

Formula ibrida

Gestio Capital mixa l'esclusività di un family office con i servizi di private banking
Manfredi (ceo e founder): "Ci consideriamo il partner finanziario delle famiglie"

DI LUIGI DELL'OLIO

Un mix tra l'esclusività di un family office con i servizi di private banking. È la formula singolare che caratterizza Gestio Capital, società fondata nel 2012 da **Matteo Manfredi**, ceo e che ricopre anche il ruolo di managing director.

L'offerta di servizi per la clientela facoltosa si è affollata negli ultimi anni: su cosa puntare come tratti distintivi?

Ci rivolgiamo a una fascia ristretta di clienti, gli ultra-high net worth individuals. Offriamo loro consulenza in campo finanziario, legale, fiscale, assicurativo e immobiliare così da poter garantire la semplicità di interagire con un singolo interlocutore in grado di gestire ogni aspetto del patrimonio. Gestio Capital seleziona famiglie partner con le quali creare relazioni intragenerazionali. La società, oltre a gestirne i patrimoni, investe insieme ai suoi clienti, offrendo così un servizio esclusivo di family office. La nostra peculiarità è la capacità di affiancare alla gestione ordinaria dei clienti l'attività di supporto nelle operazioni di finanza straordinaria. Nell'ambito dell'attività di gestione

patrimoniale ci occupiamo sia di investimenti liquidi, con particolare attenzione alla protezione del capitale, sia di operazioni di investimento in asset alternativi (in particolar modo private equity/private debt), privilegiando operazioni che assicurino la gestione del rischio unitamente alla creazione di valore. In dieci anni di attività abbiamo investito circa 26 milioni di euro in asset alternativi, con la maggiore esposizione sul segmento del real estate britannico e a seguire la tecnologia, il farmaceutico, lo sport e i media.

Quali sono oggi le principali esigenze d'investimento della clientela Uhnwi?

Ogni famiglia ha esigenze differenti sia in termini temporali, sia di predisposizione ad assumere rischi. Il nostro compito è gestire il loro patrimonio prestando massima attenzione alle caratteristiche del singolo nucleo familiare. La protezione del valore è l'obiettivo principale: per questo l'allocatione del nostro gestito è in gran parte investita in strumenti tradizionali, soprattutto Etf. Il restante gestito

è invece allocato in opportunità ad alto potenziale di rendimento. Il nostro team è costantemente alla ricerca di opportunità innovative, in mercati spesso inesplorati e molto giovani, sui quali portiamo avanti un attentissimo lavoro di studio e analisi prima di procedere con qualsiasi operazione. Dal punto di vista dei nostri clienti, questo significa contribuire in modo concreto al processo di sviluppo di realtà altamente promettenti e in forte crescita.

Come nasce l'idea di un'offerta così articolata, atipica per un segmento come i multi family office?

Oggi i clienti ultra-high net worth sono sempre più esigenti e sofisticati e le loro esigenze non sono più soddisfatte dai servizi di wealth management forniti dalle società di private banking. Al contrario, un elevato livello di assistenza viene generalmente fornito dai single family office, che però riescono a dedicarsi in modo molto approfondito a una sola famiglia. Con Gestio Capital ci siamo posizionati a metà strada tra

queste due categorie. È nata così una figura che ci piace definire come un vero e proprio partner di famiglia: indipendente, con una conoscenza approfondita del settore e in piena sintonia con i clienti. Le competenze sviluppate nel tempo ci permettono di gestire tutte le esigenze dei clienti che selezioniamo: pensiamo ad esempio alla pianificazione di una

successione, ai passaggi generazionali nelle aziende di famiglia o alla relazione delicata con le banche.

Ha parlato di selezione della clientela: quali criteri seguite in questo processo?

La selezione della clientela è per noi di fondamentale importanza. Gestio Capital investe sempre le proprie

È necessario che il cliente condivida con noi visione, approccio e obiettivi dell'investimento

risorse a fianco della clientela, nell'ottica di creare un completo allineamento di interessi, questo modo di agire fa parte del nostro obiettivo di essere un vero e proprio partner.

Per questo è necessario che il cliente condivida la nostra stessa visione, il nostro approccio, i nostri obiettivi. Questo ci consente di sfruttare il più possibile le sinergie che si possono sviluppare tra le nostre famiglie e i nostri partner, convogliare gli interessi è un altro elemento che ci differenzia da un semplice consulente finanziario, per questo ci piace considerarci come un club d'investimento.

Seguite anche clienti italiani?

Sì, famiglie italiane su scala internazionale. Le esigenze delle famiglie facoltose stanno cambiando anche in Italia e questo a nostro avviso sta creando opportunità per un'offerta articolata come quella di Gestio Capital. Al momento non abbiamo in vista l'apertura di una sede in Italia, ma non la escludiamo in assoluto. ▶



Matteo Manfredi