

# Al fianco della famiglia

**Tosetti: “Indipendenza e consulenza per servire al meglio i grandi patrimoni”**  
**La società torinese è un riferimento per le problematiche della clientela UHNWI**

DI **FRANCESCA VERCESI** / @frvercesi

Dal settimo piano di corso Guglielmo Marconi a Torino, già la vista delle Alpi innevate invita alla pacatezza. È qui che, tra ampie e luminose stanze, i professionisti di **Tosetti Value**, struttura dedicata alla supervisione dei patrimoni UHNWI, incontrano i loro clienti. Nata 21 anni fa per volere di **Dario Tosetti** per tutelare i patrimoni di generazione in generazione, conta su più di 5 miliardi di euro di masse sotto advisory, beni di 64 famiglie in 19 province italiane. Si fa presto a dire family office. In Italia se ne parla spesso, ma i contorni della professione non sono così nitidi. Di certo è che, a differenza di banche e società di gestione finanziaria, queste strutture non si occupano di intermediazione finanziaria ma di servizi di consulenza di alto livello, ovvero di tutte le problematiche della famiglia ma anche di quelle dell'azienda o delle aziende di proprietà della famiglia garantendo discrezione e riservatezza, oltre alla competenza necessaria. I pionieri in questo settore sono le grandi dinastie imprenditoriali, che hanno creato in casa i propri family office. Dario Tosetti, presidente e

amministratore delegato di Tosetti Value, racconta che per essere clienti della struttura occorre avere un patrimonio che non risulti inferiore ai 10 milioni di euro.

## In cosa consiste il vostro lavoro?

Offriamo servizi che vanno dalla pura consulenza, in ambito finanziario mobiliare e assicurativo finanziario, a quelli a contenuto patrimoniale su asset semplici o complessi. Il lavoro è a supporto del patrimonio immobiliare, l'asset protection, le attività connesse al passaggio generazionale e alla pianificazione del patrimonio aziendale; quindi servizi di natura legale, fiscale, successoria, consulenza in opere d'arte e assistenza in attività filantropiche. Il nostro scopo è la conservazione nel tempo della ricchezza di una famiglia di imprenditori con una gestione del rischio personale e imprenditoriale e una ripartizione tra i vari membri della famiglia.

## Da dove arriva il valore aggiunto?

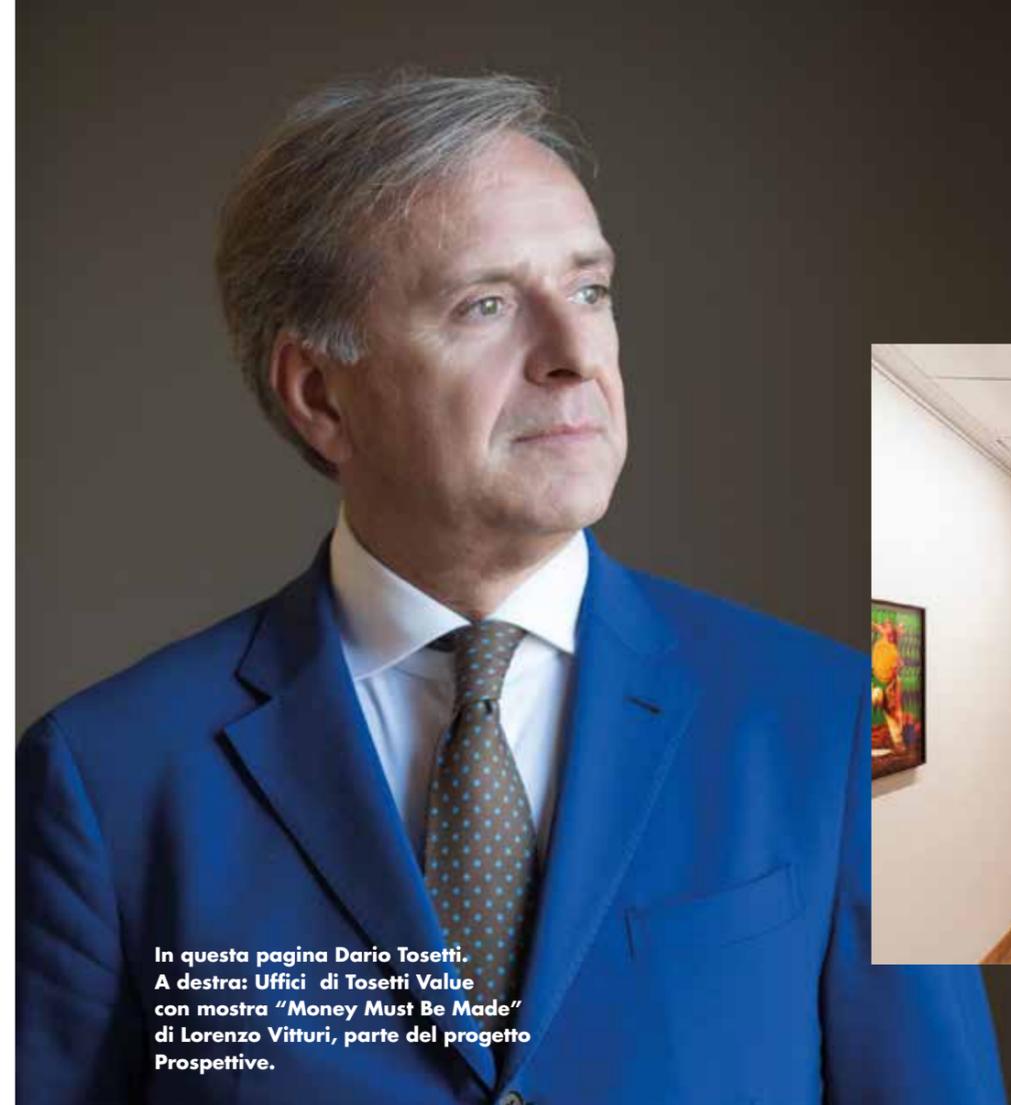
Da vari fattori. Dalla competenza tecnica, dalla completezza dei servizi unita all'indipendenza di giudizio (senza conflitto di interessi), dalla

forza contrattuale nei confronti delle controparti istituzionali con le quali si rapporta la famiglia, cercando la migliore politica di pricing, dall'esame per le migliori soluzioni guidate dal binomio costo-beneficio, dalla conoscenza dei mercati, dalla capacità di semplificare le complessità e di sviluppare una relazione fiduciaria con la famiglia e con le altre figure professionali facenti capo a essa. Supervisioniamo il rapporto con più di 50 istituzioni bancarie.

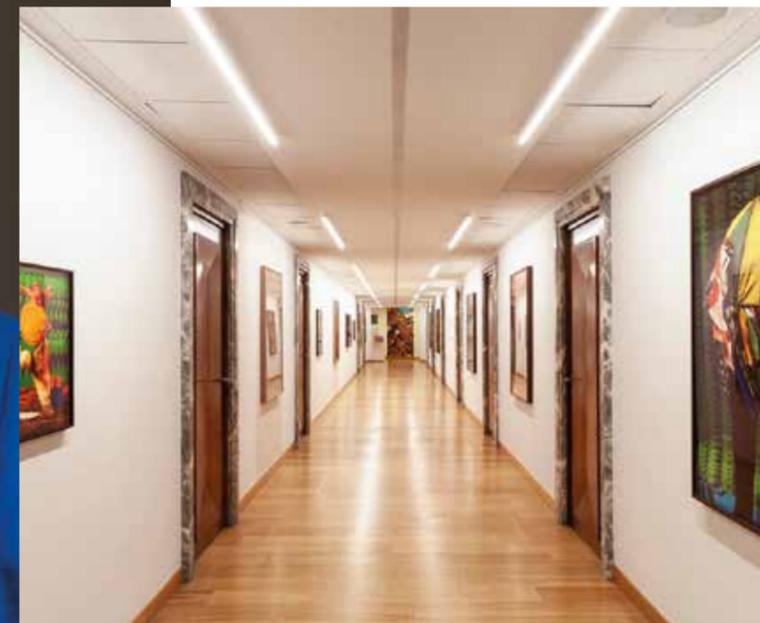
Un grande valore, poi, è il nostro centro studi, composto da 16 persone. Questa struttura mette a disposizione dei consulenti, che gestiscono direttamente la relazione con il cliente, team specializzati nella definizione delle scelte strategiche e tattiche di asset allocation dei clienti. L'attività si basa quindi su quattro pilastri: analisi macroeconomica, selezione gestori, analisi rischio del credito, monitoraggio continuo. Dal 1° gennaio, inoltre, abbiamo inserito un esperto di private equity.

## Ci parla dell'analisi dei titoli?

La strategia adottata nella composizione di portafogli si basa su un'analisi macroeconomica



In questa pagina **Dario Tosetti**.  
 A destra: **Uffici di Tosetti Value con mostra "Money Must Be Made" di Lorenzo Vitturi, parte del progetto Prospettive.**



giornaliera attraverso i morning meeting e mensilmente con il comitato di indirizzo Tosetti Value, che analizza il quadro evolutivo. Sulla base di queste analisi, il comitato portafogli individua mensilmente gli interventi da effettuare sul portafogli. Sul fronte dell'analisi titoli obbligazionari, la selezione è sviluppata attraverso un rating totalmente indipendente per l'analisi del rischio che si sviluppa in quattro fasi. Attualmente i settori/peer analizzati e monitorati sono 23 per un totale di 145 emittenti oltre a 30/40 analisi ad hoc su richiesta del cliente. L'analisi dei fondi azionari, invece, avviene attraverso un database

proprietario sviluppato da noi e una due diligence, quantitativa e qualitativa, dei gestori, con un database che comprende più di 300 gestori analizzati a livello mondiale.

## Per le famiglie imprenditoriali, la risorsa più importante è la nuova linfa che arriva dalle generazioni future. Come vi muovete su questo fronte?

Abbiamo un corso che si chiama Family Office per Family Leader, ovvero facciamo formazione alle generazioni future. Perché i leader che verranno possano avere successo servono: spirito di sacrificio, sistemi di governance forti e preparazione

tecnica. Questo corso permette alle nuove leve di capire il funzionamento delle imprese familiari e delle famiglie imprenditoriali, in modo da poter compiere le scelte più adeguate.

## State reclutando nuovi professionisti?

Siamo sempre alla ricerca di nuove figure capaci sia nel centro studi, sia tra gli advisor. Mi piace pensare di inserire ogni anno 2 o 3 persone nuove.

## Novità?

Stiamo cercando di impostare un'associazione di categoria, a livello europeo, al fine di elaborare un vero e proprio regolamento di base sulla professione del family office per contribuire a mettere ordine in questo settore. ▶