

GESTIONI FAMILIARI

Il mondo dei **professionisti** che curano le ricchezze di famiglia, da decine di milioni di euro, è in movimento. Si cercano i migliori gestori di **hedge fund** per offrire ai propri assistiti rendimenti sopra la media a rischi contenuti. Fra le asset class più richieste, il **private equity**, con varianti che permettono di continuare a scommettere sul mattone.



I family office puntano su hedge e private equity

CERCASI GESTORI A CINQUE STELLE

di Elena Dal Maso

Le famiglie da 50 milioni di euro sono a caccia. Consapevoli che in una classe d'investimento che quest'anno ha dato molte delusioni è l'uomo che fa la differenza, cercano i migliori gestori di hedge al mondo. Quelli in grado di assicurare rendimenti superiori al mercato, mantenendo nel contempo sotto controllo il livello di rischio. E questa, per esempio, la direzione intrapresa anche dalla partnership internazionale, con sede a Londra, tra Tosetti Value, i Seragnoli di Bologna, e altre due famiglie europee (vedere box). E sempre a Londra è da poco operativa la nuova sede di **Global Wealth Management**, il gruppo lussemburghese diretto da **Sigieri Diaz della Vittoria Pallavicini**, che gestisce oltre 1,5 miliardi di euro. Proprio il principe ha spiegato a *Patrimoni* che la sua società si occupa di contattare "sia gestori famosi irraggiungibili per il grande pubblico sia operatori emergenti che hanno dimostrato grandi potenzialità". Secondo un'indagine dell'Associazione italiana private banking, comunque, il mercato complessivo degli high net worth individuals nel 2006 è pari a circa 820 miliardi di euro (con un incremento del 4,3% rispetto al 2005) e riguarda circa 712 mila famiglie (salite del 2,9% dal 2005). Gli ultra Hnwi, invece, i tipici clienti dei family office, rappresentano lo 0,1% delle famiglie italiane. Una fetta ridotta della popolazione con patrimoni molto consistenti alle spalle ora e a disposizione dei money manager che dovranno gestirli. Con lo scopo prima di tutto di conservarli e poi di incrementarli, ma senza mai perdere il controllo del rischio. Ecco perché gli hedge fund vengono considerati uno strumento base dei family office.

POLIZZE ESTERE PER PROTEGGERE L'EREDITÀ

Ma non sono i soli, come spiega **Andrea Caraceni**, amministratore delegato di Cfo sim spa, 760 milioni di asset under management: "Nella maggior parte dei casi, le linee personalizzate dei nostri servizi non hanno obiettivi di marketing modaiolo della specie total return, ma piuttosto finalità concrete direttamente legate alle esigenze delle famiglie, come un rendimento minimo annuo o la salvaguardia dall'inflazione". Nel corso del 2006, prima la campagna elettorale incentrata sulla tassazione di rendite e patrimoni e poi la Finanziaria hanno spostato l'attenzione dei clienti su uno strumento ideale per la protezione della ricchezza in campo successorio, cioè le polizze vita. "La richiesta di diversificazione, almeno per noi, si è concentrata nel campo assicurativo sulla problematica della protezione dei patrimoni mediante



Diego Cavrioli

Il responsabile del private banking di Bpu segnala che in Italia il 52% delle aziende non sopravvive al primo passaggio generazionale e che il 58% degli imprenditori ha più di 60 anni. Una situazione particolare in cui il trust dimostra tutta la sua utilità

l'utilizzo di polizze vita intera", prosegue Caraceni. Si tratta di prodotti che hanno la caratteristica peculiare di essere impignorabili e inalienabili. Le cui eventuali plusvalenze, poi, se riscosse dal beneficiario in caso di decesso di

polizze, vi posso essere anche degli hedge fund.

TRUST E FISCO

Del resto, la finanza applicata alla fiscalità internazionale è uno dei servizi fondamentali dei family office. I clienti sono spesso nuclei imprenditoriali che hanno diverse generazioni alle spalle. Accanto agli officer di consolidata esperienza, lavorano studi di tributaristi, che hanno lo scopo di ottimizzare le risorse del cliente, cercando la migliore fiscalità sul mercato. Fra questi, vi è lo studio di **Roberto Maria Cagnazzo**, docente di diritto tributario all'università di Torino, impegnato in (segue)



Francesco Acerbi

È l'amministratore delegato di Multyfamilyoffice, una società con 208 milioni di euro di patrimonio gestito, che investe in tre sgr italiane e la cui scelta strategica consiste nella locazione di gran parte dei suoi asset mobiliari nel private equity

chi le ha sottoscritte, non vengono tassate. "Le polizze assicurative sono in una fase di sviluppo, specialmente quelle estere, note per i vantaggi che

È NATO IL PRIMO FAMILY OFFICE EUROPEO

Pragma Wealth Management è il primo family office europeo con azionisti anche italiani. Lo scopo è trovare i migliori wealth manager al mondo di hedge fund, che gestiranno i capitali prima di tutto dei soci e quindi dei loro clienti, sia istituzionali sia appartenenti a famiglie ultra high net worth. Protagonisti dell'iniziativa sono da un lato, Isabella Seragnoli, esponente della famiglia industriale bolognese che ha fatto fortuna con le macchine per il packaging ma che nel contempo ha sviluppato una passione per la finanza, dall'altro Dario Tosetti, presidente di Tosetti Value, spa torinese che opera analisi di fondi comuni ed hedge fund. Tosetti ha avviato una partnership con i Seragnoli e due famiglie straniere, nomi molto noti che vogliono mantenere il riserbo sulla loro identità. Fulcro dell'iniziativa, Pragma Wealth Management Ltd, società con sede a Londra, che a sua volta detiene il 30% di Pragma Alternative sgr, sede legale questa volta a Torino (il 20% è in mano a Tosetti Value, il 7% a Seragnoli). La compagine sociale di Pragma, come racconta Dario Tosetti, "è formata da famiglie che, per soddisfare le loro esigenze, hanno deciso di costituire un gruppo che, attraverso un'articolata procedura di analisi quantitativa e qualitativa, seleziona i migliori gestori di hedge fund operanti sui mercati europei, nord ameri-

cani e asiatici". Alla fine di marzo, Pragma Wealth Management aveva in gestione patrimoni per circa 300 milioni di dollari. Isabella Seragnoli è presente attraverso la sua società di partecipazioni, Mais spa, che si è da poco trasferita da Bologna a Milano. La collaborazione tra noi e Pragma Wealth Management", riprende Tosetti, è finalizzata a creare valore attraverso un'attività sinergica di selezione in tutto il mondo di gestori di alto rating sia nell'area degli hedge fund sia in quella dei fondi long only". In questo ambito Tosetti Value ha attivato da quattro anni un proprio rating, costruito attraverso la due diligence quantitativa e qualitativa di circa 2 mila prodotti azionari gestiti da 153 società di gestione in tutto il mondo. Nei mesi scorsi, poi, Pragma Alternative sgr, società con un capitale sociale di 1,6 milioni di euro, ha presentato alla Banca d'Italia domanda di autorizzazione all'esercizio dei servizi di gestione collettiva del risparmio. "I primi due fondi di hedge che attiveremo dopo aver avuto l'autorizzazione", conclude Tosetti, "avranno obiettivi di rendimento absolute return e si caratterizzeranno per un diverso livello di volatilità attesa. Inoltre, i livelli commissionari saranno altamente competitivi". L'attività verrà svolta nella sede operativa di Milano.