

# ALTIQA: consulenza globale da Lugano al Principato di Monaco

## Un partner che offre servizi integrati ad aziende e privati, guardando al futuro

Quello della consulenza globale è un tema che talvolta non supera la dimensione dello slogan, senza concretizzarsi a livello operativo. Questa realtà è invece attuata dal gruppo **Altiqua**, con sede a Lugano e nel Principato di Monaco.

Il Gruppo è nato nel 2018, dall'integrazione delle svizzere Guardian SA, GFO Global Family Office SA, Bastion Guardian SA e della monegasca North Atlantic SAM, per volontà del management e dell'allora Presidente Diego Lissi, figura storica della piazza luganese, una strategia è fortemente condivisa dagli azionisti.

È appunto il nuovo management ad aver assunto le redini del Gruppo nel quadro di un importante passaggio di proprietà concluso lo scorso dicembre con un'operazione di management buyout che disegna il nuovo volto di **Altiqua**.

Ne deriva un'ampia gamma di servizi rivolti alla clientela privata ed istituzionale: consulenza aziendale, fiscale e legale, compliance, creazione e gestione di trust e fondazioni, pianificazione finanziaria in senso ampio, servizi legati alla persona e alla famiglia nella forma di un vero e proprio *family management* che integra il servizio di advisory e di «personal assistance», fino alla lo-

gistica, manutenzione ed amministrazione degli immobili familiari. Il tutto attraverso il contributo di 50 professionisti qualificati ripartiti fra le due sedi.

«Le attività luganesi e monegasche sono complementari» indica Claudio Simonetti, avvocato e presidente della Holding di Gruppo «ciascuna con le proprie sfumature, derivanti anche dalle diverse normative. A Lugano prevale ad esempio la domanda di contabilità per aziende e privati, nonché di cura e conservazione del patrimonio. Nel Principato è più forte la richiesta di servizi dedicati all'individuo e alla famiglia, da cui il Family Office, accanto alla consulenza in diverse aree fra cui quella fiscale».

«Quanto alla ripartizione della clientela, il 65% è corporate ed il 35% privata» indica Michele Clerici, General Manager a Lugano e Chief Financial Officer del Gruppo «ma va sottolineato come i due ambiti siano sinergici e comportino l'allargamento dell'offerta di servizi da uno all'altro. Serviamo la famiglia dell'imprenditore nel senso più ampio del termine. Il 2020 ci ha imposto una riflessione sulla nostra offerta e sulle vie per migliorarla, partendo dai bisogni specifici che ci vengono manifestati. A Lugano proponiamo da tempo servizi dedicati all'imprenditore, che spaziano dalla consulen-

za in ambito fiscale, legale e contabile-amministrativo rivolta alle aziende presenti sul territorio e non solo. Lo scorso anno abbiamo formalizzato un servizio di consulenza e gestione delle risorse umane, con il quale assistiamo le aziende locali ed internazionali in questo ambito che si rivela sempre più rilevante. Inoltre offriamo anche consulenza a chi intenda delocalizzare verso il Ticino, nonché alle famiglie prevalentemente di lingua anglosassone che si trasferiscono nella regione, fornendo loro supporti a tutti i livelli ed in ogni ambito. Un servizio peraltro prestato anche a Monaco. Nel quadro della nuova strategia, accanto alle attività di Family Office, fra le soluzioni volte alla cura e conservazione del patrimonio, sviluppiamo ulteriormente la nostra esperienza nella creazione e gestione di trust». «Il trust rappresenta una rilevante area di attività di **Altiqua**, la cui competenza è ormai pluridecennale» illustra Michele Clerici. «Questo strumento non è più percepito come mezzo di sola pianificazione fiscale ma se ne apprezzano le svariate funzioni per l'impresa ed il privato, ad esempio nei trasferimenti generazionali, le successioni aziendali, la protezione di membri della famiglia, oppure per scopi culturali o filantropici. Il trustee svizzero è sottoposto alla supervisione della FIN-

MA e noi possiamo vantare al riguardo una lunga esperienza, con trust che comprendono non solo beni finanziari, ma anche collezioni artistiche ed altri patrimoni».

L'impegno di **Altiqua** verso l'imprenditore ed i suoi beni, sia privati che aziendali, si allarga al servizio di amministrazione patrimoniale che va al di là della tradizionale asset allocation. «Si tratta di una scelta dovuta alla congestione del mercato» sottolinea Claudio Simonetti «in cui non sempre si percepisce il valore aggiunto del gestore patrimoniale. Ma non per questo priviamo il cliente della consulenza di Wealth Management: verifichiamo ad esempio il consolidamento di vari conti che detiene presso diverse banche e gestori, lo aiutiamo nel rapporto con queste istituzioni, valutiamo la congruità dei portafogli, il loro livello di rischio in rapporto alle esigenze, trattiamo le condizioni, fissiamo un benchmark adeguato. In una parola professionalizziamo il rapporto del cliente con i suoi intermediari finanziari ed effettuiamo lo screening dei migliori, così come dei migliori strumenti per le diverse asset classes. Si tratta di un servizio molto apprezzato sia a Lugano che nel Principato».

Nell'offerta di **Altiqua** non mancano poi altri servizi esclusivi e di nicchia, come quello rivolto ad atleti e spor-



tivi. «Si tratta di servizi, in fase di sviluppo, dedicati al cliente d'élite» afferma Clerici «Lo offriamo avvalendoci anche del contributo di ex sportivi professionisti che oggi fanno parte nel nostro team. Molti atleti sono focalizzati su performance ed allenamenti, per cui non vogliono, né spesso possono, occuparsi di altri aspetti. Noi li aiutiamo negli ambiti più diversi con una consulenza che spazia dal loro operato in varie giurisdizioni alla gestione di marchi e sponsorizzazioni, fino alla pianificazione patrimoniale per quando la loro carriera giungerà al termine».

Altro fiore all'occhiello di **Altiqua** è l'Art Management & Consulting «Abbiamo lanciato questo servizio a gennaio dello scorso anno. L'Art Advisory suscita l'interesse della clientela ed ha avuto una buona rispondenza» afferma Simonetti «Abbiamo effettuato parecchie consulenze per acquisti e vendite nonostante il Covid, che ha bloccato le aste dal vivo ed il mercato in vari Paesi per buona parte dell'anno. Nel campo

dell'arte è fondamentale interagire con i clienti, capirne a fondo gusti ed esigenze, andare a casa loro e vedere le opere, accompagnarli nelle gallerie ed alle mostre. In questo senso il «virtuale», che oggi va per la maggiore, non basta perché non fornisce le percezioni e le emozioni che si provano di fronte all'opera reale nella sua fisicità.

Riguardo ai progetti futuri, nei prossimi mesi in concomitanza della prossima Expo Dubai, che si terrà dall'autunno 2021 alla primavera 2022, **Altiqua** sarà presente con una serie di eventi nell'area VIP del Padiglione di Monaco. L'obiettivo è offrire una vetrina e accompagnare gli imprenditori e le aziende interessate a nuovi mercati e nuove relazioni, alla scoperta di un'area, di cui l'Emirato è uno dei principali hub, ricca non solo di fascino ma anche di vaste opportunità di business, come conferma Michele Clerici «la nostra volontà è quella di guardare avanti sempre per portare **Altiqua** verso nuovi traguardi».

**Gian Luigi Trucco**