

# Approccio innovativo

CFO SIM amplia l'orizzonte di attività al di là dei confini del multifamily office  
**Forza (responsabile pb): "Spazi di crescita per un'offerta olistica e indipendente"**

DI LUIGI DELL'OLIO

"A noi interessa il cliente, prima ancora che il patrimonio. A prima vista può apparire uno slogan, ma a ben vedere questo è l'approccio migliore per realizzare un reale allineamento di interessi e dar vita a una relazione destinata a durare nel tempo". **Alessandro Forza**, Head of Private Banking di CFO SIM, sintetizza così l'approccio seguito dalla storica società fondata da Andrea Caraceni, che ha da poco deciso di sviluppare il business in questo settore. E lo ha fatto puntando proprio sul manager con un'esperienza trentennale nello sviluppo del business finanziario e assicurativo, avendo lavorato per Banca Generali, Pramerica e SCM Sim.

**Nei fatti CFO SIM è sempre stato un Multifamily Office. Come nasce l'idea di lanciare una nuova divisione dedicata all'advisory dei patrimoni private?**

Riteniamo vi siano le condizioni di mercato per mettere a frutto l'esperienza e le competenze maturate in questi anni che ci hanno caratterizzato per l'indipendenza e la capacità di adattarsi alle esigenze specifiche di ogni persona. Crediamo

che oggi, la centralità del cliente sia più raccontata che fattuale e che il PB tradizionale parta dal concetto di prodotto e finisca con gli obiettivi, i desiderati ed i sogni di chi usufruisce del servizio. Noi, al contrario, riteniamo che l'approccio corretto debba essere l'opposto, ovvero mettere al centro le esigenze e i sogni dei nostri interlocutori, per poi costruire attorno ad essi le soluzioni più adeguate. È questo il modo in cui operiamo da 25 anni, con la ferma convinzione che solo partendo dall'ascolto attento e dalla comprensione profonda delle necessità individuali si possa offrire un servizio realmente su misura e di valore. La nuova divisione rappresenta un'evoluzione naturale di questo approccio, consentendo a CFO SIM di dedicare risorse e professionalità specifiche all'advisory dei patrimoni privati. Grazie all'assenza di conflitti di interesse e alla possibilità di operare in totale autonomia rispetto a prodotti o strategie predefinite, il team di esperti della nuova divisione è in grado di analizzare in profondità la situazione patrimoniale di ogni cliente, individuando le soluzioni più adeguate e personalizzate per la protezione, la crescita, il passaggio



Alessandro Forza

generazionale e multigenerazionale dei patrimoni. Nel nostro modello di servizio investiamo continuamente nella formazione e nell'aggiornamento delle competenze del team di Wealth Manager. In un contesto in continua evoluzione come quello della pianificazione patrimoniale, è fondamentale poter contare su professionisti sempre al passo con le ultime novità normative, fiscali e finanziarie. Il multifamily office, grazie

alla sua struttura flessibile e dinamica, è in grado di garantire al proprio staff un percorso di crescita professionale continuo, che si traduce in un servizio sempre all'avanguardia per i propri clienti. Mentre nei PB tradizionali, i clienti hanno solitamente un banker dedicato, con una conoscenza generalista, i Wealth Manager di CFO SIM lavorano come un HUB centrale avvalendosi di un team di professionisti altamente specializzati in diverse aree, come la pianificazione fiscale, la pianificazione patrimoniale, assicurativa e successoria. Questa concentrazione di competenze permette di offrire soluzioni integrate e su misura per le esigenze complesse dei clienti HNWI.

**Non temete un mercato già abbastanza affollato?**

No, non temiamo la concorrenza in un mercato già affollato, poiché riteniamo di distinguerci grazie a caratteristiche uniche. La nostra forza risiede nell'indipendenza: non abbiamo prodotti proprietari o di terzi da collocare, il che ci permette di creare soluzioni personalizzate basate sulle esigenze specifiche di ogni singolo cliente, sia esso un privato o un'azienda.

Inoltre, offriamo un servizio completo e integrato che spazia dalla protezione e valorizzazione dei patrimoni all'offerta assicurativa e di corporate banking. Questo include una vasta gamma di servizi, dalla finanza agevolata al broker di credito, dall'M&A all'eventuale percorso di IPO. Riteniamo che solo

**Riteniamo vi siano le condizioni per mettere a frutto l'esperienza e le competenze maturate in questi anni per ampliare lo spettro del business**

attraverso questo approccio olistico si possa realmente mettere il cliente al centro, andando oltre le semplici enunciazioni di principio. Infine, il nostro approccio si caratterizza per il rifiuto del doppio rebate. Ciò significa che, se un cliente necessita di un investimento di nicchia coperto solo da un fondo specifico di terzi, non solo lo acquistiamo, ma retrocediamo al cliente stesso la percentuale di collocamento offerta dalla fabbrica prodotto. Questa trasparenza e attenzione verso il cliente ci distingue ulteriormente nel mercato.

#### Per crescere puntate sui reclutamenti? Se sì, quali profili professionali cercate?

Per sostenere la nostra crescita, puntiamo sia sullo sviluppo interno che su quello esterno, attraverso il reclutamento di nuovi professionisti. In particolare, siamo alla ricerca di private banker dipendenti che desiderano fare un salto di qualità nella loro carriera, senza dover subire pressioni legate a budget predefiniti. Abbiamo osservato che, solitamente, chi decide di cambiare lavoro lo fa per due ragioni principali, non necessariamente concomitanti: la prima è la possibilità di crescita professionale, mentre la seconda è rappresentata dall'aspetto economico. Tuttavia, a causa di limiti legati alla loro dimensione, le strutture tradizionali spesso non sono in grado di offrire una personalizzazione adeguata del servizio, generando delusione sia tra i banker che tra i loro clienti di alto profilo.



L'ingresso della sede di CFO SIM

Inoltre, le banche tendono ad avere un orizzonte temporale inevitabilmente di breve termine. Noi, al contrario, ci poniamo obiettivi di lungo periodo, che spesso coincidono con quelli dei nostri clienti. Un esempio concreto è rappresentato dalla pianificazione finalizzata al passaggio multigenerazionale, che richiede una visione di ampio respiro e una stretta collaborazione tra il professionista e il cliente.

#### Su quali piazze operate?

Non abbiamo limitazioni geografiche relativamente al territorio italiano. La nostra sede centrale è a Milano, ma abbiamo anche un ufficio a Pordenone, che segue il Triveneto insieme a un altro dei Wealth Manager presenti a Cles, nella Val di Non, il distretto delle mele. Rafforzeremo le aree nelle quali siamo già presenti e contiamo di aprire nuovi uffici al Nord e al Centro, fino a Roma.

#### Ha fatto cenno alla parte assicurativa. Gli italiani storicamente hanno coperture limitate se si escludono le

#### componenti obbligatorie come la Rc Auto. Come vi muovete su questo fronte?

Grazie alla storica presenza di molti imprenditori e delle loro aziende tra i nostri clienti, abbiamo sviluppato, attraverso il broker interno di CFO, un servizio di risk assessment dedicato al corporate. Questo servizio ci consente di analizzare in modo approfondito tutti i rischi e le coperture assicurative già in essere, al fine di individuare eventuali sovrapposizioni o aree di rischio non adeguatamente considerate. Oltre all'ambito corporate, la nostra offerta assicurativa si estende anche al ramo vita e al private insurance. Riteniamo infatti che una pianificazione finanziaria completa debba necessariamente includere una componente di protezione, sia per quanto riguarda la tutela del patrimonio, sia in relazione alla previdenza e alla longevità. In un contesto di crescente aspettativa di vita, la pianificazione previdenziale assume un ruolo sempre più cruciale. Per questo motivo, ci impegniamo a sensibilizzare i nostri clienti sull'importanza di costruire un piano

previdenziale solido e personalizzato, che tenga conto delle loro specifiche esigenze e obiettivi di lungo termine. Il nostro obiettivo è quello di accompagnare i clienti in un percorso di consapevolezza e responsabilità verso il proprio futuro, mettendo a loro disposizione gli strumenti più adeguati per affrontare con serenità le sfide legate all'invecchiamento della popolazione e all'evoluzione del contesto socio-economico.

#### CFO punta, dunque a crescere, ma mantenendo sempre il suo profilo di boutique. Non vedete il rischio di una ridotta competitività, considerato che le dimensioni oggi sono fondamentali per investire in tecnologia?

CFO SIM punta a crescere mantenendo il suo profilo di boutique finanziaria, consapevole che le dimensioni non sempre rappresentano un fattore determinante per la competitività. Riteniamo che, attraverso un approccio personalizzato, sia possibile offrire un servizio di elevata qualità, in grado di soddisfare le esigenze specifiche dei clienti HNWI. Investiamo comunque in tecnologia, lavorando con piattaforme dedicate allo stato dell'arte per fornire un servizio back e front office di alto livello. Siamo tuttavia consapevoli che il cliente HNWI non rinuncerà mai alla relazione diretta con un professionista qualificato, che resta fondamentale per sviluppare e consolidare nel tempo un rapporto di fiducia. Per questo motivo,

crediamo fortemente nello sviluppo di una relazione ibrida, che combini l'efficienza delle soluzioni tecnologiche con il valore aggiunto di una consulenza personalizzata, in grado di affiancare il cliente in ogni fase della sua vita. Il nostro modello di servizio è progettato per offrire un'esperienza di gestione patrimoniale senza pari, che mette al centro il cliente e le sue necessità uniche. Questo approccio consente ai nostri clienti di concentrarsi sulle loro passioni, sui loro obiettivi e sui loro desideri, con la tranquillità di sapere che il

loro patrimonio è gestito in modo professionale e attento. Nel nostro multifamily office, il cliente è sempre al centro di ogni nostra attività. Ci impegniamo a costruire relazioni durature basate sulla fiducia, la trasparenza e la comprensione approfondita delle esigenze specifiche di ogni individuo, della sua famiglia e della sua impresa. Questo approccio ci permette di sviluppare soluzioni personalizzate che si adattano perfettamente agli obiettivi finanziari e allo stile di vita dei nostri clienti, garantendo un servizio su misura e di alta qualità. ▶

#### La ricorrenza



Nel corso del 2025, CFO SIM festeggerà i 25 anni di vita. Un traguardo importante in un mondo in continua evoluzione come la gestione dei patrimoni. A fondare e guidare la società è **Andrea Caraceni** (in foto), che racconta così l'approccio societario: "Il mercato diventa sempre più complesso, ma le esigenze di fondo restano le stesse: proteggere i patrimoni e, se possibile, valorizzarli nel tempo. È questo il ruolo che spetta alla pianificazione patrimoniale". Tradizionalmente, l'attenzione era posta principalmente sulla gestione degli investimenti, con l'obiettivo di far crescere il patrimonio dei clienti attraverso strategie di investimento mirate. "Oggi il private banking è chiamato ad adottare un approccio olistico, che va oltre la semplice allocazione del capitale", sottolinea Caraceni. "È in questo contesto che i multifamily office come la nostra società hanno iniziato a guadagnare terreno. Si distinguono per la loro capacità di offrire una gamma completa di servizi completamente personalizzati, che spaziano dalla pianificazione fiscale a quella successoria, ai servizi per le Pmi, passando per la gestione dei beni di lusso e la filantropia. L'obiettivo", conclude, "è di affiancare i clienti in ogni aspetto della loro vita finanziaria, fornendo un supporto a 360 gradi che va ben oltre la semplice gestione del portafoglio. La nostra missione è di soddisfare tutte le esigenze finanziarie delle famiglie, dei professionisti, degli imprenditori appartenenti al segmento definito private, offrendo una gamma completa di servizi su misura".