

I VOSTRI SOLDI

In Gestione


R R
 Rischio Rendimento

**Fondi, Sicav, Fondi Pensione,
 Gestioni Patrimoniali e Private Banking**

AL TOP Sicav

 Perf. %
 12 mesi

Rating

Indice di
rischio

Azionari internazionali

Esperia F.Sicav Comm.I Cap EUR	77,94	D	17,49
CS (Lux) Glb Value Eq. IB Acc EUR	45,61	B	11,86
Axa Ros Glb Eq. Alpha Fund A	37,82	A	9,67
Schroder ISF Glb Eq. Yield A GB	37,58	C	9,85
M&G Glb Dividend EUR C	32,60	B	13,01



Azionari Europa

AZ Fd Em Mkt Europe Cl A	36,95	E	15,70
JPM Europe Strat. Value A (dist)	30,79	C	11,01
AXA R All-Country Asia Pac Ex-Jp Eq Alpha	26,61	B	12,71
Aberdeen Eur Eqty D2	24,54	C	10,14
Schroder ISF Europ. Equity Yield A	23,30	B	10,17



Azionari USA

CS (Lux) USA Value Eq. IB Acc \$	50,40	D	12,22
BGF US Basic Value GBP A2	46,58	C	11,73
Parvest Eq. Usa Mid Cap Cap Priv. \$	41,83	C	12,96
JPM US Sml Cap Growth A (dist) - GBP	40,37	E	16,37
JPM US Value A GBP Inc	39,94	B	10,57



Azionari specializzati

Pictet Russian Eq. R Cap EUR	94,58	C	24,33
BGF World Mining Fund CL D2 EUR	92,45	E	20,23
JPM Glb Natural Res. X (acc)-EUR	86,78	D	17,41
HSBC GIF Brazil Eq. A (USD) Acc	84,96	D	26,12
Aberd. Brazil Equity S2 Cap \$	84,95	C	23,95



Bilanciati

Templeton Em Mkt Bal. N Cap USD	25,41	C	8,49
Franklin Income I Acc USD	19,88	B	6,81
Franklin Gl.Fund. Strat I Cap. EUR	17,04	C	10,55
Invesco Bal.-Risk Allocat.C Acc EUR	15,30	C	4,97
Templeton Glb Income A Acc EUR	14,91	C	11,22



Obbligazionari

UBS Bond Sicav-Brazil P-acc	63,73	C	14,06
HSBC GIF Brazil Bond A (USD) Acc	61,31	C	14,71
Aberd. Brazil Bond I2 Cap \$	49,77	C	13,27
AI Em. Mkts Local Curr. Bond Ia GBP	24,52	D	8,47
Pictet Latin Amer Loc Curr Dbt-R Cap	23,67	E	12,16



Monetari

UBS(Lux) Em.Ec.F Glb Short T P-acc	5,16	A	5,17
CH Liquidity US Dollar-Med L	3,18	B	7,07
Nordea Flex. Fixed Inc. Plus BP EUR	1,90	D	2,62
Vontobel US Dollar Money CLA2	1,15	B	0,11
Amundi F. Cash USD IU Cap \$	0,86	C	0,05



Flessibili

SISF Global Em. Mkt Opp C Acc	27,39	B	12,83
Parvest Comm. C Cap EUR	26,76	-	11,55
AZ Fd Trend Cl A	24,73	B	9,22
JPM Tot Em Mkts Income A (acc)-EUR	20,35	C	9,87
CH Provident I-Med P	20,21	B	12,02

Private banking I family office si affermano sempre più anche in Italia. Ecco cosa offrono e le ultime tendenze

SE IL GESTORE È DI FAMIGLIA



di Diana Bin

È partito in sordina non più di 10-15 anni fa come un'evoluzione del servizio di private banking, ma oggi il family office sta prendendo piede anche in Italia, dove non mancano le ricche famiglie imprenditoriali alla ricerca di una gestione complessiva del proprio patrimonio. L'ultima indagine Magstat, arrivata alla 13esima edizione, ha censito al 31 dicembre 2015 un totale di 253 operatori finanzia-

ri che offrono servizi di private banking e family office in Italia, con asset in gestione pari a 864,8 miliardi di euro. E se la parte del leone spetta ancora al private banking, che pesa per il 91,7% del mercato servito con masse pari a 793,4 miliardi e 120 operatori attivi, anche il family office inizia a emergere: il numero delle strutture attive in Italia è salito a 133 unità a fine 2015 dalle 126 dell'anno precedente, per un totale di 71,4 miliardi di asset under management, pari all'8,3% del mercato complessivo. Le mas-

se sono cresciute costantemente negli ultimi anni e sono più che raddoppiate dal 2010 a oggi (erano 33 miliardi a fine 2010). Queste strutture si avvalgono complessivamente di 582 family officer che offrono consulenza a più di 16 mila clienti.

«In Italia la cultura del family office è partita più tardi rispetto a quella del private banking, che si è sviluppata già 20-25 anni fa», ha spiegato a MF-Milano

(continua a pag. 34)

I VOSTRI SOLDI IN GESTIONE

Al via il 30 gennaio OneShot 2017 Investment Experience

di Gian Marco Giura

Prenderà il via lunedì 30 gennaio a Bologna, OneShot 2017 Investment Experience, l'originale tv live show dedicato agli investitori professionisti oltre che ai consulenti finanziari, prodotto in esclusiva da Class Cnbc. Per la prima volta quattro primarie case leader nel risparmio gestito si presenteranno insieme su un palco per rivolgersi a una platea professionale, con l'obiettivo di illustrare la loro view sull'andamento previsto per i mercati italiani e internazionali oltre che le conseguenti strategie di investimento che prevedono di attuare e che suggeriscono di implementare. Allianz Global Investors, Invesco, Jp Morgan Asset Management e Schroders

saranno i protagonisti dell'iniziativa che, dopo Bologna, si sposterà a Napoli (31 gennaio), a Torino (8 febbraio) e a Padova (9 febbraio), per concludersi infine a Milano il 10 febbraio (per informazioni e iscrizioni, www.oneshotinvestment.info). «Per noi è un motivo di grande orgoglio partecipare a questo Roadshow dove incontreremo i private banker, i consulenti finanziari e i promotori che determinano il nostro successo. È per noi sempre molto importante in queste occasioni scambiare idee su quelle che sono le soluzioni di investimento più idonee per i loro clienti», dice Alberto D'Avenia, Head of Business Development Southern Europe di Allianz Global Investors, presentando l'iniziativa. «Per chi parteciperà la

cosa più importante sarà ascoltare la voce di quattro case d'investimento internazionali che condivideranno la loro visione dei mercati e la strategia per il 2017. Saremo lì con il management della società, con un occhio di riguardo all'obbligazionario, la classe di attivo di cui ci occuperemo, ma pronti a rispondere alle domande relative a tutte le classi di attivo che compongono il portafoglio dei clienti». «Il 2017 potrebbe dare soddisfazioni, ma consigliamo di tenere ben salde le cinture di sicurezza perché non mancheranno elementi capaci di creare tensione e volatilità. Potrebbero essere gli effetti delle prime decisioni di Trump, o le decisioni del governo inglese rispetto all'uscita dall'Unione Europea, o le tornate elettorali che riguarderanno

Francia, Germania, Olanda e, forse, l'Italia», aggiunge Giuliano D'Acunti, Head of Sales di Invesco. «In linea con quello che ormai Invesco fa da anni sul mercato italiano, pensiamo che più che mai abbia senso dare supporto ai nostri consulenti in termini di informazione e maggiori approfondimenti. Nello specifico Invesco parteciperà a OneShot 2017 con due soluzioni, Invesco Pan European High Income Fund, la soluzione bilanciata moderata che rappresenta ancora per noi oggi un caposaldo nella costruzione del portafoglio, e Invesco Global Targeted Returns Fund, soluzione multi asset che ha dimostrato in un anno difficile come il 2016 di ottenere rendimenti interessanti con una forte protezione del portafoglio». (riproduzione riservata)

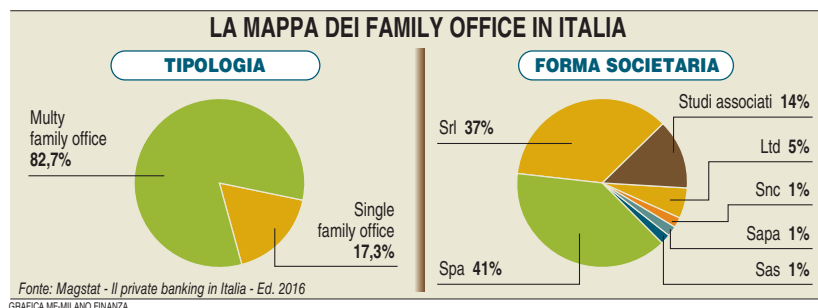


Famiglia

(segue da pag. 33)

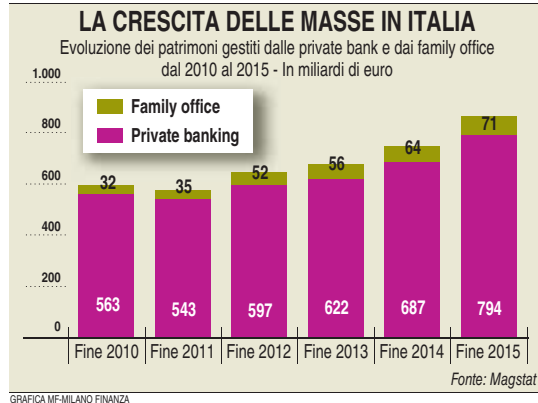
Finanza Marco Mazzoni, presidente di Magstat Consulting, «Solo negli ultimi 10-15 anni infatti, le grandi famiglie imprenditoriali hanno iniziato ad avvalersi di servizi che si occupassero non più solo della gestione del patrimonio, ma anche delle esigenze di tutti i suoi componenti». Il servizio di family office, che può essere fornito da una banca, ma anche da uno studio associato di commercialisti, avvocati, notai e consulenti aziendali, fa proprio questo: si occupa di tutte le problematiche patrimoniali della famiglia e di quelle dell'azienda o delle aziende di proprietà della famiglia stessa, garantendo discrezione e riservatezza oltre alla competenza necessaria. Lo scopo di una simile attività è sostanzialmente la conservazione nel tempo della ricchezza di una famiglia di imprenditori e di imprese familiari, con una gestione del rischio personale e imprenditoriale e una sua ripartizione tra i vari membri della famiglia.

Delle 133 strutture censite in Italia, rileva ancora l'osservatorio di Magstat, la maggior parte (110 per l'esattezza) opera in qualità di multi-family office, offrendo servizi a gruppi di famiglie che possono essere o meno azioniste del family office stesso. Soltanto 23 invece ricadono nella cate-



goria dei single family office, che amministrano il patrimonio di un'unica famiglia, sola proprietaria della struttura. Rispetto agli Stati Uniti, in Italia sono pochi i single family office, che prevedono costi particolarmente elevati: le famiglie imprenditrici italiane infatti sono relativamente più numerose, ma di minore dimensione rispetto al panorama a stelle e strisce. «Senza contare il fatto», rileva Mazzoni, «che spesso gli imprenditori più facoltosi preferiscono stabilire il proprio family office, così come la sede delle proprie aziende, in Paesi dove il regime fiscale è più vantaggioso rispetto alla Penisola».

Quanto ai multi family office, alcuni nascono come evoluzione di una struttura di single family office, mentre altri, come ad esempio Mps Family Office, Ubs Family Office, Scm Sim e Banor Sim, sono di emanazione bancaria/finanziaria: questi ultimi si configurano a tutti gli effetti come estensioni dei servizi di private banking e non sono legati a specifiche famiglie. Inoltre la maggior parte dei multi family office italiani definiti indipendenti prende le mosse dall'iniziativa diretta di alcuni professionisti (ex top manager nel settore finanziario, studi legali o commercialisti), che hanno deciso di offrire servizi personalizzati a una base molto ristretta di clienti facoltosi. «Prima del-



la nascita del family office in Italia erano infatti i commercialisti, gli avvocati e i notai di famiglia a svolgere questa funzione quindi è naturale che diverse strutture indipendenti di family office si sono formate con la partnership di consulenti», prosegue Mazzoni ricordando che pionieri del family office in Italia sono stati commercialisti come i Severgnini a Milano e i Tosetti a Torino nei quali le principali famiglie imprenditrici avevano riposto la propria fiducia.

«Il family office può avvalersi di una fiduciaria, di una sim, di una sgr dedicata, ma anche di sicav estere autorizzate. Le strutture che hanno scelto la forma di una sim o di una sgr garantiscono alla clientela maggiore riservatezza e offrono la possibilità accede-

re direttamente al mercato senza altri intermediari finanziari», dice Mazzoni. Il quale sottolinea anche che «esistono i financial family office ovvero strutture che si occupano solo della parte finanziaria del patrimonio monitorando l'asset allocation, come ad esempio Secofind, altri che curano soprattutto la parte fiscale e societaria, come alcuni studi di commercialisti e avvocati, appoggiandosi a consulenti esterni (banche, sgr o financial advisors, ndr) per la parte finanziaria, altri infine di emanazione bancaria che gestiscono la parte finanziaria avvalendosi di professionisti esterni per l'art advisory e la consulenza fiscale». Al di là della fotografia generale del settore, una delle tendenze che hanno interessato il mercato italiano negli ultimi

anni è stata la trasformazione dalla denominazione sociale di sim (società di intermediazione mobiliare) a quella, meno onerosa in termini di costi, di Scf (società di consulenza finanziaria). Solo nel biennio 2014-2015 a cambiare denominazione sociale sono state cinque realtà: 81 Scf Family Office Spa, Abs Consulting Scf, Consultique Scf Spa, Four Partners Advisory Spa, Galileo Finance Scf e Global Wealth Advisory Scf. Questa dinamica, ricorda Magstat, è scattata dopo l'approvazione nel 2009 di una legge di ratifica della Mifid, che consente di operare anche alle società di consulenza indipendente che non siano sim. A fine 2015 sono solo 16 le strutture di family office che continuano ad operare come sim (Abs Consulting sim, Advance sim, Amaro Investment sim, Ambrosetti A.M. sim, Astor Investment Advisors sim, Banor sim, Camperio sim, Comoi sim, Corporate Family Office sim, Family Advisory sim-Sella Partners, Fiduciaria Orefici sim, Nextam Partners sim, Private & Consulting sim, SCM sim, Secofind sim e Tosetti Value sim), mentre le fiduciarie che offrono servizi di family office sono 15.

In ogni caso le stime di sviluppo per il settore del family office sono positive. «Premesso che le potenziali famiglie clienti di una struttura di multi family-office dovrebbero detenere patrimoni superiori ai 10 milioni di euro e che gli attuali family office italiani sono stati creati da quelle famiglie che hanno venduto le proprie attività imprenditoriali negli ultimi anni, sono notevoli le potenzialità di sviluppo in quanto secondo attendibili stime esistono oltre 10 mila famiglie con patrimoni superiori ai 10 milioni di euro nel nostro Paese», conclude Mazzoni. (riproduzione riservata)