

**Oltre la Mifid.** Aumenta il numero di strutture che si trasformano in Sim

# Il family office cambia pelle

■ Non solo asset allocation finanziaria, ma anche gestione del patrimonio immobiliare e artistico, consulenza legale e fiscale, supporto nelle questioni ereditarie e di successione: questi e altri sono i compiti dei family office, strutture di gestione del risparmio "a tutto tondo" per nuclei familiari più che abbienti, con patrimoni nell'ordine delle decine di milioni di euro. La principale differenza con il private banking? I family office dispongono solitamente di una struttura indipendente da altre istituzioni.

Stando all'ultima rilevazione Magstat, i family office attivi nel 2007 in Italia erano 77, con un patrimonio in gestione pari a 22,3 miliardi di euro. Ma con l'arrivo della normativa Mifid tutti gli operatori intenzionati a proseguire le attività sono tenuti a trasformarsi in società per azioni con capitale sociale

pari almeno a 120mila euro, per poi inoltrare richiesta di apposita autorizzazione alla Consob. L'alternativa? Trasformarsi in consulenti finanziari indipendenti. Tra gli ultimi family office ad avere avviato la procedura c'è Open, nato dal sodalizio tra Pietro Giuliani, presidente e amministratore delegato del gruppo Azimut, e Giovanni Tamburi, fondatore e amministratore delegato dell'omonima banca d'affari Tamburi Investment Partners. La nuova struttura potrebbe dare il via alle attività già all'inizio del 2009, con un obiettivo ambizioso: racco-

## I LEADER

Tra gli operatori più importanti sul mercato italiano vi sono la famiglia Drago-Boroli e il Global wealth management

gliere 2,5 miliardi di asset in gestione entro cinque anni.

Tra gli operatori più importanti sul mercato ci sono il family office della famiglia Drago-Boroli, che nel 2007 aveva un patrimonio stimato superiore ai 4 miliardi; i veronesi di Consultique, Global Wealth Management, il multi-family con sede a Ginevra che ha un patrimonio di quasi 2 miliardi (di recente ha incorporato Sodali, società specializzata in servizi di advising per operazioni di finanza straordinaria, sta sviluppando l'attività di merchant banking ed è in procinto di aprire una sede a Abu Dhabi). Poi c'è la Tosetti Value di Torino (1,2 miliardi di asset), il family office di Banca Finnat, Ixos, Pictet, e decine di altri operatori per un mercato, pari al 3% circa dell'intero Private italiano.

E nel frattempo, per effetto della nuova normativa Mifid, cresce anche il numero di Sim

di consulenza autorizzate dalla Consob e nate, spesso, proprio come family office. La stessa Tosetti Value, dal 23 luglio, è diventata una vera e propria società di intermediazione mobiliare, per quanto il cambio di denominazione non modifichi la natura e le attività della società. Ma anche Seconfind, istituita 15 anni fa come family office della famiglia Zamboni e apertasi al mercato nel 2000, si è appena trasformata in Sim di consulenza, assistendo attualmente un patrimonio la cui massa ammonta a circa 800 milioni di euro. La trasformazione in Sim consente di far crescere le strutture, ma implica anche oneri maggiori. La certificazione del bilancio, la costituzione di una governance e di un collegio sindacale rappresentano al tempo stesso dei costi per gli ex family office, ma una garanzia di trasparenza per il mercato e i risparmiatori.