

Moretti (Gwa): interessati ai nuclei con attivi superiori ai 5 mln

# In difesa dei valori della famiglia ricca

A cura di Diana Bin

Gwa sim ha archiviato il 2014 con asset intorno ai 450 milioni di euro e ha accolto il 2015 con diversi progetti già in cantiere: da alcune operazioni immobiliari e societarie che dovrebbero aumentare le masse a fine anno fino a un'eventuale trasformazione in società di consulenza finanziaria (scf), in attesa che l'Albo dei consulenti diventi realtà. Ne ha parlato con BLUERATING Renzo Moretti (nella foto), presidente e socio fondatore di Global wealth advisory sim.

**Come si è chiuso il 2014 in termini di raccolta netta e asset?**

Il 2014 si è chiuso positivamente, con masse stabili rispetto allo scorso anno, intorno ai 450 milioni di euro. Abbiamo compensato con nuovi clienti privati la perdita, peraltro prevista da tempo per contratto, di un cliente istituzionale.

**Quali sono i piani per il 2015?**

Difficile fare previsioni di raccolta per l'anno appena iniziato. Contiamo tuttavia di riuscire a incrementare ulteriormente le masse al concretizzarsi di alcune operazioni immobiliari e societarie.

**Cosa mi può anticipare?**

Per il 2015 stiamo guardando con interesse a un'eventuale trasformazione della sim in scf con l'obiettivo di snellire operativamente la struttura della società senza modificare in alcun modo le procedure e i controlli implementati e mantenendo l'attuale forma di società per azioni, in attesa dell'Albo unico.

**Cosa pensa dell'ennesimo stop?**

Difficile al momento capire e giustificare le motivazioni che hanno portato a questo nulla di fatto. La speranza è che entro il 2015 si riesca a trovare la formula vincente per

arrivare a meta. Noi restiamo positivi, crediamo nella consulenza indipendente e pensiamo che debba prima o poi essere regolata e vigilata da un apposito organismo istituito ad hoc.

**Reclutamenti?**

Il nostro team di front office è costituito da sei persone (a.d. e managing partner) operanti nelle diverse sedi della società. Siamo naturalmente propensi ad accogliere professionisti del wealth management che abbiano il giusto profilo in termini di clientela e uno spirito imprenditoriale.

**Il target di clientela?**

È una famiglia con attivi superiori ai 5 milioni di euro. Crediamo che la nostra attività di multi-family office debba orientarsi su tale segmento per garantire la massima efficienza dei servizi, in termini di strumenti utilizzati, ottimizzazione dei costi e della fiscalità.

**Aprirete nuove sedi?**

Non abbiamo intenzione di aprire nuove sedi, crediamo di avere già un buon livello di capillarità e mobilità sul territorio nazionale nelle sedi di Roma, Milano e Bologna.

**La voluntary disclosure è diventata legge: qual è la vostra impressione?**

Crediamo possa dare impulso al wealth management, anche se i protagonisti principali che

in cifre  
45  
milioni di euro  
Sono le masse gestite dalla società a fine 2014

6  
persone  
Il team di Gwa è composto da sei managing partner

5  
milioni di euro  
La sim si rivolge a famiglie con attivi superiori ai 5 milioni di euro

dovranno affiancare e consigliare i clienti saranno i consulenti fiscali. Tuttavia, il nostro ruolo di aggregazione dei conti dei clienti e il relativo software proprietario ci consentono di supportare il cliente e i professionisti nell'organizzazione e nell'analisi delle informazioni. La consideriamo un'opportunità.

**Cosa pensa della possibilità di quotare i fondi di investimento in Borsa?**

Rappresenta una novità importante che crediamo possa dare impulso al settore e portare vantaggi agli investitori, che avranno la possibilità di contare su una gamma ampliata di strumenti: oggi la maggioranza dei fondi è collocata da istituti bancari e pf, che preferiscono proporre i fondi della casa rispetto all'universo investibile, per ragioni sia economiche che di controllo dei portafogli. Un domani, quando e se questa riforma avrà successo, ci saranno più prodotti disponibili a prezzi inferiori agli attuali. Il ruolo dei consulenti, naturalmente, sarà molto importante nel consigliare per il meglio gli investitori in un universo investibile molto più ampio.

@DianaBin2

## FORMAZIONE

di Gaetano Megale\*



### Advisor, oggi serve una carta d'identità

**P**rima o poi l'iter del ddl 1559 sulla consulenza finanziaria indicherà le denominazioni delle figure professionali interessate. Qualunque sarà l'esito, sarà importante andare oltre la forma normativa di tali denominazioni, enunciando la sostanza del contenuto professionale ed evidenziando le differenze. Ciò anche rispetto ad altri operatori (agenti assicurativi, mediatori creditizi, eccetera) che in qualche modo possono offrire servizi simili, anche se non regolati dalla stessa normativa.

La finalità è ridurre la confusione sui ruoli professionali, ulteriormente amplificata dalle diverse denominazioni commerciali e autoreferenziali che assumono gli operatori della stessa tipologia professionale.

L'eccesso di denominazioni ha infatti svuotato le parole del loro significato e le ha private della loro corrispondenza con la realtà. Ciascuna denominazione dovrebbe consentire agli operatori una precisa scelta consapevole dei servizi di cui intendono fruire. Per questi motivi è auspicabile che le autorità di vigilanza facciano trasparenza con l'education agli utenti sul contenuto dei servizi che i diversi operatori erogano.

Negli Usa, le authority sono da tempo attive sul tema. La Finra informa chiaramente sui diversi tipi di operatori.

La Sec, in merito alla differenza tra consulenti d'investimento e pianificatori finanziari, avverte: "la maggior parte dei pianificatori finanziari sono consulenti di investimento, ma non tutti i consulenti di investimento sono pianificatori finanziari. Altri si autodefiniscono pianificatori finanziari, ma sono solo in grado di raccomandare investimenti". E fornisce indicazioni su come fare le verifiche mediante le certificazioni professionali.

Autorevoli insegnamenti che invitano a focalizzare l'attenzione su ciò che gli operatori effettivamente fanno, e non su ciò che dichiarano di fare o su ciò che sono.

\*presidente di Progetica

