



Le famiglie facoltose, grazie al consiglio dei loro family office, non si sono fatte trovare impreparate da questa crisi, anche se le loro imprese si sono dovute fermare

PRIVATE BANKER / TAVOLA ROTONDA

di Francesco Colamartino

Le famiglie facoltose sono tra i soggetti più direttamente interessati dalla crisi Coronavirus. Molte sono proprietarie di imprese che, per lungo tempo, sono state sottoposte a misure di lockdown, con produzione e consumi che tuttora stentano a ritrovare il giusto ritmo. E non solo: nel tempo hanno investito cifre considerevoli in tutta una serie di asset immobiliari e mobiliari, inevitabilmente impattati dal panico scatenato dalla pandemia sui mercati finanziari.

Ma le stesse famiglie, consigliate dai loro family office, sembrano essere arrivate alla vigilia di questa crisi con un'adeguata riserva di liquidità, che ora permette loro di andare alla ricerca di nuove opportunità di rendimento, seppur con la dovuta cautela.

È quanto emerso dalla tavola rotonda virtuale che Citywire Italia ha organizzato ai primi di aprile e che ha visto come ospiti relatori **Andrea Caraceni**, a.d. di Cfo Sim, **Michele Porfido**, co-fondatore e partner di Porfido&Partners, **Fabrizio Vedana**, al tempo vicedirettore generale di Unione Fiduciaria (ora ex), e **Carlo Vedani**, a.d. di Fiduciaria Orefici e Alicanto Capital Sgr.

Il mercato azionario americano aveva da poco archiviato marzo ai minimi dal



ANCHE IN ITALIA C'È BISOGNO CHE IL RUOLO DEL FAMILY OFFICE SIA PIÙ TUTELATO

Michele Porfido - Porfido&Partners

1987 e il peggior trimestre dal 1929. Da fine febbraio a inizio aprile, solo gli investimenti liquidi avevano perso 28.000 miliardi di dollari, senza contare quindi private equity e private debt. La crisi di illiquidità preoccupava già molto, nonostante l'intervento delle banche centrali sulle obbligazioni e le garanzie statali a banche e società per potersi rifinanziare.

"L'investimento difensivo più e sicuro è la liquidità, quindi mettere i soldi nel conto corrente. Non si uscirà da questa crisi con l'inflazione, quindi i soldi depositati sul conto non rischiano di perdere valore", afferma **Caraceni**, cui fa eco **Porfido** rimarcando che "la liquidità è un investimento a tutti gli effetti e molti family office sono arrivati a questa fase con portafogli già liquidi".

Per **Vedana** non va dimenticato che

depositanti e correntisti possono stare più tranquilli di altri soggetti, perché Bce e Banca d'Italia hanno chiesto alle banche di non distribuire dividendi. "Si tratta di un mancato ritorno per chi ha investito nei titoli azionari delle banche, ma irrobustisce i coefficienti patrimoniali di queste ultime, dando a depositanti e correntisti un ulteriore margine di sicurezza".

A detta di **Vedani** sono proprio i grandi patrimoni quelli che stanno perdendo di più con la crisi Coronavirus, insieme ai fondi pensione e agli endowment delle fondazioni. "Le prospettive sono che, dopo la crisi, i governi dovranno stampare talmente tanto denaro che gli asset reali saranno quelli su cui doversi proteggere di più, cercando le società che, indipendentemente dai cicli economici, esisteranno ancora tra anni".

Parlando di strategie d'attacco, per **Caraceni** l'investimento azionario su singoli titoli, geografie o settori è preferibile all'obbligazionario, visto che un mondo inondato di liquidità avrà tassi bassi o a zero per anni. "Io suggerisco piani ad accumulazione vendendo la volatilità, vendendo put e incassando un premio, con investimenti differenziati nel tempo. Ma, per i family office, ci sono interessanti opportunità anche sulle obbligazioni, con alcuni emittenti che hanno visto aumentare

L'INVESTIMENTO DIFENSIVO PIÙ E SICURO È LA LIQUIDITÀ, QUINDI METTERE I SOLDI NEL CONTO CORRENTE. I SOLDI DEPOSITATI SUL CONTO NON RISCHIANO DI PERDERE VALORE

Andrea Caraceni - Cfo Sim

gli spread. E, parlando di impact investing, si presenteranno opportunità nel terzo settore".

Sul fronte giuridico, **Vedana** e **Porfido** ricordano che trust e fondo patrimoniale sono strumenti che offrono protezione giuridica a coloro che si trovano davanti a un potenziale rischio di vedere aggredito, da parte di soggetti terzi, il patrimonio dell'azienda colpita dalla crisi. "Possono essere utilizzati anche dalle banche per segregare i crediti che diventano più difficilmente esigibili", aggiunge **Vedana**. E **Caraceni** ricorda, a tal proposito, la recente introduzione normativa in Italia dell'affidamento fiduciario.

E, se oggi il vero problema riscontrato dai family office è quello di farsi pagare la consulenza per ciò che vale, l'auspicio dei relatori è che, dopo la crisi pandemica, l'approccio del cliente a questo tema cambi. "Anche in Italia", conclude **Porfido**, "c'è bisogno che il ruolo del family office sia più tutelato, come già accade in Svizzera".

PRIVATE BANKER / TAVOLA ROTONDA



ANDREA CARACENI
CFO SIM

FABRIZIO VEDANA
EX UNIONE FIDUCIARIA

MICHELE PORFIDO
PORFIDO & PARTNERS

CARLO VEDANI
FIDUCIARIA OREFICI