

WEALTH
& FAMILIES
STORIES



FAMIGLIA FE RRE RO

COME INVESTONO
LE GRANDI
FAMIGLIE ITALIANE



**WEALTH &
FAMILIES STORIES**



LE GUIDE WEALTH & FAMILIES STORIES

La collana Wealth & Families Stories - Come investono le grandi famiglie italiane racconta la storia, il patrimonio, i principali investimenti, il passaggio generazionale e i piani futuri delle più grandi e importanti famiglie italiane.

Chi meglio di loro, infatti, può ispirare imprenditori, risparmiatori ed investitori nella strategia per gestire il proprio patrimonio?

Il settimo numero della collana, è dedicato alla famiglia Ferrero, protagonista indiscussa del sistema industriale ed economico italiano

FERRERO

VUOI MEZZ'ORA DI CONSULENZA GRATUITA?

We Wealth ti offre la possibilità di ricevere una consulenza personalizzata gratuita con i migliori esperti, qualunque sia la tua domanda sui temi di gestione patrimoniale, in maniera semplice, veloce e soddisfacente

WEALTH MANAGEMENT

PROTEZIONE DELLA FAMIGLIA

CONSULENZA PATRIMONIALE

OTTIMIZZAZIONE DEL PATRIMONIO

FISCAL & LEGAL

PLEASURE ASSET

CONSULENZA FINANZIARIA

PASSAGGIO GENERAZIONALE

GESTIONE DEL RISPARMIO

INVESTIMENTI IMMOBILIARI

30
MINUTI

SCOPRI DI PIÙ

Hai un dubbio sul mondo degli investimenti o sulla gestione del tuo patrimonio? Cerchi una consulenza personalizzata gratuita con i massimi esperti? Fai la tua domanda a We Wealth e troveremo per te il miglior esperto per ogni tua esigenza, scegliendolo tra i top 300 esperti a tua disposizione che abbiamo selezionato tra i migliori private bankers, consulenti finanziari, asset managers, avvocati, fiscalisti, notai, professionisti del real estate e dei pleasure assets, art advisors...





GUIDE DI WE|WEALTH

Le Guide di We Wealth ti accompagnano a scoprire tutti i segreti del mondo degli investimenti e dei Pleasure assets, raccontati con equilibrio tra oggettività e passione. Con una narrazione coinvolgente, sviluppano **contenuti altamente professionali per capire, scegliere, vivere e gestire al meglio ogni singola tematica**. Carattere distintivo è la presenza di contributi dei più autorevoli esperti di ogni settore, affrontato e spiegato con tutta la cura e l'autorevolezza che solo We Wealth sa e può offrire.

GUIDE SECRET PLACES

Le nuove guide di We Wealth dedicate ai "secret places" rappresentano delle vere e proprie porte d'accesso a percorsi esperienziali responsabili, personalizzati e intimi, nelle più esclusive location in Italia e nelle principali città del mondo. **Luoghi esclusivi consigliati dai grandi opinion leader, manager, professionisti, banchieri, finanziari e imprenditori** del nostro mondo del wealth management per tornare a vivere piacevoli incontri di lavoro all'aperto ma, soprattutto, all'insegna della sicurezza.



Scopri di più



SOMMARIO_-

La storia	pag. 8
Genealogia	pag. 17
Il business	pag. 18
Quanto vale la famiglia Ferrero	pag. 20
Il futuro	pag. 22
Ferrero contro Barilla	pag. 25
I segreti	pag. 28
Poche tasse, please!	pag. 32
La Fondazione Ferrero	pag. 35



Maria Franca Fissolo

Michele Ferrero

Pietro Ferrero

Giovanni Ferrero

FAMIGLIA FERRERO

FAMIGLIA
FERRERO



Pasticceria Ferrero 1942

LA STO RI A

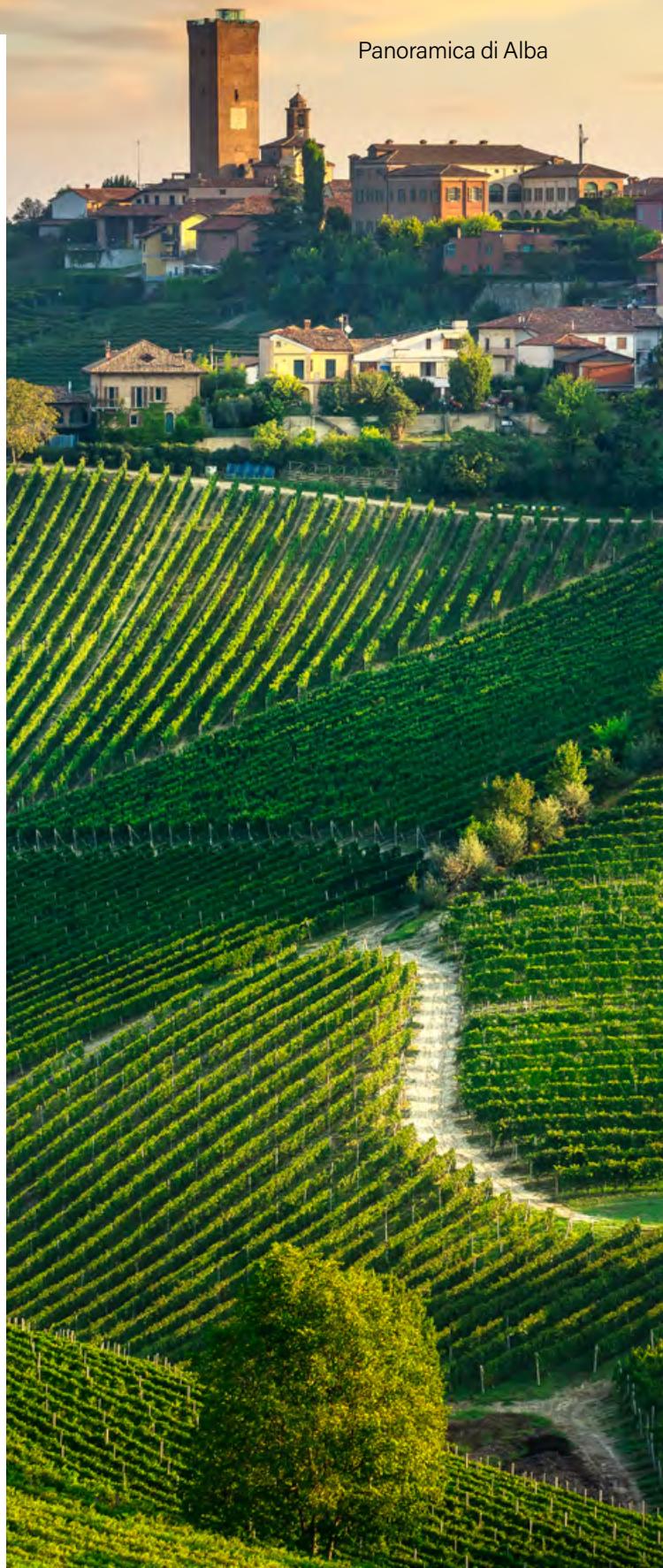


Pietro Ferrero, Inventore della crema spalmabile

Bocconi e Luiss, ma anche Politecnico di Milano, Università di Singapore e di Stanford. E l'elenco potrebbe continuare a lungo. Basta digitare la parola Ferrero su Google per vedere che gli atenei più prestigiosi del mondo hanno una case history o una tesi di laurea dedicate alla multinazionale italiana che ha inventato la Nutella e l'ovetto Kinder.

La ragione è semplice. Il gruppo partito da Alba, in provincia di Cuneo, utilizzando un prodotto povero come la nocciola di cui dopo la Seconda guerra mondiale quel territorio abbondava, insegna come un piccolo pasticcere geniale possa crescere fino a diventare il terzo produttore mondiale dolciario con un giro d'affari che nel 2021 ha toccato i 12,7 miliardi di euro. Un perfetto mix di innovazione, internazionalizzazione e marketing - ma anche di attenta gestione fiscale, come vedremo - che ha pochi eguali nel settore, spesso legato a tradizioni locali e nazionali, e che ricorda da vicino l'ascesa di un brand globale come la Coca-Cola, un altro caso immancabile nei corsi di management.

Tutto inizia nel 1942, quando il pasticcere Pietro Ferrero decide di produrre una sua versione del Gianduot, la crema gianduia tipica del Piemonte, e di usarla per realizzare un alimento facile da trasportare e da spalmare sul pane. Qualche anno più tardi Pietro muore, ma al mercato piace questo prodotto che dall'Albese ora si vende in tutto il Nord Italia e così nel 1950 la guida della Ferrero, trasformata in società



Panoramica di Alba

Michele Ferrero,
inventore della Nutella

in nome collettivo, passa alla moglie Piera Cillario, al fratello Giovanni Ferrero e a suo figlio Michele che trasformerà l'azienda in una multinazionale. Gli anni Cinquanta sono un periodo di forte espansione per la società, che fonda la propria crescita sul mercato nazionale ma anche all'estero, soprattutto in Germania, dove lancia un cioccolatino innovativo, il Mon Chéri. «Il prodotto che amo di più? Certo la Nutella, ma il Mon Chéri è il prodotto degli inizi, quello che mi emoziona ricordare» racconta Michele Ferrero probabilmente nell'unica intervista rilasciata in vita sua a *La Stampa*. «Era l'inizio degli anni Cinquanta e andammo in Germania, perché avevo pensato che il mercato del cioccolato dovesse guardare a Nord, dove lo consumano tutto l'anno». Ecco la prima intuizione, puntare a quei Paesi europei dove i prodotti a base di cacao d'estate non si sciolgono... Che in sé racchiude un'altra intuizione: la stagionalità. Ancora oggi Ferrero ritira il suo cioccolato a inizio estate e, per colmare il vuoto di fatturato, lo sostituisce con prodotti che stanno nel banco frigo e ora con i gelati nati dalla collaborazione con Unilever. Ma torniamo al Mon Chéri: «Io pensavo a qualcosa che risollevasse il morale, che addolcisse ogni giorno la vita dei tedeschi: c'era il cioccolato, la ciliegia e c'era il liquore che scaldava in quell'epoca fredda e con scarsi riscaldamenti» continua l'imprenditore. «Poi in inverno feci mettere enormi cartelloni pubblicitari in ogni grande stazione della Germania, con un immenso





MON CHÉRI
LA DELIZIOSA PRALINA
ALLA CILIEGIA

Ottenerci la goccia di gustare Mon Chéri. Cose squisite, belli, deliziosi.
Mon Chéri, la pralina più venduta in Europa.



Ferrero

mazzo di fiori che non sfioriva mai. Per Natale mi misi d'accordo con la Fiat e al centro delle 10 maggiori stazioni piazzai in bella mostra una Topolino rossa che avrebbe premiato i vincitori di un concorso legato al Mon Chéri. Fu un successo travolgente e l'anno dopo facemmo le cose ancora più in grande e mettemmo in palio dei diamanti».

Un'altra intuizione, stavolta di marketing: pubblicità di massa e concorsi a premi per spingere all'acquisto. Una strategia che il gruppo non ha più abbandonato: nel 2020, nonostante la pandemia, Ferrero è stato il secondo top spender in Italia con un budget pubblicitario di 93,4 milioni di euro, alle spalle solo di Volkswagen. La svolta, però, arriva con la nascita della Nutella. Prima chiamata Supercrema, la Nutella sbarca in Italia il 20 aprile 1964, quando il gruppo si è trasformato in società per azioni e fattura 49 miliardi di lire, di cui 2 dall'export. Di lì a poco la sua fama si espande a livello mondiale e il boom porta all'apertura di nuovi stabilimenti non solo in Europa, ma anche in Ecuador e a Porto Rico. Gli anni Sessanta, invece, sono quelli della diversificazione, con la produzione che si stacca via via dal cioccolato. Nel 1961 esce Brioss, che segna l'esordio dell'azienda nei prodotti da forno, nel 1964 Fiesta snack, nel 1968 è la volta di Kinder cioccolato e l'anno dopo vengono lanciati i TicTac, mentre nel 1972 la Ferrero commercializza l'Estathé, tuttora sponsor del Giro d'Italia di ciclismo, lo sport più amato dalla famiglia piemontese.



nutella

FERRERO



DELIZIOSA SUL PANE

Proprio l'ovetto Kinder, un'altra «pazzia» voluta fortemente da Michele Ferrero nel 1968, diventerà uno dei prodotti più copiati al mondo. Ma come mai proprio un ovetto? È lui stesso a spiegarlo. «Pensai che l'uovo di cioccolato non poteva essere una cosa che si vendeva e si mangiava una volta all'anno, a Pasqua. Però ci voleva qualcosa di più piccolo, che si potesse comprare ogni giorno a poco prezzo, ma doveva ripetere quell'esperienza e allora ci voleva anche la sorpresa, ma in miniatura. Così mi decisi e ordinai 20 macchine per produrre ovetti, ma in azienda pensarono di aver capito male o che fossi diventato matto e non fecero partire l'ordine. Poi chiesero a mia moglie Maria Franca se la firma sull'ordine era davvero mia, lei confermò, ma per far partire la cosa dovetti intervenire di persona. Le obiezioni erano fortissime, dicevano che sarebbe stato un flop, che le uova si vendevano solo a Pasqua e allora io sbottai e dissi: "Da domani sarà Pasqua tutti i giorni"».

Gli anni Settanta coincidono con una forte espansione all'estero e con la creazione, nel 1973, della capogruppo Ferrero International Sa con sede legale, domicilio fiscale e amministrativo a Findel in Lussemburgo. Di lì a poco, nel 1975, Michele Ferrero si trasferirà con la moglie Maria Franca e i figli Michele e Giovanni a vivere a Bruxelles per evitare gli anni bui dei rapimenti di persona. Negli anni Ottanta e Novanta, oltre all'espansione in America e nei Paesi dell'Est Europa, la creatività di Michele Ferrero e del

1961
Brioss



1964
Fiesta Snack



1968
Kinder Cioccolato



1969
Tic Tac



Gioca a sorpresa con Kinder Sorpresa

E sempre in modo diverso:
perché dentro Kinder Sorpresa ci sono
tante nuove sorprese, per bambine e bambini.
E intorno tanto buon cioccolato Kinder.
Quello con più latte e meno cacao.



Tante sorprese,
nuove sorprese con Kinder Sorpresa



Sede Ferrero Findel in Lussemburgo

suo staff sforna altri super prodotti come il Ferrero Rocher, Raffaello, Kinder Pinguì, Kinder Bueno e nel 1996 il gruppo festeggia il mezzo secolo di vita da leader del settore dolciario in Europa, con un fatturato di 7.500 miliardi di lire e 14 mila dipendenti.

La svolta nel 1997, con l'ingresso in azienda di Pietro e Giovanni, nominati chief executive officer, rispettivamente, delle società oltremare e di quelle europee che sono in tutto 29. Nell'aprile del 2011, la tragedia: in Sudafrica, durante un allenamento sulla sua amatissima bicicletta, Pietro si accascia per strada stroncato da un infarto. Era lui il «predestinato», ma la sua improvvisa scomparsa, seguita da quella del padre nel 2015, farà di Giovanni l'unico dominus del gruppo alimentare (suo al 75%, di cui il 20% in nuda proprietà) e che nella sola Ferrero International può contare su asset per 35 miliardi di euro, a cui vanno aggiungi quelli conservati nella «cassaforte» di Monte Carlo, la Fedesa. Ma la morte del patriarca segna una svolta nella strategia: dopo decenni di crescita per sole linee interne, Giovanni nei sei anni successivi alla morte del padre mette a segno 12 acquisizioni tra Gran Bretagna, Spagna, Stati Uniti e Belgio, puntando tutto su internazionalizzazione e destagionalizzazione dei ricavi. Una rottura col passato che nei prossimi anni promette di cambiare completamente il volto della multinazionale di Alba.



GENEALOGIA

PADRE **MICHELE FERRERO**

MADRE **MARIA FRANCA FISSOLO**

FIGLI **GIOVANNI FERRERO**

SPOSATO CON: **PAOLA ROSSI**

FIGLI: **MICHELE E BERNARDO**

PIETRO FERRERO

SPOSATO CON: **LUISA STRUMIA**

FIGLI: **JOHN, MICHAEL E MARIE EDER**

IL BUS IN ESS



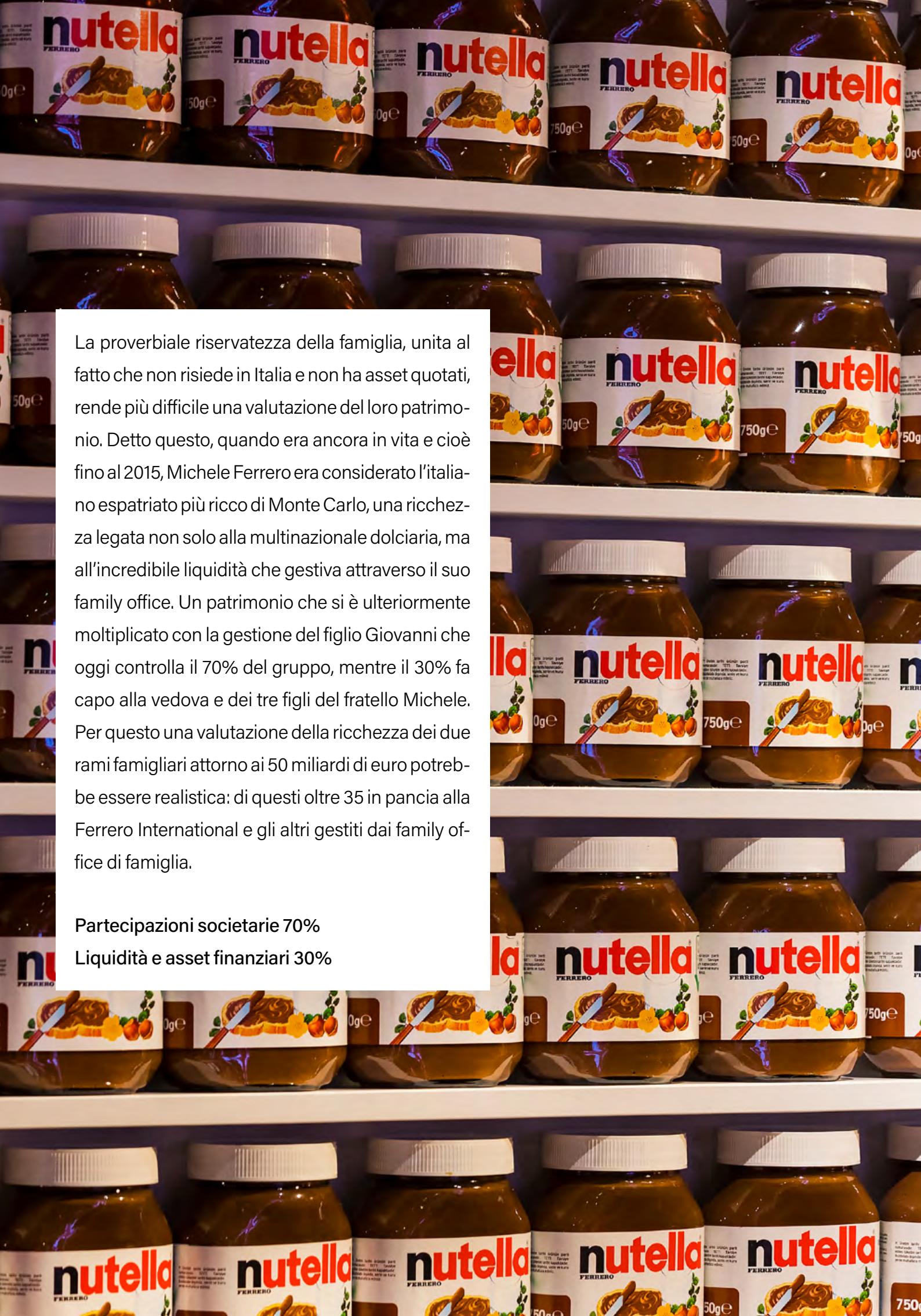
Neppure la pandemia ha fermato la corsa del gruppo dolciario, terzo al mondo dietro a Mars e Mondelez. Ferrero International, capogruppo lussemburghese a cui fanno capo tutte le società operative sparse per il mondo, il 31 agosto scorso ha chiuso l'anno fiscale 2020-2021 con ricavi consolidati per 12,7 miliardi di euro, il 3,4% in più rispetto all'anno precedente e ora punta a raggiungere il traguardo dei 14 miliardi. Il profilo è quello di una multinazionale: il gruppo è costituito da 107 società consolidate a livello mondiale e 32 stabilimenti produttivi, mentre i suoi prodotti sono presenti direttamente, o tramite distributori autorizzati, in oltre 170 Paesi. Con 38.767 dipendenti, Ferrero ha visto aumentare le vendite di prodotti finiti grazie alla crescita in mercati come Francia, Germania e Cina, consolidando le quote di mercato nella maggior parte delle altre aree geografiche, ma anche grazie all'aumento di fatturato trainato da alcuni brand come Ferrero Rocher e Kinder Bueno e al lancio di nuovi prodotti come i gelati Ferrero Rocher e Raffaello. Il Covid non ha bloccato gli investimenti in capacità produttiva e tecnologia, saliti a 839 milioni di euro, mentre a fine 2020 il colosso dolciario ha acquistato il 100% del capitale di Eat Natural, azienda britannica produttrice di barrette ai cereali, muesli tostato e granola di alta qualità, un settore green in grande espansione.



QUANTO VALE

LA FAMIGLIA FERRERO





La proverbiale riservatezza della famiglia, unita al fatto che non risiede in Italia e non ha asset quotati, rende più difficile una valutazione del loro patrimonio. Detto questo, quando era ancora in vita e cioè fino al 2015, Michele Ferrero era considerato l'italiano espatriato più ricco di Monte Carlo, una ricchezza legata non solo alla multinazionale dolciaria, ma all'incredibile liquidità che gestiva attraverso il suo family office. Un patrimonio che si è ulteriormente moltiplicato con la gestione del figlio Giovanni che oggi controlla il 70% del gruppo, mentre il 30% fa capo alla vedova e dei tre figli del fratello Michele. Per questo una valutazione della ricchezza dei due rami familiari attorno ai 50 miliardi di euro potrebbe essere realistica: di questi oltre 35 in pancia alla Ferrero International e gli altri gestiti dai family office di famiglia.

Partecipazioni societarie 70%

Liquidità e asset finanziari 30%

IL
FUT
RO



Thorntons

2015

britannica Thorntons

Lo aveva detto Giovanni Ferrero nel 2015, iniziando a tratteggiare l'azienda del futuro: «Ogni generazione deve esplorare nuove frontiere e possibilmente portarsi oltre le Colonne d'Ercole». Promessa mantenuta. Dodici acquisizioni in quasi sei anni per un controvalore stimato di 7 miliardi di euro. Suo padre Michele nel 2009 si era lasciato scappare il cioccolato inglese Cadbury, mentre lui nel 2015 si è aggiudicato la britannica Thorntons e la belga Eurobase international, poi ancora la belga Delacre (2016) e le americane Fannie May e Ferrara (2017). Nel 2018 è stata la volta della divisione dolciaria Usa di Nestlé e dei biscotti Kellogg, mentre l'anno successivo è toccato alla spagnola Ice Cream Factory Comaker, ai biscotti al burro danesi Kelsen e a una serrata campagna acquisti in Gran Bretagna con Fox's Biscuits (2020), Eat Natural (2020) e Burton's Biscuits (2021). Un cambio di passo che si è visto anche a livello strategico: molte di queste operazioni, infatti, non sono state realizzate dalla capogruppo Ferrero International, ma dalla belga Cth Invest, una nuova holding controllata al 100% da Giovanni Ferrero. Così tra il 2016 e il 2017, l'unico erede della famiglia piemontese – nella più totale riservatezza – ha affiancato alla Ferrero tradizionale quella che potremmo definire la Ferrero parallela, con cui ha iniziato la sua personale campagna acquisti in segmenti vicini ma con margini inferiori rispetto a quelli del cioccolato. Ed è forse per evitare che i grandi



2016

belga Delacre



2017

americana Fannie May



2017

americana Ferrara

guadagni della Ferrero tradizionale venissero erosi, che ha collocato nel suo gruppo privato i biscotti Delacre, Kelsen e Fox's insieme alle caramelle gommosse di Ferrara Candy.

Intanto, grazie a nuovi investimenti in tecnologia e impianti, anche i nuovi brand stanno tornando a macinare utili e il gruppo è già diventato il secondo produttore mondiale di biscotti dolci. Nonostante il forte impulso alla crescita, Giovanni Ferrero così come il padre Michele non è interessato a una quotazione in Borsa del gruppo: «Oggi non ne abbiamo bisogno» ha dichiarato. «Se un giorno si ponesse il problema come conseguenza della partnership con una grande società, forse allora non ci potremmo più permettere il lusso di rifiutare la Borsa. Ma oggi non è un'ipotesi realistica».



FERRERO CO IN TR O BARILLA





I due big dell'alimentare italiano da anni sono in guerra tra loro. Prima si trattava di una guerra fredda, sotterranea, mentre negli ultimi tempi è diventata davvero senza esclusione di colpi. Le prime avvisaglie nel 2016 con la feroce diatriba sull'uso dell'olio di palma (indicato come pericoloso per gli adolescenti dall'Autorità per la sicurezza alimentare europea) che la Ferrero non ha mai smesso di utilizzare nei preparati a base di cioccolato, portando a una momentanea flessione nelle vendite di Nutella. Invece Barilla ha scelto di rimuovere l'olio tropicale dai biscotti del suo marchio dolciario, Mulino Bianco: da quel momento non c'è pubblicità o spot televisivo che non lo evidenzi, al punto che il gruppo di Parma ha riformulato ben 140 prodotti sostituendo all'olio di palma il più salubre (ma costoso) olio di girasole.

Solo una schermaglia, però, se paragonata alla vera sfida legata al lancio, nel 2019, della crema spalmabile Pan di Stelle, in pratica una Nutella più salutare grazie al minor contenuto di zuccheri, a una maggior percentuale di nocciole (il 13%) e alla presenza dell'olio di girasole. Ma la Ferrero non si è persa d'animo e l'anno dopo ha sfornato i Nutella biscuits, entrando in diretta competizione con i Baiocchi del Mulino Bianco che, a stretto giro, ha risposto con i Biscocrema Pan di Stelle... Ora la guerra tra Alba e Parma si è spostata sui gelati confezionati, un settore da quasi 2 miliardi di euro di cui il 60%



venduto nel banco frigo dei supermercati. Grazie all'accordo con Algida, Barilla questa estate ha lanciato sul mercato il Cono Pan di Stelle, insieme alla versione ice cream dei Baiocchi (formata da due biscotti che racchiudono un gelato al gusto di cacao e nocciole) e ai nuovi Ringo gelato. La mossa segue quella di Ferrero che, dopo il gelato Kinder, nel 2021 ha proposto gli stecchi a marchio Ferrero Rocher e Raffaello accanto ai ghiaccioli con Estathé Ice, mentre le novità del 2022 sono il gelato al Pocket coffee e il cono Kinder Bueno. Insomma, ce n'è per tutti gusti...



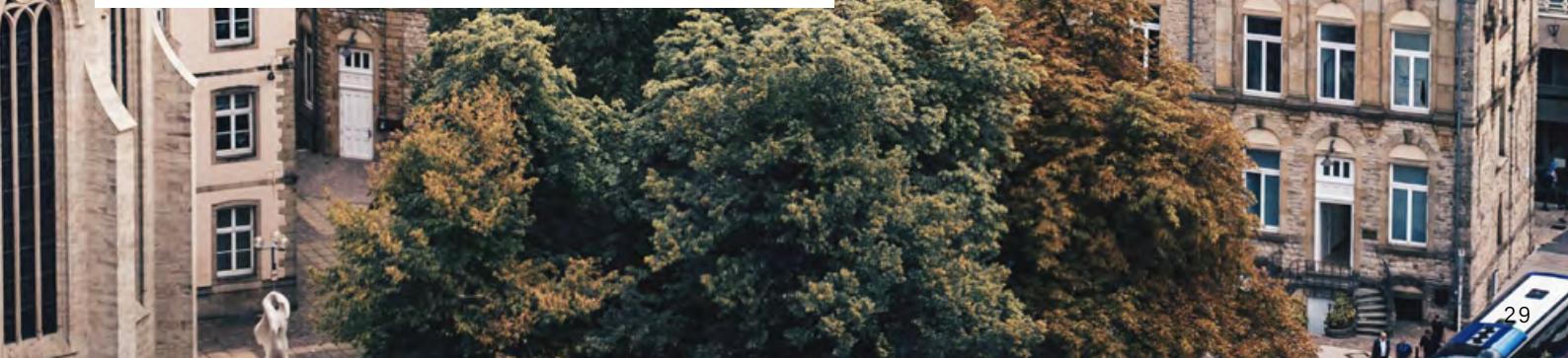
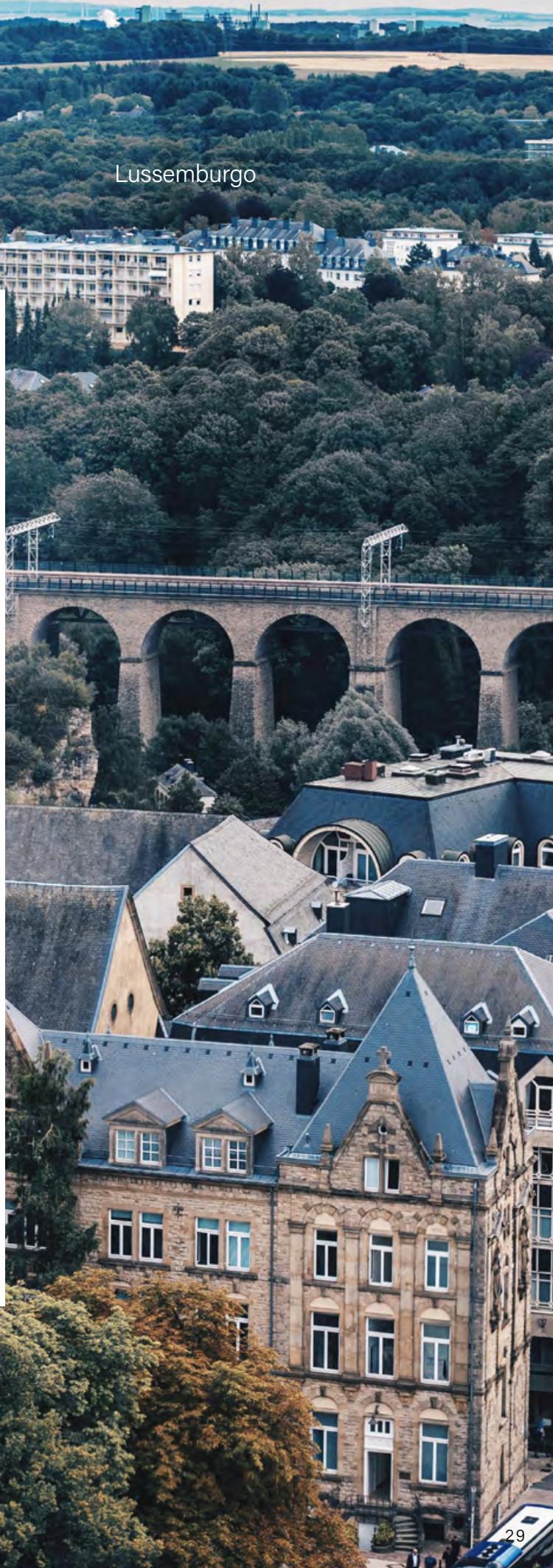
ISSE RE TI



I PARADISI FISCALI DI FAMIGLIA

La super riservata famiglia Ferrero, osannata in Italia e ad Alba per l'impegno nel sociale, oltre al welfare dei suoi dipendenti è sempre stata molto attenta alla propria pianificazione fiscale. Alla nascita nel 1973 della holding lussemburghese Ferrero International è seguito, un paio di anni dopo, il trasferimento dell'intera famiglia in Belgio (nazione dove Giovanni ancora risiede insieme alla moglie Paola Rossi, funzionaria della Comunità europea, e ai due figli) e poi quello del patriarca Michele Ferrero e della moglie Maria Franca Fissolo a Monte Carlo. Nel Principato i Ferrero da decenni gestiscono il loro ingente patrimonio attraverso il family office Fedesa che investe in azioni, crediti, private equity, venture capital ed hedge fund - in base al profilo LinkedIn dei suoi impiegati - e dal 2011 controlla anche una consociata a Singapore - la Fedesa Asia Advisory - per seguire gli investimenti della famiglia nell'area del Far East.

Lussemburgo



LA PASSIONE DELLA SCRITTURA

Pochi sanno che l'amministratore unico di Ferrero è anche uno scrittore. Non particolarmente affermato, ma abbastanza prolifico essendo arrivato al suo ottavo romanzo. L'ultimo, edito da Salani, s'intitola *Blu di Prussia e rosso porpora*, a metà tra il thriller e il giallo, e ha come protagonista un bizzarro dipinto ottocentesco, che scompare da una piccola chiesa romana. Esso ritrae la Basilica di San Pietro inclinata su un fianco, con la cupola in frantumi. Il misterioso furto desta l'interesse della restauratrice Chiara. Ma perché impossessarsi di una tela sacrilega, senza alcun particolare valore artistico? Le risposte iniziano ad arrivare quando il quadro riappare nel luogo dove s'è consumato il rapimento del cardinale ivoiriano Maltiade, principale candidato alla successione del Papa morente, e pronto, a detta dei rumors dalla Santa Sede, a portare grandi cambiamenti nella Chiesa. Nel frattempo, anche un amico di Chiara, il pittore inglese Ernest Hamilton (protagonista anche degli ultimi libri di Giovanni Ferrero), si è unito alle indagini. A questo punto a indagare arriva pure l'ex commissario Grevini, ora gendarme pontificio. Però chi vuole sapere come va finire, deve acquistare il romanzo su Amazon...



RE DI DIVIDENDI

«Senza arroganza mi definisco un operatore sociale nel campo economico. Vorrei riuscire a diventare l'interprete di un capitalismo non rapace ma illuminato» dice di sé Giovanni Ferrero a chi gli chiede se si sente più padrone o imprenditore. Certo che analizzando l'ultimo bilancio disponibile della Ferrero International emerge che al 31 agosto 2021 la multinazionale della Nutella magari non sarà rapace, ma è una vera e propria macchina da soldi. L'esercizio, infatti, si è chiuso con 677,2 milioni di euro di utile, in notevole crescita rispetto ai 464,3 milioni dell'anno precedente, un bottino che si è deciso di non distribuire ai soci a differenza del passato. La somma, infatti, è andata a rimpinguare le già floride riserve della holding lussemburghese e si aggiunge ai 510 milioni di utili portati a nuovo, ai 900 milioni di riserve, agli 1,3 miliardi di riserve di rivalutazione e ai 139 milioni di capitale di Ferrero International, controllata al 100% dalla Schenkenberg, un'altra holding basata nel Granducato, il cui beneficial owner è sempre Giovanni Ferrero. Ma le ricche cedole vanno a finire anche in un altro veicolo lussemburghese, la Teseo Capital Sicav-Sif: il fondo, nato nel 2016, investe i dividendi di Giovanni Ferrero provenienti dalla holding Schenkenberg. Nel 2019, ultimo dato disponibile, Teseo Capital registrava un valore patrimoniale netto complessivo di oltre 1,8 miliardi di euro ed era suddiviso in tre sub-fondi: Capital preservation (con un valore di 1,13 miliardi), Long term growth (645 milioni) e Strategic opportunities (97 milioni).



POCHE
TA
SSE
PLEASE!



PER 2 TBSP SERVING
200 CALORIES
4g 20% SAT. FAT (V)
15mg 1% SODIUM (V)
21g 11% TOTAL SUGARS

nutella[®]
FERRERO



Hazelnut Spread with Cocoa



Principato di Monaco

La fortuna del gruppo Ferrero non è legata soltanto ai redditizi investimenti in cioccolato e biscotti, ma anche ai Paesi in cui sono collocate le sue holding, nazioni con una tassazione agevolata per le imprese e i patrimoni, tema a cui la multinazionale della Nutella è sempre stata molto interessata. A sollevare la questione è stata all'inizio del 2020 la deputata laburista britannica Rachel Reeves che ha apertamente accusato la multinazionale di frodare il fisco del Regno Unito, evidenziando come la divisione inglese del gruppo, a fronte di 419 milioni di sterline di fatturato realizzato (pari a 500 milioni di euro), avesse versato nelle casse dell'erario britannico appena 110 mila sterline, cifra che sale – si fa per dire – a quota 600 mila nell'ultimo decennio. Secondo gli analisti che hanno esaminato il caso sollevato dal quotidiano britannico *Guardian*, passato quasi sotto silenzio in Italia, Ferrero International utilizzerebbe lo stratagemma di spostare gli utili realizzati dalle sue varie filiali mondiali dalla nazione di origine al Lussemburgo, da dove verrebbero poi fatti affluire nel Principato di Monaco, Stato in cui si trova la cassaforte del gruppo Fedesa e dove non si pagano tasse. Ma come avverrebbe in concreto questo «alleggerimento d'aliquota»?

Secondo la ricostruzione del giornale inglese, la filiale britannica di Ferrero avrebbe pagato 334 milioni di sterline in costi di vendita alla holding lussemburghese che controlla l'intero gruppo. In



questo modo, la divisione inglese ha registrato solo 9,7 milioni di sterline di utile ante imposte in base al quale ha pagato 110 mila sterline di tasse. E così, scrive il Guardian, «la famiglia Ferrero» avrebbe «incamerato 2 miliardi euro di dividendi attraverso la holding in Lussemburgo. Un Paese dove la tassazione è assai più leggera». Il gruppo ha rimandato al mittente le accuse spiegando che «Ferrero corrisponde le imposte nei Paesi in cui opera nel pieno rispetto delle norme fiscali locali e internazionali». Una risposta asciutta, forse fin troppo, che ha messo una pietra tombale sulla richiesta di chiarimenti.



LA FONDAZIONE

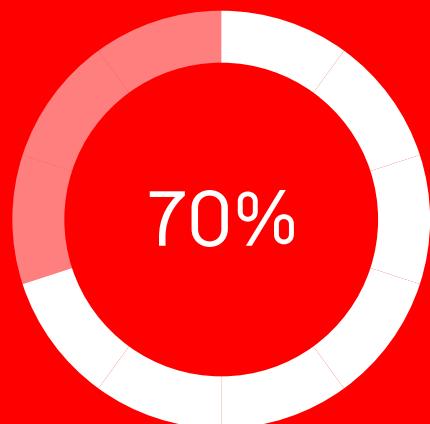
FERREIRO



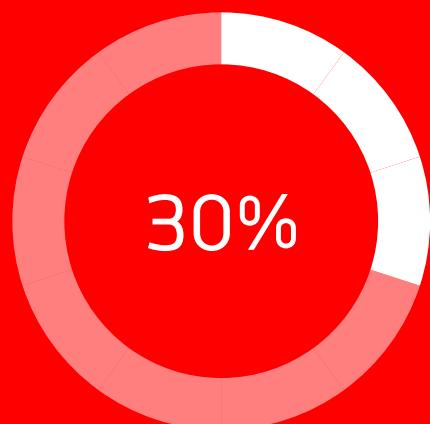
La Fondazione Piera, Pietro e Giovanni Ferrero è nata ad Alba nel 1983 da un'idea di Michele Ferrero, che voleva «fare qualcosa» per i suoi dipendenti in pensione. Nelle sue intenzioni, infatti, dopo aver contribuito a creare prodotti innovativi per il gruppo di Alba, «dovevano» poter continuare a sentirsi utili, «a imparare cose nuove». È nata così la Fondazione, il cui motto è «Lavorare, creare, donare» e che ha una duplice vocazione: da un lato guarda al benessere e al miglioramento della vita degli ex dipendenti, alla loro socialità; e dall'altro a iniziative culturali a favore della comunità come le numerose mostre tra cui forse la più famosa è stata quella dedicata ad Alberto Burri del 2019. L'imprenditore, che non chiese soldi e aiuto a nessuno, stanziò subito per la neonata Fondazione la cifra record per l'epoca di un miliardo di lire, affidandola alla persona che aveva più vicina, quella di cui si fidava di più, la moglie Maria Franca, con cui condivideva una grande religiosità («Tutto quello che ho fatto lo devo alla Madonna, a Maria, mi sono sempre messo nelle sue mani e lei devo ringraziare. La prego ogni mattina e questo mi dà una grande forza») e che ne è ancora la presidente.



IL PATRIMONIO DELLA FAMIGLIA È COSÌ SUDDIVISO



PARTECIPAZIONI
SOCIETARIE



LIQUIDITÀ E ASSET
FINANZIARI

**WEALTH &
FAMILIES STORIES**





LE ATTIVITÀ DI WE|WEALTH

We Wealth è un'iniziativa di Voices of Wealth, realtà innovativa che nasce con l'obiettivo di supportare la trasformazione digitale del mondo del Wealth Management e di porsi come riferimento per l'aggregazione di domanda di consulenza da parte di investitori privati e istituzionali e dell'offerta da parte degli esperti e professionisti in questo ambito, creando il primo e vero marketplace del Wealth Management in Italia. We Wealth si declina sia sul digitale, con la nascita di una piattaforma editoriale e di servizio con dei servizi e dei contenuti di alta qualità scritti da una redazione di giornalisti specializzati di We Wealth e da esperti della filiera del Wealth Management - quali a titolo esemplificativo notaio, avvocati, fiscalisti e art advisor - che sulla carta, con l'omonimo magazine mensile dedicato allo sviluppo dei temi legati al mondo della consulenza patrimoniale. We Wealth si rivolge a tutta la filiera degli operatori che agiscono nell'advisory di prodotti e servizi finanziari e patrimoniali - Wealth Manager, Private Banker, Family Office, Asset Manager, Broker, commercialisti, notai, fiscalisti e avvocati - nonché agli HNWI, agli imprenditori e alle famiglie che dispongono di grandi patrimoni.

LA GUIDA | È STATA CURATA E REALIZZATA DA:

TESTI | **MARIA FERRARI**

CREATIVE DIRECTOR | **ENZO PROVVIDO**

GRAFICA | **CATERINA VITALITI**

EDITORE | **VOICES OF WEALTH**

CEO | **FABIENNE MAILFAIT**

HEAD OF CONTENTS | **FABRIZIO GUIDONI**

VOICES OF WEALTH SRL | Via Vincenzo Monti, 54 - 20123 Milano

Codice Fiscale e Partita Iva 10136740965

Per qualsiasi informazione, scrivi a: **info@we-wealth.com**

Per advertising/pubblicità, scrivi a: **pubblicita@we-wealth.com**

Visita il nostro sito: **we-wealth.com**

Informazioni importanti: Il presente documento, pubblicato da Voices of Wealth S.r.l viene distribuito a scopo meramente informativo. Le informazioni qui contenute non rappresentano una consulenza, una raccomandazione o materiale di ricerca finalizzato all'investimento e non tengono in considerazione le specificità dei singoli destinatari. Il presente materiale non intende fornire una consulenza finanziaria, contabile, legale o fiscale e non deve essere utilizzato in tal senso. Voices of Wealth ritiene attendibili le informazioni qui contenute, ma non ne garantisce la completezza o la precisione. Voices of Wealth non si assume alcuna responsabilità per fatti o giudizi errati.

Nell'assumere le proprie decisioni strategiche e/o sulle singole operazioni finanziarie, gli investitori non devono fare affidamento solo sulle opinioni e sulle informazioni riportate nel presente documento. Le presenti informazioni non costituiscono né un'offerta, né una sollecitazione per l'acquisto di prodotti o la vendita di titoli o per la fornitura di qualsivoglia servizio finanziario/d'investimento.



WEALTH &
FAMILIES STORIES

