

Leader

ENNIO DORIS:
TECNOLOGIA
E SOSTENIBILITÀ
I DRIVER
DEL FUTURO

La lente sul mercato
MEDIABANCA, GOLDMAN
E BOFA SUL PODIO M&A

La ricerca
TUTTI I NUMERI DELL'AIM

Capitali di ventura
PIOLI, HIGHLANDER
COI PIEDI PER TERRA

Periscopio
2020. LE DIECI PARTITE
FINANZIARIE DELL'ANNO

Esclusiva
ECCO COME SARÀ UNIOLEGAL

Follow the money
CORONA... DI DENARI



Family office: Arengi Bentivoglio (Fidia Holding) spiega i trend del settore. Il mercato conta 139 operatori che hanno in gestione asset per quasi 80 miliardi

AFFARI DI FAMIGLIA

L'INTERVISTA

FABRIZIO ARENGI BENTIVOGLIO

ARENGI BENTIVOGLIO: «I FAMILY OFFICE? SEMPRE PIÙ STRUTTURATI E FOCALIZZATI»

Parla il presidente e ceo di Fidia Holding e spiega i trend del settore già evidenti negli States. «La tendenza è razionalizzare le partecipazioni»

di Laura Morelli



In Italia ci sono 139 i family office fra quelli censiti che gestiscono quasi 80 miliardi di euro (si veda articolo successivo). Risorse notevoli e molto richieste, soprattutto dai gestori di asset alternativi, che nel mercato attuale vanno acquistate seguendo una strategia ben precisa e razionale, soprattutto nell'attuale contesto di mercato. I family office si stanno istituzionalizzando, anche nel portafoglio. Non più dunque acquisizioni di «piccole partecipazioni azionarie che poi sono difficili da gestire» ma un focus su determinati settori, come «i financial services o l'immobiliare» e una ricerca di competenze specifiche.

A spiegare a MAG quali sono i trend del settore è stato **Fabrizio Arengi Bentivoglio**, presidente e ceo di Fidia Holding, azienda di investimento creata dopo la cessione nel 2007 dell'azienda di famiglia, la Fidia Farmaceutici, e attiva tra l'Italia e gli Stati Uniti. Oltreoceano la holding ha in portafoglio, fra le altre, Patriot Bank, quotata al Nasdaq, mentre in Italia, oltre ad aver investito in passato in Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca, la società ha puntato su realtà come Villa d'Este, hotel di lusso sul Lago di Como, Dockins, nel settore nautico, Morrow Sodali, fra i proxy advisor più grandi, di cui Arengi Bentivoglio è consigliere di amministrazione, e Derimm, azienda padovana che si occupa di ristrutturazione, gestione e vendita di immobili residenziali di valore storico.

Arengi Bentivoglio, secondo lei la strategia di investimento dei family office di oggi è cambiata rispetto al passato? Come? È cambiata molto, oggi i family office stanno passando da una ricerca di puro ritorno, realizzata attraverso investimenti di diversa entità in asset diversificati – che richiedono comunque una gestione attenta e capacità – a una strategia basata sulla costruzione di competenze e di governance per essere strutturato e un partner più attivo nell'investimento.

Si riducono quindi gli investimenti? A livello di volume sì. Quello che vedo è una tendenza alla razionalizzazione delle partecipazioni e allo stesso tempo una specializzazione in determinati settori.

L'INTERVISTA

MAG 134 | 31

L'INTERVISTA

Energy	Financial services	Real estate	Other industries
fidia ambiscante	fidia capital	PRINCIPATE	DOCKINGS
Hydro Power	CAIS Capital Integration Systems LLC	DEERIMM S.p.A.	VALLAURIE
AB SolarPower srl SOLD	MORROW SODALI	Howard Hughes SOLD	YACHTICO
CI Power SOLD	PATRIOT NATIONAL BANK	NY Art Res. Holdings LLC SOLD	dialcos SOLD
	VENETO BANCA		fidia SOLD
	Banca Popolare di Vicenza SOLD		hinc SOLD
	Higher Life SOLD		neustar SOLD
	AMC SQUARE SOLD		USG SOLD
	SENA SOLD		

QUELLO CHE VEDO È UNA TENDENZA ALLA RAZIONALIZZAZIONE DELLE PARTECIPAZIONI E ALLO STESSO TEMPO UNA SPECIALIZZAZIONE IN DETERMINATI SETTORI

Quali sono quelli in cui vedete più opportunità?
Innanzitutto, il financial services, un settore che resta core per molti di questi player soprattutto perché in Italia ma anche negli Usa, è un mercato in grande movimento. In Italia in modo particolare ci sono grandi opportunità per i family office, perché è un settore che ha cicli di ritorno molto lunghi e le aspettative di ritorno elevate perché legate al rischio paese. Non è poi un investimento per tutti, poiché la complessità di gestione richiede la presenza sul territorio. Poi c'è il real estate, che è molto importante per noi anche in Italia mentre al contrario abbiamo disinvestito le partecipazioni energy.

Quali sono le motivazioni dietro questa strategia secondo lei?
È una scelta legata all'esigenza

32 | MAG 134

L'INTERVISTA



FABRIZIO ARENGI BENTIVOGLIO

I FAMILY OFFICE STANNO INIZIANDO A PREDILIGERE INVESTIMENTI CON ALTRI FAMILY OFFICE. AD ESEMPIO IN CLUB DEAL, PER MITIGARE IL RISCHIO E INVESTIRE CON UNA LOGICA DI SVILUPPO CHE SIA ALLINEATA FRA I VARI PLAYER

di massimizzare il valore delle partecipazioni e di avere influenza, visibilità e condivisione nelle scelte di governance. In sostanza i family office stanno diventando sempre più azionisti attivi e meno meri detentori di una piccola quota azionaria, non cercano più il ritorno a tutti i costi ma puntano a sviluppare delle competenze per poter essere partecipi della vita della società partecipata.

Servono però delle competenze interne... Certamente e a questo proposito una tendenza dei family office negli Stati Uniti è quella di affidarsi a professionisti esterni, advisor o consulenti, proprio per acquisire le competenze necessarie a questo scopo e che si aggiungono a quelle già presenti internamente, cioè l'analisi finanziaria e il sourcing di investimenti.

Un altro trend che caratterizzerà il comparto? I co-investimenti. I family office stanno iniziando a prediligere investimenti con altri family office, ad esempio in club deal, per mitigare il rischio e investire con una logica di sviluppo che sia allineata fra i vari player.

MAG 134 | 33

IL PUNTO

S

Sempre meno "casaforti" di famiglia, sempre più operatori strutturati e specializzati. I family office evolvono, cercano competenze e si organizzano. I motivi di questa trasformazione sono molteplici, in primo luogo c'è una pressione normativa che a livello globale spinge verso una maggiore regolamentazione di questi soggetti. In Italia, a questo proposito, è del giugno scorso la decisione del ministero dello Sviluppo economico di stabilire un registro dei family office, così come avviene nel mondo della consulenza finanziaria di reti e banche. I poteri di verifica dei requisiti necessari e conseguenti iscrizione sono stati affidati all'Associazione italiana family officer (Aifo), presieduta da **Patrizia Misciatelli delle Rippe**, che in un'intervista ha definito la scelta «un passo

molto importante» per il riconoscimento di un'identità distintiva in termini di competenze e metodologie per chi già ricopre o si accinge a ricoprire questo ruolo, in strutture di family office già formate o in via di definizione. Poi c'è l'evoluzione del mercato, con le incertezze e rendimenti ai minimi, probabilmente il driver principale di questa trasformazione che ha modificato le esigenze stesse dei family office. Come spiega a **MAG Fabrizio Arengi Bentivoglio**, presidente e ceo di Fidia Holding nell'intervista precedente, i family office ora cercano maggiore stabilità e posizionamento e non solo un aumento del capitale. Vogliono partecipare attivamente nella gestione delle società in portafoglio. E quindi sono portati a specializzarsi, a organizzarsi e ad acquisire quelle competenze necessarie per agire con approccio industriale. Ecco una mappatura di quanti sono e dove investono i family office del nostro paese.

IN CRESCITA

Nel nostro Paese questo comparto è ancora piccolo ma in crescita. A fine 2018 in Italia, stando all'indagine condotta da **Magstot**, erano 139 i family office attivi nella gestione di asset per 78,9 miliardi di euro. Il numero si soggetti attivi è

Il dettaglio dell'asset allocation dei Family office a fine 2018



- 11,6% Immobili diretti
 - 0,2% Immobiliari/REIT
 - 3,0% Co-investimenti
 - 3,2% Altri investimenti
 - 15,6% Azioni Paesi sviluppati
 - 3,9% Azioni Paesi emergenti
 - 19,3% Obbligazioni Paesi sviluppati
 - 5,6% Obbligazioni Paesi emergenti
 - 3,3% Commodity
 - 11,3% Private equity / Venture capital
 - 3,9% Private debt
 - 6,4% Hedge fund / Fondi assolute return
 - 1,9% Infrastrutture
- Fonte: MondoInstitutional

MAG 134 | 35

L'obiettivo principale degli investimenti dei Family office



Fonte: MondoInstitutional

Un dato interessante che emerge dalla ricerca è l'obiettivo principale degli investimenti dei family office. A conferma dei trend evidenziati, il 61,5% dei family office della survey vuole bilanciare preservazione e crescita del patrimonio rispetto a un 11,5% che investe punta ad accrescere il capitale e un 26,9% che vuole solo preservare il valore reale delle risorse.

cresciuto in modo esponenziale negli ultimi anni, basti pensare che nel 2003 c'erano 13 family office in Italia. Stando agli ultimi dati, le 739 persone e hanno aperto 222 filiali in tutta Italia. La città dove si trova la maggiore concentrazione è Milano (87), seguita da Roma (17), Torino (13), Verona (8), Bologna (8) e Treviso (8). I multi-family office continuano a essere inferiori rispetto al single family office (sono il 20,1% contro il 79,9%). Gli attuali family office italiani sono stati creati, in linea con quanto accaduto negli Usa, da quelle famiglie che hanno venduto le attività imprenditoriali o che hanno ricavato la loro fortuna dal fare impresa. Il mercato in Italia è potenzialmente vastissimo e molte realtà famigliari non sono ancora state intercettate dai gestori. Sempre secondo **Magstot**, in Italia ci sono più di 10mila famiglie con patrimoni superiori ai 10 milioni. E non tutte hanno ancora scelto un family office per gestire il proprio patrimonio.

ASSET ALLOCATION

Come è dove investire questo comparto è ancora piccolo ma in crescita. A fine 2018 in Italia, stando all'indagine condotta da **Magstot**, erano 139 i family office attivi nella gestione di asset per 78,9 miliardi di euro. Il numero si soggetti attivi è

Il patrimonio dei family office

> 1 mld euro	35%
tra 500 mln e 1 mld euro	20%
tra 250 e 500 mln euro	15%
tra 100 e 250 mln di euro	5%
tra 50 e 100 mln di euro	20%
< 20 mln euro	5%

Fonte: MondoInstitutional

MAG 134 | 37

IL PUNTO

L'obiettivo principale degli investimenti dei Family office

Fonte: MondoInstitutional

Un dato interessante che emerge dalla ricerca è l'obiettivo principale degli investimenti dei family office. A conferma dei trend evidenziati, il 61,5% dei family office della survey vuole bilanciare preservazione e crescita del patrimonio rispetto a un 11,5% che investe punta ad accrescere il capitale e un 26,9% che vuole solo preservare il valore reale delle risorse.

cresciuto in modo esponenziale negli ultimi anni, basti pensare che nel 2003 c'erano 13 family office in Italia. Stando agli ultimi dati, le 739 persone e hanno aperto 222 filiali in tutta Italia. La città dove si trova la maggiore concentrazione è Milano (87), seguita da Roma (17), Torino (13), Verona (8), Bologna (8) e Treviso (8). I multi-family office continuano a essere inferiori rispetto al single family office (sono il 20,1% contro il 79,9%). Gli attuali family office italiani sono stati creati, in linea con quanto accaduto negli Usa, da quelle famiglie che hanno venduto le attività imprenditoriali o che hanno ricavato la loro fortuna dal fare impresa. Il mercato in Italia è potenzialmente vastissimo e molte realtà famigliari non sono ancora state intercettate dai gestori. Sempre secondo **Magstot**, in Italia ci sono più di 10mila famiglie con patrimoni superiori ai 10 milioni. E non tutte hanno ancora scelto un family office per gestire il proprio patrimonio.

ASSET ALLOCATION

Come è dove investire questo comparto è ancora piccolo ma in crescita. A fine 2018 in Italia, stando all'indagine condotta da **Magstot**, erano 139 i family office attivi nella gestione di asset per 78,9 miliardi di euro. Il numero si soggetti attivi è

Il patrimonio dei family office

> 1 mld euro	35%
tra 500 mln e 1 mld euro	20%
tra 250 e 500 mln euro	15%
tra 100 e 250 mln di euro	5%
tra 50 e 100 mln di euro	20%
< 20 mln euro	5%

Fonte: MondoInstitutional

MAG 134 | 37