopers gli euromilionari italiani, quelli che una volta erano gli ultra miliardari, sono poco più di 300 mila. Di questi poco meno di 10 mila sono quelli che hanno disponibilità finanziarie superiori ai 5 milioni di euro e solo 400 quelli che superano i 50 milioni di euro.

UN PROCESSO LENTO. «La conquista di queste famiglie è molto lenta» aggiunge Daniele Piccolo, a.d. di Istifid spa che dal 2002 offre servizi di family office a tutto tondo «perché prima di ottenere la delega, bisogna assicurarsi la fiducia, magari con interventi spot. L'obiettivo è offrire un servizio completo che consiste nell'affiancare il capo famiglia in tutte le problematiche che hanno un impatto economico sul patrimonio. Non è dunque il cliente che da solo si rivolge a una miriade di interlocutori: commercialista; avvocato, notaio, banchiere, ma siamo noi a selezionare le migliori professionalità per le specifiche problematiche». ■