

**ECONOMIA** GRANDI RICCHEZZE / LA GESTIONE IN PROPRIO

## Patrimoni tutti casa e famiglia

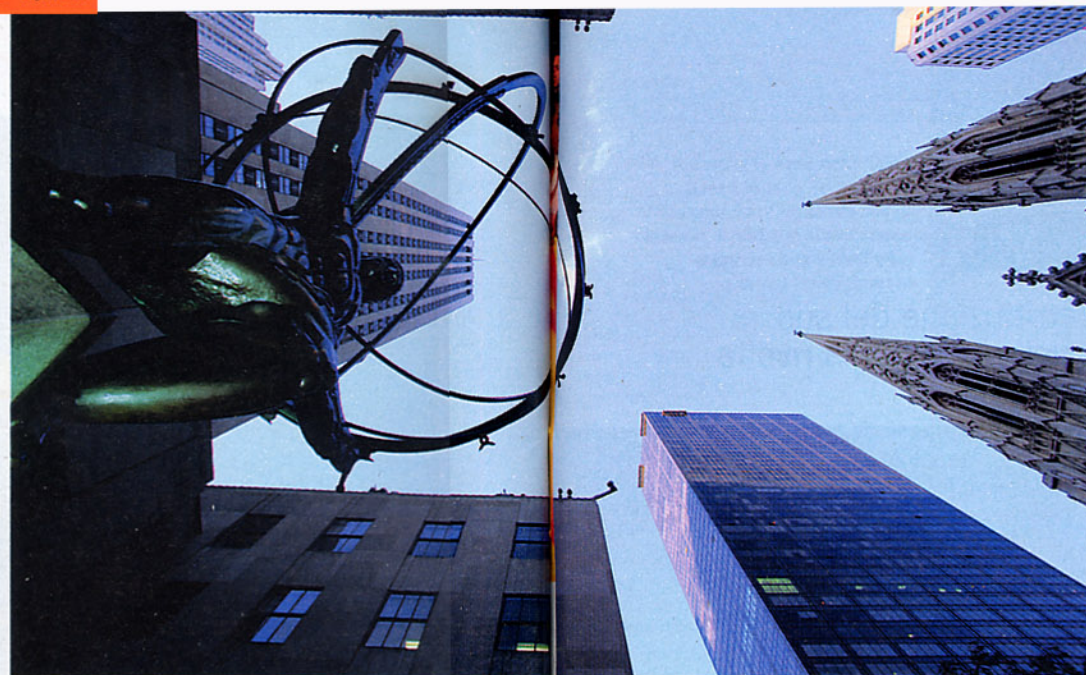
Da Bertarelli e Montelera, aumentano i milionari che si creano la banca da soli. Imitando i tycoon degli Usa

di **Maurizio Maggi**

**P**erché lasciare ad altri la gestione degli ingenti patrimoni, finanziari e non, della propria famiglia? Non è meglio farsi la banca in casa? Ragionarono così i Rockefeller e ora il loro "family office" è un colosso che gestisce circa 40 miliardi di dollari di patrimonio. Assai diffuso nel mondo anglosassone, in netta crescita in Svizzera, il family office comincia a farsi conoscere anche in Italia. Dove i megapatrimoni non sono così numerosi come altrove, ma dove comunque le famiglie con decine di milioni di euro da gestire sono qualche migliaio e dove cercano redditizia sistemazione i miliardi di euro rientrati con gli scudi fiscali di Giulio Tremonti.

Il più recente segnale di vivacità di questa esclusivissima e un po' misteriosa nicchia di mercato è l'arrivo, in qualità di partner oltre che di manager, di Peter Sartogo, alla **Global Wealth Management**: società dal nome inglese ma fondata e controllata dall'italianissimo Sigieri Diaz Pallavicini (pronipote del generale Armando Diaz e figlio della principessa Pallavicini) e dall'altrettanto italiana Finnat della famiglia Nattino. GWM, che ha il quartier generale a Ginevra e sedi a Milano, Ro-

ma, New York e Lussemburgo, è un esempio di multifamily office in cui non è solo una famiglia a farsi gestire il patrimonio: i clienti sono una quindicina (più della metà italiani) e il globale gestito è di 1,5 miliardi di euro. Alcuni li chiamano office consortili. A volte, nascono già "multi" per fare massa critica: alcuni esperti sostengono che ci vogliono almeno 250 milioni di euro, per partire. Inizialmente, ad apportare il proprio patrimonio alla GWM erano tre famiglie, compresi i Pallavicini. In altri casi i family office diventano multifamily in un secondo tempo, magari sull'onda delle ottime performance ottenute. È successo agli americani Rockefeller ma anche agli inglesi Flemings, il cui Flemings Family & Partners gestisce circa 3,5 miliardi di euro. Ad aprirsi a un selezionatissimo drappello di famiglie benestanti pare ci stiano pensando



Sigieri Diaz Pallavicini e Peter Sartogo. Sopra: il Rockefeller center. A sinistra: Ernesto Bertarelli

altri due family office riconducibili all'Italia pur se basati a Ginevra: il Kedge Capital di Ernesto Bertarelli (l'industriale farmaceutico italo-svizzero, nonché patron della barca Alinghi, detentrica della Coppa America) e il Parly SA promosso dalla famiglia Spinola e dai rami ad essa collegati delle famiglie Montauti e Rossi di Montelera. Il Parly è nato gestendo una parte della cospicua somma incassata con la vendita della Martini alla Bacardi.

I buoni risultati della gestione sono un ottimo richiamo per altre famiglie che, pur non avendo voglia di crearsi una sorta di banca autonoma, non sono molto soddisfatte di come i reparti di private banking dei colossi del credito gestiscono i loro denari. Il vantaggio dei family office è che possono rivolgersi ai migliori gestori ed esperti: anche per problemi di successioni, architetture societarie, ottimizzazione dei regimi fiscali, così come per il governo dei patrimoni immo-

biliari e artistici. «Le strutture specialistiche dei grandi gruppi finanziari finiscono invece inevitabilmente per privilegiare i propri prodotti e i propri servizi», dice Sartogo, che aggiunge: «Noi invece cerchiamo l'eccellenza e, grazie alle economie di scala, otteniamo anche costi istituzionali. Due mesi fa abbiamo perfezionato un accordo con la Sei, società americana specializzata nello scegliere i gestori. Gestiscono 131 miliardi di dollari e insieme a loro abbiamo creato dei prodotti, divisi in comparti, che puntano su 35-45 gestori. Negli ultimi cinque anni, gli strumenti finanziari della Sei hanno battuto gli indici di riferimento almeno del 3 per cento».

In passato, i tentativi di lanciare il family office in Italia si sono scontrati con la scarsa abitudine alla trasparenza degli imprenditori e dei titolari di fortune made in Italy. Racconta un ex family officer: «Era quasi impossibile trovare un imprenditore disposto a rivelarci a quanto effettivamente ammontasse il suo patrimonio: ma senza saperlo, come facevamo a fargli una consulenza totale?».

Soprattutto in provincia, il vero rivale del multifamily office è il commercialista dell'imprenditore: che vive il nuovo consulente globale come uno che gli porta via il lavoro e gli mette il bastone tra le ruote. Sartogo, che ha come primo mandato quello di aprire la sede di Londra e di andare a caccia dei patrimoni di famiglie mediorientali, è convinto che le cose stiano cambiando: «Anche gli italiani cominciano a capire il valore sociale della ricchezza e saranno sempre più trasparenti». Il fisco e l'Italia tutta sperano che abbia ragione. Qualche commercialista, invece, storcerà il naso. ■

Foto: P. Tre - A3, Immagine China - Contrasto, Seboun - Corbis / Contrasto

Avviso ai naviganti

## Per chi suona lo yuan

Massimo Riva



Era l'11 novembre 2001 quando la Cina diventò membro ufficiale dell'organizzazione mondiale del commercio (Wto). Allora non furono in molti ad avvertire che si trattava di un evento epocale, in grado di sovvertire in tempi brevi i vecchi equilibri economici internazionali. Così, viceversa, è proprio accaduto: in meno di quattro anni i prodotti dell'ex Celeste Impero hanno invaso il mondo intero, sottomettendo alla frusta di una durissima concorrenza migliaia e migliaia di aziende, tanto in Europa quanto negli Stati Uniti. Al punto che il deficit commerciale americano verso Pechino è raddoppiato in questo ristretto lasso di tempo, mentre per l'Italia la Cina si è già imposta come il principale partner fra tutti i paesi extra-comunitari.

Non ci voleva Pico della Mirandola per capire che nulla sarebbe stato più come prima dopo l'ingresso della Cina nel Wto. Ma, come spesso accade soprattutto in Italia, la generalità degli operatori economici ha compreso l'importanza del fatto solo quando si è sentita il fiato della competizione cinese sul collo, finendo così per reagire con velleitarie richieste di fuga all'indietro nel protezionismo. Un analogo fenomeno di miopia strategica rischia di ripetersi ora dopo la notizia della rivalutazione dello yuan o renminbi. Poiché si stimava che la moneta cinese nascondesse in

della rivalutazione dello yuan, si può perdere di vista il significato principale del piccolo battito d'ali della farfalla cinese. Il quale consiste nel distacco dal riferimento esclusivo al dollaro per passare ad un ancoraggio più articolato con un paniere di monete dove, accanto a quella americana, vi saranno anche l'euro e lo yen. Come la Bank of China intenda operare al riguardo è ancora tutto da capire e da vedere. Ma, fin da ora, questa novità è il preannuncio di mutamenti radicali che si realizzeranno sul mercato monetario mondiale, probabilmente nel volgere di pochi anni.

Sulla scia del suo grande successo commerciale e sull'onda di una crescita economica tuttora su medie vicine al 10 per cento annuo, di fatto, la Cina si appresta a far diventare la sua moneta una protagonista del mercato dei cambi. Certo, si può scommettere che questo processo sarà governato da Pechino con grande cautela, anche in rapporto alle fragilità bancarie interne conseguenti alla rapidità del recente boom economico. Insomma, la piena convertibilità dello yuan forse non è per domani, né per dopodomani. Attenzione, però: la campana suonata nella capitale cinese cambierà la musica per tutti. Il dollaro, l'euro e, per primo nell'area asiatica, lo yen si troveranno assai presto a dover fare i conti con un rivale di tutto rispetto anche perché affamato di capitali.

Il governatore della People Bank of China, Zhou Xiaochuan



## Se sei benestante niente sportello

Quasi 200 mila persone in Italia hanno liquidi per oltre un milione

La crema mondiale sono quei 77.500 superbenestanti che, secondo l'ultimo rapporto sulla ricchezza individuale pubblicato da Capgemini e Merrill Lynch, dispongono di un patrimonio finanziario superiore ai 30 milioni di dollari. È l'avamposto degli 8,3 milioni di persone che in tutto il mondo possiedono asset finanziari superiori al milione di dollari: in Italia, sempre secondo il recente studio, nel 2004 sopra il milioncino si sono piazzati in 193 mila, in leggera crescita (più 3,7 per cento). Il pattugliatore fa gola ai grandi gruppi bancari, quasi tutti già dotati di settori dedicati esclusivamente alla clientela danarosa. Il gruppo Unicredit, per esempio, presidia il campo con Cordusio Fiduciaria, controllata da UniCredit Private Banking, che nel 2004 gestiva 7 miliardi di euro e punta apertamente ai patrimoni superiori ai 25 milioni di euro. Questa è anche la fascia di clientela su cui stanno mettendo gli occhi anche i cosiddetti Family Office. Un derby che si combatte in silenzio su un terreno che, in teoria, sembrerebbe lasciar spazio sia alle emanazioni degli istituti di credito che agli outsider alternativi come i multifamily office indipendenti: solo il 30 per cento dei milionari, stando ai ricercatori di Capgemini e Merrill Lynch, si rivolge infatti ai servizi di private banking. Il rapporto dice pure che «c'è la percezione diffusa che in Italia non sia possibile ottenere servizi di qualità elevata». Diamoci da fare, ragazzi.