



MATTEO MANFREDI

GESTIO, LA TERZA VIA NELLA GESTIONE DELLA RICCHEZZA

MAG incontra Matteo Manfredi, ceo e fondatore: «Ci piace considerarci un piccolo “club privato” d’investimento». «Nelle ultime settimane, per esempio, abbiamo finalizzato il nostro ingresso nel mondo del gaming e creduto nel progetto lanciato da Hiro Capital»

di claudia la via

Un “multi-family office” che offre servizi legali, assicurativi e finanziari, nato con l’idea di colmare il gap di mercato tra un normale family office (che si dedica normalmente a una sola famiglia), e un servizio di private banking (che può offrire solo un limitato numero di servizi, legati alla banca per cui lavora). L’identikit è quello di Gestio Capital, fondato nel 2012 da Matteo Manfredi con l’obiettivo di servire una selezione molto ristretta di clienti UHNWI (ultra-high net worth individuals, ossia individui con una grande liquidità a disposizione). Gestio Capital si occupa sia di investimenti liquidi, con particolare attenzione alla protezione del capitale, sia di operazioni di investimento in asset alternativi (come private equity e private debt) e cerca di offrire una risposta a un target sempre più esigente. «I servizi di un family office si rivolgono a individui che necessitano di supporto nella gestione della propria ricchezza. Oggi una parte di questa clientela, non è completamente soddisfatta da ciò che offrono le Wealth Management firms», spiega Matteo Manfredi, Ceo e fondatore del family office basato a Londra.

Com’è cambiata negli ultimi anni la figura del family office?

I family office si stanno evolvendo per adattarsi a una clientela che sta crescendo e che sente l’esigenza di un servizio sempre più “su misura”. Per questo ricerca non solo un gestore, ma un vero e proprio partner, altamente affidabile e con un’ampia varietà di competenze, a cui sia possibile affidare ogni aspetto della gestione finanziaria e legale della famiglia. Se nelle banche il cliente trova un gestore, a un family office chiede invece di essere sempre più innovativo, e di agire come un partner di famiglia con competenze che coprono sia quelle finanziarie che quelle fiscali, legali, assicurative ed amministrative.

Qual è il mercato di Gestio Capital e che tipo di clientela soddisfa? Come selezionate i vostri clienti?

Gestiamo un gruppo ristretto e

selezionato di famiglie: si tratta di clienti che si rivolgono a noi perché presentano un livello di complessità che non può essere soddisfatto da un comune private banker. Nasciamo a Londra, dove operiamo tuttora, e nel tempo abbiamo sviluppato relazioni anche con alcune famiglie italiane. Abbiamo inoltre un ufficio anche a Ginevra dove collaboriamo con altri family office per alcune operazioni. Ci piace considerarci un piccolo "club privato" d'investimento: il nostro top management, infatti, investe sempre il proprio capitale in partnership con le famiglie clienti nell'ottica di un completo allineamento di interessi. Per questo selezioniamo attentamente la nostra clientela.

Quali sono i principali settori in cui Gestio Capital investe?

In origine ci siamo concentrati soprattutto su operazioni legate al mondo immobiliare, che ha sempre avuto un ruolo fondamentale nel portfolio dei nostri clienti. Oggi però la nostra attività di consulenza nell'ambito della gestione patrimoniale comprende la valutazione di investimenti liquidi (per circa l'80%), con particolare attenzione alla protezione del capitale, ma per la restante parte (20%) ci occupiamo di investimenti in asset alternativi (soprattutto private equity e private debt), privilegiando operazioni che assicurino la gestione del rischio unitamente alla creazione di valore. Tra questi rientrano in particolare gli investimenti, oltre che nel settore immobiliare, anche in campo tecnologico, farmaceutico, e nei settori dello sport e dei media.

Vi occupate anche di investimenti in pre-IPO?

Sì, con l'investimento nei deal di pre-IPO consentiamo a nostri investitori di diventare azionisti - prima della fase di IPO - di società che intendono quotarsi in Borsa, offrendo così un'opportunità di investimento unica e, allo stesso tempo, partecipando al percorso di sviluppo di aziende altamente promettenti.

Quali sono state le operazioni più importanti dell'ultimo anno?

Lo scorso marzo abbiamo ceduto la nostra partecipazione di minoranza detenuta in EMMAC Life Science come parte dell'operazione che consentirà a Curaleaf di acquisire il 100% di EMMAC, la principale società di cannabis indipendente presente in Europa e leader nella produzione e fornitura di cannabis per uso medico. Si tratta di un accordo da 285 milioni di dollari, che permetterà a Curaleaf di fare il suo ingresso nel mercato europeo, dando vita al maggiore operatore del settore della cannabis per uso medico a livello globale.

Sempre a marzo abbiamo siglato un accordo con il Gruppo americano Xpansiv, una piattaforma che opera come marketplace globale delle materie prime ESG-inclusive. L'accordo prevede la cessione della nostra partecipazione in OTX Limited, piattaforma telematica che opera da Londra e Milano, finalizzata allo scambio di "ticket" legati all'obbligo di detenzione delle scorte di sicurezza di materiale petrolifero (greggio e carburanti), i cosiddetti Compulsory Stock holding Obligations (o CSO). Con questa operazione Xpansiv acquisirà il 100% di OTX.

E ora cosa bolle in pentola?

Nelle ultime settimane, per esempio, abbiamo finalizzato il nostro ingresso nel mondo del gaming e creduto nel progetto lanciato da Hiro Capital, un player che investe in innovatori nel mondo Videogames, Esports, Streaming and Digital Sports che hanno sede in UK, Europa e Nord America.

Vi occupate di diversi settori di investimento. Quali i più promettenti per i prossimi anni?

Una buona parte delle famiglie che seguiamo considera la diversificazione degli investimenti un valore chiave: noi studiamo costantemente il mercato per valutare di volta in volta le realtà più promettenti nei vari settori. Riteniamo che nel breve termine il tema dell'inflazione e alle dinamiche dei tassi di interesse avranno un forte impatto sulle valutazioni di molti asset.

Cosa attrae le famiglie più facoltose e le invoglia ad investire in innovazione bilanciando di rischi-benefici?

Le famiglie più facoltose sono attualmente molto attratte del settore della tecnologia, la voglia di investire viene spesso trainata dall'idea di sentirsi partecipi e aver investito nelle innovazioni che cambieranno la nostra vita di tutti i giorni. Quando un investitore crede in un progetto innovativo e riesce a svilupparlo sente di essere stato premonitore del mercato e delle esigenze sociali.

Cos'è cambiato con la pandemia?

La pandemia ha contribuito a rendere i patrimoni privati ancora più sofisticati. L'attenzione ad alcuni aspetti di investimento, prima considerati secondari, è ora chiave. In particolare, oltre ai trend di settore particolarmente trainati da quello tecnologico, immobiliare e logistico, la nostra attenzione si focalizza in questa fase anche sulle tematiche macroeconomiche, come il possibile incremento dell'inflazione e i tassi, che potrebbero mettere i gestori di capitali davanti a nuove sfide. ▣