

CONSULENTI CHE CONTANO

Parla l'advisor dei superpatrimoni «Per essere ricchi non bastano i soldi»

di Ugo Bertone

I soldi contano. Ma non sono tutto. “Le famiglie spesso misurano l’accumulo di risorse solo in termini di capitale finanziario. Poche comprendono che la loro ricchezza è costituita da tre forme di capitale: umano, intellettuale e finanziario”. Parla così Dario Tosetti, il creatore di quello che oggi è uno dei principali *Family Office* europei e che, attraverso la Tosetti Value Sim, assiste famiglie, aziende e istituzioni con un patrimonio mobiliare complessivo che oggi ha superato la soglia dei 5 miliardi di euro. Un piccolo impero della consulenza indipendente, premiato da *Forbes* come leader del mercato italiano, che opera da un indirizzo simbolo del capitalismo del Novecento: corso Marconi 10, Torino, per 44 anni il quartier generale della Fiat ai tempi di Giovanni Agnelli.

Nessun legame di parentela, ma all’Avvocato sarebbe piaciuto assai quel ragazzo che negli anni settanta ebbe il coraggio di rinunciare a una promettente carriera da calciatore per dedicarsi allo studio, “l’altra cosa che mi riusciva meglio”.

Da allora molta acqua è corsa sotto i ponti del Po. E del Tamigi, perché, dopo la laurea in Economia e Commercio, Tosetti supervisiona le società Riccadonna Uk e International, viaggiando tra Bruxelles, altre sedi Europa e Londra dove conosce l’attività del family office.

“Vent’anni fa due famiglie mi chiesero di attivarlo per loro e accettai. Immagino mi abbiano poi fatto pubblicità”. Di lì è cominciata un’ascesa senza soste, grazie alla stima ed all’apprezzamento dei clienti, per lo più imprenditori di successo, senza rinunciare a quello Tosetti definisce “il mio pallino su cui non accetto compromessi: l’indipendenza”. “Noi non accettiamo retrocessioni di commissioni o scambi di favori di qualsiasi natura – spiega - La nostra indipendenza è garan-



Dario Tosetti, creatore di uno dei principali family office europei

I SEGRETI DI DARIO TOSETTI, INVENTORE E REGISTA DEL PIÙ IMPORTANTE FAMILY OFFICE DEL NOSTRO PAESE, CON OLTRE 5 MILIARDI DI ASSET

tita dal fatto che siamo remunerati esclusivamente dai clienti cui emettiamo fattura ogni quattro mesi, in piena trasparenza”. Un rito che si ripete dal 1997, da quando l’azienda ha aperto i battenti. Quanti si sono ritirati nel frattempo? “Per ora nessuno.”

Al contrario si è cementato un rapporto di fiducia che si è consolidato nel tempo: le famiglie aderenti al club (una cinquantina con un patrimonio fino a 50 milioni di Euro e 12 da oltre 50 milioni) sono salite da 22 del 2010 a 62 a fine 2018, le aziende da 4 a 15, le istituzioni da 5 a 9. La clientela della Tosetti Value, dal 2008 una sim di consulenza, ha nel frattempo varcato i confini del Piemonte (32 clienti sono torinesi) per allargarsi in Lombardia, Veneto, Emilia e muove i primi passi verso Sud (l’avamposto più meridionale è Salerno).

A consentire questa crescita è stata ovviamente la continuità delle performance garantita dall’efficienza della squadra, sempre più agguerrita e professionale. Ai suoi clienti Tosetti Value



LO STORICO INGRESSO DEL PALAZZO DI CORSO MARCONI CHE FU DELLA FIAT

può offrire oggi un team di 32 risorse che assicurano la selezione dei gestori, l'analisi del rischio e il monitoraggio costante dell'asset allocation. E' un lavoro da certosini che, grazie al supporto dell'elettronica, permette di seguire le performance di un numero sterminato di operatori da seguire ogni giorno. Ma non è certo questo l'unico asset vincente della struttura che, spiega Tosetti, "ha l'obiettivo di proteggere, valorizzare e tramandare il patrimonio finanziario e culturale dei gruppi familiari. E per ottenere questo risultato opera una pianificazione integrata degli investimenti e ne supervisiona l'andamento".

Un compito delicato, soprattutto al passaggio tra generazioni, quando il business e il patrimonio di famiglia sono costantemente messi a dura prova dal succedersi e moltiplicarsi degli individui e dalla moltitudine di eventi sociali, politici ed economici". Di fronte a queste situazioni anche il portafoglio più fornito rischia non reggere se non si dispone di strumenti adeguati. Nelle realtà più complesse il family office opera come organo a supporto del consiglio di famiglia, o comunque dell'assetto proprietario, per innalzare la qualità del contenuto delle scelte di governo nonché per coordinare tutti i processi decisionali relativi alle diverse problematiche. In particolare, tra i compiti strategici- spiega Tosetti - figura l'aggiornamento

costante dei family data: è molto importante che il testamento del leader sia aggiornato e dettagliato, dotato di una descrizione analitica dei beni e delle collezioni di famiglia, che si tratti di orologi auto d'epoca o altri beni".

Il valore della cultura e del bello attraversa del resto l'intera esperienza del Family Office torinese a partire dalle esposizioni dedicate ai fotografi più importanti a livello globale, occasione per promuovere mostre e dibattiti aperti ai clienti che mettono a confronto intellettuali, imprenditori e altri testimoni: anche così si aiutano le famiglie a crescere per affrontare uno scenario sempre più complesso.

Tra le sfide più originali e impegnative figura infatti il percorso formativo messo a punto da Tosetti Value per le famiglie nella fascia più abbiente, detta Ultra High Net Worth Individual, che è anche la più delicata e che più necessita di linee guida di comportamento. Una ricerca americana dedicata a questa categoria è arrivata a una conclusione shock: solo il 4% delle ricchezze ereditate da questi soggetti sopravvive alla quarta generazione.

E in Italia? "Ho avuto modo di conoscere i due eredi di una fortuna ragguardevole, attorno ai 16 miliardi di vecchie lire che, presuntosi e superficiali com'erano, mi fecero pensare che nel giro di due si sarebbero rovinati. Mi sbagliavo: bastarono 12 mesi". I soldi, quando non si dispone di una formazione adeguata, possono essere pericolosi. "Il denaro dà la libertà di essere se stessi. Ma che c'è sempre qualcuno che ne avrà di più: perciò, può essere una trappola incredibile. E diffidate dei guru della finanza: non esistono».

Il family office svolge così una funzione importante per assicurare un passaggio generazionale soft, un tasto assai sensibile per la realtà italiana.

"Per le famiglie imprenditoriali - conclude Tosetti - la risorsa più importante è la nuova linfa che arriva dalle generazioni future. Perché i leader della prossima generazione 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 un contesto internazionale". Insomma, una super-accademia che deve sfornare i nuovi leader.

Ma gli altri? Sorge spontanea una domanda da comune risparmiatore:

non è possibile estendere i meccanismi di gestione di un family office a un livello di alta portata dei ceti medi? Ovvero: che cosa consiglia il gestore dei plurimilionari?

"Il family office è una struttura che permette di usare la finanza invece di essere usati.

«INUTILE FARSI ILLUSIONI, I NOSTRI MECCANISMI DI GESTIONE NON FUNZIONANO PER I PICCOLI CAPITALI»

Non è possibile replicare i risultati senza disporre di strutture paragonabili anche solo sul fronte dei costi. Inutile farsi troppe illusioni. Posso dare solo il consiglio di selezionare bene il proprio consulente finanziario, senza però dare deleghe in bianco ai propri interlocutori che, tra l'altro, spesso non fanno che trasferire indicazioni commerciali in arrivo dall'alto. Purtroppo, dato il livello modesto della cultura finanziaria media, non mi faccio troppe illusioni. Mi domando che cosa si aspetti a promuovere, innanzitutto a scuola, una cultura finanziaria adeguata".