

Private banking e family office per i super ricchi

La crisi mette a dura prova anche i Paperoni italiani: nel 2008 il loro patrimonio potrebbe, infatti, assottigliarsi. Intanto, si fa largo nel Belpaese la figura del family officer

DI DANIELA LA CAVA

Lo tsunami finanziario innescato dallo scoppio della crisi dei mutui subprime in America non risparmia nemmeno il dorato mondo dei super ricchi italiani. Tanto che nel 2008 il patrimonio dei Paperoni del Belpaese, concentrati soprattutto nelle province di Milano, Roma e Torino, subirà un'inversione di tendenza rispetto agli anni passati. Dalla fotografia scattata dall'osservatorio private di PricewaterhouseCoopers advisory emerge, infatti, che quest'anno le famiglie danarose nostrane, ovvero quelle con disponibilità investibili onshore pari ad almeno 500 mila euro, saranno 600 mila e i relativi asset finanziari raggiungeranno una cifra superiore a 760 miliardi di euro, in flessione rispetto ai precedenti 830 miliardi registrati nel 2007. Un vero e proprio cambio di rotta, dunque. In uno scenario macroeconomico che continua a mantenersi negativo e volatile Pricewaterhouse Coopers stima insomma una riduzione della dimensione del mercato potenziale di circa 70 miliardi di euro.

Ma in che direzione si muove questo comparto in Italia? A livello locale, anche se in maniera minore rispetto alla situazione internazionale, il mercato rimane frammentato. Si è di fronte a una differente distribuzione della ricchezza: se da un lato è in diminuzione il numero dei clienti private, dall'altro si assiste a un aumento della ricchezza media per le famiglie private di circa il 10% rispetto a quanto registrato dodici mesi fa. Le turbolenze finanziarie in atto agiscono inevitabilmente anche sul portafoglio. "È in crescita – spiega Giacomo Neri, partner in charge



financial services practice PricewaterhouseCoopers advisory - il peso di depositi e obbligazioni, mentre è in contrazione il peso di fondi, azioni e gestioni patrimoniali. Importante, infine, la riallocazione dei portafogli verso i depositi, pronti contro termine, titoli obbligazionari". Numeri alla mano, in un contesto in cui la volatilità regna sovrana, le "famiglie private" preferiscono percorrere la strada della prudenza: detengono mediamente il 15% della propria ricchezza finanziaria in depositi, il 50% in titoli obbligazionari e un ulteriore 15% in gestioni patrimoniali. Non solo. La "tempesta perfetta", come è stata ribattezzata la crisi finanziaria attuale, e le limitate performance dell'ultimo periodo potrebbero indurre un numero sempre più consistente di clienti private insoddisfatti a cambiare istituto. Si potrebbe così assistere a una crescente mobilità della clientela desiderosa di più attenzione e preparazione dai propri relationship manager.

Aifo, il "controllore" dei patrimoni di rilievo delle famiglie italiane

Protezione della ricchezza patrimoniale e continuità aziendale tra le diverse generazioni. Sono questi i due pilastri su cui si fonda il lavoro dell'Associazione italiana family officer (Aifo), che punta soprattutto a conservare e rendere più efficiente il patrimonio globale di una famiglia. "Protezione dei patrimoni che non devono essere sperperati - racconta a Finanza Magazine

Patrizia Misciattelli, presidente dell'Aifo -, consegnandoli alle generazioni successive". E proprio la questione del passaggio generazionale è ancora più sentita in Italia rispetto che in altri Paesi dato che la classe imprenditoriale che ha fondato l'industria è più anziana. Stando ai dati recenti la successione è causa di cessazione di attività nel 38% dei casi esaminati e nel 50% per le imprese artigiane. Inoltre, circa il 30% delle imprese della Penisola nostrana che intraprendono questo processo evolutivo falliscono per mancanza di un giusto supporto professionale. A questo si è aggiunta anche la crisi finanziaria che ha travolto un po' tutti, dimostrando che anche i "ricchi" hanno bisogno di aiuto. In un contesto così fosco, secondo Misciattelli, la prima mossa da fare è quella di fare ricongiungere la finanza e l'economia reale, l'impresa. Dividere questi due "mondi" e dare, come è accaduto negli ultimi anni, un'attenzione maggiore al settore finanziario è stato un errore. Il primo passo da compiere è parlare di finanza consapevole, trasparente, insomma di "slow finance", come l'ha definita il presidente di Aifo, perché la sensazione di rischio tra gli investitori è ancora molto forte. "Il family office può essere definito come un 'ingegnere patrimoniale' - precisa Patrizia Misciattelli -. È una professione che non sostituisce nessuno, ma crea un disegno armonico ed equilibrato, con un obiettivo globale e un'ottica preventiva. Rispetto al private banker, tuttavia, lavora non perdendo mai di vista i valori umani presenti nella famiglia".

FOCUS SULL'ASSOCIAZIONE ITALIANA FAMILY OFFICER (AIFO)

Alla scoperta del family officer italiano

Anche in Italia si fa largo la poco conosciuta figura del family officer. Da meno di tre anni è nata l'Associazione italiana financial family officer (Aifo), che promuove il controllo del patrimonio di "rilievo", ricchezze nelle mani generalmente di una famiglia che possiede un'azienda, beni immobiliari, partecipazioni, oltre a un portafoglio titoli e che magari è anche impegnata nell'attività di collezionismo. Attraverso la diffusione di modelli gestionali, l'obiettivo principale dell'associazione, costituita nel 2006, è quello preservare e far crescere il patrimonio delle imprese famiglia soprattutto nelle fasi di pas-

saggio generazionale. L'esperienza dell'Aifo trae ispirazione da quella di Mamy's (monitoring asset management yield), nata anch'essa da un'idea di Patrizia Misciattelli, che nel 2003 ha deciso di sviluppare in maniera indipendente il modello del family office e multiple family office in Italia a vantaggio dei possessori dei patrimoni rilevanti e complessi. L'attività di Mamy's oggi si articola attraverso due società: una focalizzata sul patrimonio e l'altra sull'impresa familiare. Attualmente, Aifo e Mamy's mantengono lo stesso posizionamento, essendo di fatto attive nel medesimo business.