

M IMPRESE

BOUTIQUE FINANZIARIE 1 LA SVOLTA DELLA GWM DEI PALLAVICINI

Rothschild all'italiana

Non è più solo un affare di famiglia. Fondata nel 2001 Gwm (Global wealth management) nel corso degli ultimi mesi ha gradualmente cambiato pelle. L'obiettivo del multi family office nato a Ginevra ma con solide radici italiane è quello di allargare il tiro e affiancare all'attività di gestione di grandi patrimoni anche il mestiere del banchiere d'affari. Un passaggio immaginato e voluto dal presidente e fondatore di Gwm, **Sigieri Diaz Pallavicini**, che durante l'estate ha definito il perimetro della nuova struttura andando oltre il ruolo di fidato custode di patrimoni famigliari: «Il nostro modello di merchant affonda le sue origini storiche nelle merchant inglesi e francesi dei primi del '900», osserva, «un modello, insomma, diverso da quello delle banche d'affari piene di conflitti di interesse, che come vediamo sono attualmente in crisi, e anche molto diverso dall'approccio prettamente finanziario e di breve periodo di gran parte dei private equity. Potremmo paragonar-

lo a una holding industriale con un'ottica temporale di lungo periodo e che si fonda sull'idea di accompagnare un imprenditore e la sua famiglia nello sviluppo sano ed equilibrato della loro azienda». Il tutto con molta discrezione e understatement. Gwm, del resto, ha superato i 2 miliardi di euro di attivi gestiti puntando su riservatezza e assenza di conflitti di interessi. «Non dobbiamo vendere nostri prodotti, ma piuttosto selezionare i migliori servizi finanziari per conto dei nostri clienti», sottolinea Diaz Pallavicini, pronipote da parte di padre dal maresciallo che sconfisse gli austriaci nel 1917, mentre la nonna materna, la principessa Elvina Pallavicini, fu l'ultima vera interprete dell'aristocrazia capitolina nel dopoguerra. Una storia e un patrimonio che hanno contribuito a strutturare l'avvio della società. «Alla vocazione di family office si aggiungono adesso due rami di business altrettanto importanti: la merchant e il lavoro di consulenti su temi di governance». Lo scorso mese di giugno

La sede di Ginevra della Gwm (Global wealth management). Sotto, Sigieri Diaz Pallavicini

Da family office a merchant sulle orme della leggendaria dinastia di banchieri



Gwm ha, infatti, incorporato Sodali di Alvisè Recchi, azienda specializzata in servizi di advising in operazioni di finanza straordinaria dove sia necessario contattare e gestire i rapporti con piccoli azionisti e investitori istituzionali. Un lavoro, già svolto per clienti come Santander, Telecom Italia e Nokia, che attraverso un'attività di informazione diretta e di registrazione delle scelte degli azionisti consente di realizzare con successo un'opa, così come di evitare sorprese alla vigilia di un'assemblea straordinaria. Il team di Gwm attraverso Sodali sta poi conducendo uno studio riservato sulla corporate governance affiancando il garante della concorrenza, Antonio Catricalà. Un'analisi simile è in corso anche per conto delle autorità di controllo dei mercati finanziari dei Paesi del Nord Europa. Sul versante della merchant bank Gwm ha già alcuni mandati nel settore delle fonti rinnovabili e in passato è stata advisor in alcune operazioni per conto di Rottapharm (per il gruppo farmaceuti-

co della famiglia Rovati ha curato anche l'acquisizione da 600 milioni di euro della società tedesca Madaus), da tempo sta, inoltre, seguendo il processo di internazionalizzazione del gruppo Preca Brummel (controllato dalla famiglia Prevosti e leader nell'abbigliamento per bambini). Prossima tappa è l'apertura, dopo Ginevra, Londra, New York, Lussemburgo, Parigi, Madrid, Milano e Roma, di un ufficio ad Abu Dhabi. «La nostra espansione passa anche attraverso i Paesi del Medio Oriente e dell'Asia, entrambe aree geografiche in crescita e con grandi potenzialità future. L'attuale crisi finanziaria ha spostato molta della ricchezza mondiale verso queste zone. Ragion per cui in questo periodo di difficoltà stiamo allargando il team medio orientale aggiungendo banker provenienti da gruppi internazionali dedicati a queste regioni». Tra i piani della società c'è infine a medio termine, «tre o quattro anni al massimo», la quotazione in Borsa.

Andrea Ducci

GESTIONE & ADVISING

IL TEAM TRA GINEVRA E ROMA

I primi passi sono stati mossi otto anni fa in Quai des Bergues, in un palazzetto che affaccia sulla riva del lago di Ginevra. Poi si sono aggiunti nuovi uffici nelle principali piazze finanziarie europee, la sede a palazzo Pallavicini a Roma e, soprattutto, banker e guru dell'economia. Così **Sigieri Diaz Pallavicini** ha costituito in Italia una squadra di quaranta professionisti specializzati nella gestione di patrimoni e advising a tutto tondo per i titolari di grandi ricchezze. Nel 2005 a supervisionare l'attività di wealth management è arrivato da Londra **Peter Sartogo** (ex managing director Morgan Stanley e Deutsche bank), la linea dedicata al wealth advisory è stata affidata a **Tito Staderini** (ex Banca Esperia e Crédit agricole Indosuez). A seguire i

mandati per la neonata merchant sono, oltre a Diaz Pallavicini, anche **Aldo Palmeri** con trascorsi in Citigroup e gruppo Benetton (dove è stato amministratore delegato), ed **Eugenio De Blasio** con all'attivo esperienze in boutique finanziarie (InPrendo e Telecom partners). Al team si è aggregato da poco **Alvisè Recchi**, fondatore prima di Gsc Proxitalia e poi di Sodali, ossia le principali società di global information per piccoli azionisti e investitori istituzionali operanti attualmente in Italia. Con Recchi è arrivato in Gwm anche **John Wilcox**, uno dei più ascoltati guru statunitensi in materia di governance nonché vice president del maxi fondo pensione degli insegnanti americani Tiaa-Cref (oltre 120 miliardi di dollari di asset gestiti).

BOUTIQUE FINANZIARIE 2 RILEVATA UNA QUOTA DI ELYSTONE CAPITAL

E Trapani si scopre banker di lusso

Il ceo di Bulgari si dedica alla cura dei grandi patrimoni

Lo ha fatto un po' in sordina come si addice alla clientela discreta dei multi family office. Lo scorso mese di giugno Francesco Trapani, amministratore delegato del gruppo Bulgari, ha rilevato dall'argentino Luis Palacios una quota di Elystone capital, società specializzata nella gestione di grandi patrimoni con basi operative a Ginevra, Londra e Bermuda. L'ingresso nel capitale sociale ha assicurato a Trapani il ruolo di chairman, sebbene non esecutivo, e in base agli accordi garantisce al numero uno della maison romana il diritto a un'opzione per aumentare il proprio peso nell'azionariato di Elystone nell'arco dei prossimi cinque anni. Top secret è invece l'entità dell'investimento effettuato che, come spiegato da Trapani a *il Mondo*, è nato «dopo una collaborazione di qualche anno». E aggiunge: «In veste di cliente ero molto soddisfatto registrando rendimenti tra il 6,5 e il 10%. Così con Palacios (ex banker in Morgan Stanley, ndr) abbiamo cominciato a immaginare un mio ruolo attivo in Elystone». Il neopresidente sorvola con garbo e ironia sui rendimenti degli investi-

menti negli ultimi mesi e si limita a dire «sono in leggera flessione, ma mi considero soddisfatto e fortunato alla luce dell'attuale andamento dei mercati». L'ingresso di Trapani nel multi family office fondato nel 2002 da Palacios risponde a un duplice aspetto. Da un lato, rafforzare e consolidare l'immagine di affidabilità di Elystone capital con l'arrivo di un socio noto che apporta la gestione di un cospicuo patrimonio (Trapani, oltre a essere il primogenito di Lia Bulgari, è l'unico rappresentante della quarta generazione di gioiellieri con un ruolo di manager e azionista nella maison). L'altro obiettivo è beneficiare della rete di relazioni che genera il business nel mondo del lusso, in particolare nei Paesi asiatici e del Medio Oriente. Un meccanismo da cui non è escluso il mercato italiano, anche se l'obiettivo è garantirsi un portafoglio di pochi clienti con patrimoni al di sopra dei 20-30 milioni di euro.

Tra i piani futuri di Trapani e Palacios non viene esclusa la possibilità di andare oltre la gestione di liquidità e l'offerta dei servizi family office, trasformando la società in una piccola boutique capace di seguire i clienti anche in operazioni di finanza straordinaria.

A.D.

Francesco Trapani

