

BOUTIQUE FINANZIARIE 2 RILEVATA UNA QUOTA DI ELYSTONE CAPITAL

E Trapani si scopre banker di lusso

Il ceo di **Bulgari** si dedica alla cura dei grandi patrimoni

Lo ha fatto un po' in sordina come si addice alla clientela discreta dei multi family office. Lo scorso mese di giugno Francesco Trapani, amministratore delegato del gruppo **Bulgari**, ha rilevato dall'argentino Luis Palacios una quota di Elystone capital, società specializzata nella gestione di grandi patrimoni con basi operative a Ginevra, Londra e Bermuda. L'ingresso nel capitale sociale ha assicurato a Trapani il ruolo di chairman, sebbene non esecutivo, e in base agli accordi garantisce al numero uno della maison romana il diritto a un'opzione per aumentare il proprio peso nell'azionariato di Elystone nell'arco dei prossimi cinque anni. Top secret è invece l'entità dell'investimento effettuato che, come spiegato da Trapani a *il Mondo*, è nato «dopo una collaborazione di qualche anno». E aggiunge: «In veste di cliente ero molto soddisfatto registrando rendimenti tra il 6,5 e il 10%. Così con Palacios (ex banker in Morgan Stanley, ndr) abbiamo cominciato a immaginare un mio ruolo attivo in Elystone». Il neopresidente sorvola con garbo e ironia sui rendimenti degli investi-

menti negli ultimi mesi e si limita a dire «sono in leggera flessione, ma mi considero soddisfatto e fortunato alla luce dell'attuale andamento dei mercati».

L'ingresso di Trapani nel multi family office fondato nel 2002 da Palacios risponde a un duplice aspetto. Da un lato, rafforzare e consolidare l'immagine di affidabilità di Elystone capital con l'arrivo di un socio noto che apporta la gestione di un cospicuo patrimonio (Trapani, oltre a essere il primogenito di Lia **Bulgari**, è l'unico rappresentante della quarta generazione di gioiellieri con un ruolo di manager e azionista nella maison). L'altro obiettivo è beneficiare della rete di relazioni che genera il business nel mondo del lusso, in particolare nei Paesi asiatici e del Medio Oriente. Un meccanismo da cui non è escluso il mercato italiano, anche se l'obiettivo è garantirsi un portafoglio di pochi clienti con patrimoni al di sopra dei 20-30 milioni di euro.

Tra i piani futuri di Trapani e Palacios non viene esclusa la possibilità di andare oltre la gestione di liquidità

e l'offerta dei servizi family office, trasformando la società in un piccola boutique capace di seguire i clienti anche in operazioni di finanza straordinaria.

A.D.

Francesco Trapani

