



RAPPORTO WEALTH MANAGEMENT

Prendono piede le strutture alternative agli intermediari classici

FAMILY OFFICE, ORA È BOOM

Indipendenza e costi snelli, marce in più

DI OSCAR BODINI

Nel panorama finanziario italiano, a fine 2003 si contavano soltanto 13 family office, saliti a 40 dodici mesi dopo e più che raddoppiati a fine dicembre 2008. Non solo: al vaglio di Banca d'Italia ci sono una ventina di ulteriori piccole realtà in attesa del semaforo verde ed entro la primavera si sfonderà quota 100. Ma a cosa si deve il loro successo? "Principalmente alla disaffezione dei clienti nei confronti delle banche e alla mancanza di fiducia verso intermediari finanziari classici", spiega **Peter Sartogo, partner di Global Wealth Management Group**. Secondo il manager tuttavia, le caratteristiche imprescindibili di un family office sono l'indipendenza da banche e assicurazioni, la struttura internazionale, la qualità elevata dei servizi e l'assenza di conflitti d'interesse. "Applicando queste discriminanti, a ben vedere, il numero delle nuove realtà si riduce drasticamente", conclude Sartogo.

Un centinaio di piccole boutique si è comunque ritagliata uno spazio degno di nota nell'industria del private banking. Secondo l'ultima indagine dello studio Magstat, a fine 2008 i family office gestivano asset per 26,7 miliardi, il 5,3% del mercato servito. Il modello più utilizzato (54%) è la sim indipendente retta da mana-

ger azionisti, mentre il 29% del mercato è rappresentato da multifamily office (attività avviate da una o più famiglie al servizio di altre), il 17% da single family office (le famiglie gestiscono il patrimonio in proprio, allestendo una vera e propria banca per sé). Al novero delle strutture che erogano consulenza per grandissimi patrimoni vanno aggiunti anche alcuni studi di commercialisti che di fatto, poggiando su rapporti radicati da decenni con famiglie facoltose, ne curano gli investimenti pur non avendo il cappello di "sim", di "sgr" o di "family office". Soluzione fuori dagli schemi che ha trovato un certo numero di estimatori.

Guadagnare con il cliente e non sul cliente è un claim ad effetto che l'industria private e l'asset management hanno ripetuto per anni, ma che soltanto ora, dopo la doccia fredda del credit crunch, inizia ad avere una parvenza di verità. Perché con fondi di private equity che non riescono più a garantire ritorni annui a due cifre, e con gli hedge fund che in piena crisi hanno bloccato i riscatti per non crollare su se stessi, ora per continuare ad attrarre capitali, le società hanno dovuto rivedere al ribasso il profilo dei costi. A farne le spese è stata la voce di costo più incidente per gli investimenti alternativi, la fee di performance. Ridotta dal 20-30% annuo al 10-15% del risultato positivo di gestione. Le re-

altà che propongono consulenza e gestione per un portafoglio di 5 milioni di euro applicano oggi un costo annuo che oscilla tra 0,6% a 0,75%, che scende proporzionalmente all'aumentare dei capitali affidati in gestione. Ancora inferiore è la parcella se si opta per la sola consulenza. "Rivolgersi a noi costa la metà rispetto a una normale private bank", conferma Uberto Barigozzi, commercialista, titolare dell'omonimo studio a Milano, piccolo multi family office che cura gli interessi di 5 famiglie facoltose con 300 milioni di euro di asset sotto consulenza. Struttura asciutta e costi ridotti all'osso non significa però rinunciare alla qualità del servizio. "Produciamo ogni mese report dettagliati che aggiornano i clienti sulla loro posizione e sulla performance, dando anche un po' di benchmark di mercato per fornire un raffronto oggettivo della qualità della gestione". (riproduzione riservata)