

Indipendenti per natura

Nel corso degli ultimi anni è andato segnalandosi per robusta crescita il Multi Family Office, una figura che forte della sua indipendenza riveste spesso un ruolo di garanzia.



Severino Pugliesi, Partner e Ceo di Lagom Multi Family Office.

La figura del Multi Family Office (Mfo) nasce dall'esigenza di patrimoni 'complessi' di accedere a un servizio che assicuri un controllo scrupoloso e coordinato dell'intero patrimonio. Nella selezione di un Mfo, è sempre importante analizzare la gamma di servizi offerti. Una realtà preparata può dividere in tre i principali ambiti d'azione: investimenti finanziari; pianificazione successoria e altro (immobiliare, filantropia e formazione).

Rispetto agli asset bancabili (investimenti finanziari), l'offerta 'core' riguarda:

- Consolidamento patrimoniale: riassunto delle posizioni patrimoniali per asset class, controparte, etc;
- Performance consolidata: monitorare l'evoluzione del patrimonio (al netto dei costi di terzi) e garantire un puntuale e scadenzato sistema di reporting;
- Controllo dei costi complessivi: adeguato e trasparente controllo delle commissioni (esplicite e implicite);
- Definizione dell'asset allocation strategica, in linea con gli obiettivi d'investimento concordati;
- Valutazione e approfondimento di nuove idee d'investimento;

Per la parte finanziaria, spesso nei grandi patrimoni (soprattutto quelli di famiglie che hanno venduto l'attività imprenditoriale) domina la componente di asset liquidi. Tuttavia, in un contesto di tassi d'interesse azzerati e di trasparenza solo parziale sui costi, gli asset liquidi possono distruggere valore in termini reali. Un buon Family Officer deve saper guidare l'investitore nel parziale ribilanciamento del portafoglio, evitando che il patrimonio sia fermo in termini di crescita di valore reale. Infatti, un portafoglio tradizionale (75%-80% bond, principalmente invest-

ment grade, e 20%-25% equity) al lordo dei costi prospetta un rendimento atteso a 5 anni davvero molto modesto (meno dell'1% annuo), che può diventare facilmente negativo al netto delle spese.

Con riferimento alla pianificazione successoria, le richieste principali sono:

- Supporto (insieme a specialisti terzi) nella gestione e pianificazione di questo tema delicato e cruciale;
- Assistenza nella comprensione di primo livello (gli approfondimenti specifici toccano agli specialisti) di obiettivi, temi fiscali e legali e possibili veicoli o strumenti atti a rendere efficiente il passaggio e la continuità familiare.

Individuare una controparte capace di dare valore aggiunto non solo nella supervisione del patrimonio finanziario, ma anche quale interlocutore di fiducia per le scelte successorie, è sempre una decisione difficile. Decisiva è la storia della struttura: diversi si propongono come registi a tutto campo del patrimonio, pochi sono in grado di muovere e coordinare un network competente di avvocati, fiscalisti, commercialisti e altri intermediari.

Infine, esistono altre richieste (egualmente importanti, ma sporadiche), tra cui:

- Supporto alla gestione e pianificazione del patrimonio immobiliare;
- Approccio filantropico al patrimonio e supporto alla gestione del patrimonio secondo metodologie che abbiano un impatto sociale e ambientale positivo;
- Formazione e education, promuovendo le conoscenze necessarie per un adeguato progetto di continuità nella gestione del patrimonio tra generazioni.

La risposta a queste esigenze può arrivare da più parti, in primo luogo dalle banche. Attraverso le strutture private, l'istituto bancario offre spesso alla propria

clientela servizi di amministrazione del patrimonio arricchiti da competenze qualificate in ambito wealth planning.

Nonostante l'ampiezza delle proposte, la chiara difficoltà risiede nel superare il conflitto d'interesse. In un recente studio pubblicato da family wealth Alliance insieme a Schwab Advisor family office, si evidenzia come i clienti private siano sempre più informati e vadano alla ricerca dei costi nascosti nel patrimonio. Chiedono maggiore trasparenza e rendicontazione, oltre che una netta e decisa assenza di conflitti d'interesse. Sempre più, si dice, i clienti vogliono modelli tariffari chiari e capire quanto pagano realmente per ogni singolo prodotto e servizio.

Infine, bisogna prestare attenzione alla tendenza alla digitalizzazione in atto. In un contesto in cui tanti si propongono come Ceo del patrimonio di famiglia, occorre dare rilievo anche alla digitalizzazione dei servizi offerti. Sicuramente banche e online broker, tramite il lancio di realtà interamente online, sono sempre più abili nell'offrire servizi e reportistica in formato digitale, intercettando così le esigenze delle nuove generazioni.

Tuttavia, creare un 'consolidato patrimoniale' online e permettere all'investitore di avere accesso h24 ai dati aggiornati non è semplice, in assenza di standard condivisi. I tempi sono però maturi perché anche i Multi Family Office facciano il grande passo, e si digitalizzino. Prova ne è il grande fermento all'interno del settore: molti provider FinTech, infatti, nascono e crescono con l'intento di sviluppare una reportistica sempre più avanzata e digitale.