

Intervista | 25 FEB, 2025

Top 50 - Foa (Ceresio Investors): di rado i membri di una famiglia sono allineati sul patrimonio

Dal 2020 Riccardo Foa è dirigente nella sede milanese di Ceresio Investors e coordina le attività di servizi alle famiglie. È responsabile anche della family office advisory di Ceresio Sim.



Riccardo Foa - L'intervista a Riccardo Foa di Ceresio Sim è stata realizzata nell'ambito del Top 50, la pubblicazione di Citywire Italia sui professionisti più rilevanti del panorama italiano del risparmio gestito.

Quali sono oggi i principali pensieri e le richieste di un vostro cliente da family office?

Le famiglie si aspettano da noi uno spazio professionale, dedicato e riservato in cui poter condividere un percorso. Raramente tutti i membri di una famiglia sono allineati sui principi e sulle aspettative rispetto al proprio patrimonio. La richiesta più frequente è di poter avere un supporto graduale e che sappia seguire l'evoluzione sia del portafoglio -

aiutando a selezionare investimenti e gestori – sia dell’equilibrio tra generazioni o membri di una stessa famiglia. In conclusione, la capacità del family office sta nel valutare attentamente le esigenze della famiglia a seconda della fase in cui questa si trova (imprenditoriale, creazione di liquidità, passaggio generazionale ecc.).

Parlando, invece, di scelte di investimento, che tipo di cambiamento si attende per l’anno a venire nei portafogli dei clienti da family office e che ruolo giocheranno i private market?

Seguire una famiglia significa avere bisogno di concretezza e misurabilità ma anche tenere alto lo sguardo su logiche di lungo periodo (patrimoni generazionali). Con questa consapevolezza, più che allocare proattivamente parte del patrimonio sui private market, valutiamo insieme alle famiglie quanto si è disposti a partecipare ai mercati azionari globali e alla loro volatilità. In conseguenza di questo spesso le famiglie scelgono private o public market in base al coinvolgimento e alla motivazione che possono avere riguardo a un investimento. La scelta ricade alla fine su un mix adeguato tra gestori attivi e passivi.

Come pensa stia cambiando un lavoro come il suo?

Lo sforzo maggiore sta proprio nel non cambiare mentalità. Le famiglie hanno bisogno che il professionista abbia una struttura alle spalle di spessore e di competenze a livello di investimenti, fiduciaria, fiscalità e corporate advisory, per poterle difendere dalla velocità dei cambiamenti e dalla moltitudine di offerte di investimento. Il cambiamento sta piuttosto nell’accettare di essere uno dei riferimenti anziché l’unico.

BIO

Laureato alla facoltà di economia all’università di Torino, lavora per la famiglia Foglia (gruppo Banca del Ceresio) dal 2000 al 2006 nelle sedi di Londra, Lugano e Milano ricoprendo ruoli di analista finanziario e risk manager, con particolare focus sulla ricerca di gestori indipendenti e alternativi. Dal 2006 al 2019 ha lavorato in uno dei principali multi-family office di Torino inizialmente come responsabile ufficio studi e dal 2010 come partner e consigliere delegato. Dal 2020 dirigente nella sede milanese di Ceresio Investors coordina le attività di servizi alle famiglie. È responsabile family office advisory di Ceresio Sim.