

**WEALTH &
FAMILIES STORIES**



FAMIGLIA **COME INVESTONO LE GRANDI**
DEL VECCHIO **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 quarto numero della collana, composto da 12 numeri a cadenza mensile, è dedicato alla famiglia Del Vecchio, protagonista indiscussa del sistema industriale ed economico italiano

VUOI OTTENERE IL MASSIMO DAL TUO PATRIMONIO?

(NON AFFIDARTI ALLA FORTUNA)



CHIEDILO AGLI ESPERTI

[CLICCA QUI](#)

E AVRAI RISPOSTE
DI VALORE PENSATE APPOSTA PER TE!

(SERVIZIO GRATUITO)



SOMMARIO

Dinastia Moratti	pag. 06
La famiglia Moratti	pag. 11
Il business	pag. 12
I segreti	pag. 17
Le mogli	pag. 18
La beneficenza	pag. 20
vini, calcio e barche	pag. 22
Il futuro	pag. 29
Il patrimonio	pag. 33

A portrait of Leonardo Del Vecchio, an elderly man with white hair, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is looking slightly to the right. The background is a light-colored wall with a decorative element on the left and a plant on the right.

LEONARDO DEL VECCHIO

LEONARDO DEL VECCHIO

«Se ho un rimpianto? Quando vedo qualcuno in strada che ha su un occhiale che non è nostro perché vorrei mettere su gli occhiali a tutti». Anche se produce le montature per più di 40 marchi globali – tra i suoi clienti ci sono Armani, Bulgari, Tiffany, Gucci più i brand di proprietà Persol, Ray-Ban e Oliver People -, in pratica oltre il 30% delle montature vendute ogni anno nel mondo, Leonardo Del Vecchio non s'accontenta mai. E anche quando dalle montature si passa alle partecipazioni finanziarie la musica non cambia: in pochi mesi, con la sua cassaforte lussemburghese Delfin, ha rastrellato milioni di titoli a Piazza Affari, arrivando a controllare quasi il 6% di Generali e sfiorando il 20% di Mediobanca. Ottantasei anni, 6 figli da tre mogli diverse, un patrimonio che vale una quarantina di miliardi di euro dopo un'infanzia in orfanotrofio che gli ha lasciato in eredità una disciplina ferrea. Ancora oggi, racconta chi lo conosce bene, si alza alle 4 e 30 di mattina, nuota, fa sport e poi inizia a lavorare. Come negli anni Cinquanta, quando poco più che ventenne si lascia alle spalle Milano e l'attività di incisore per trasferirsi ad Agordo, in provincia di Belluno, dove il Comune regalava dei terreni a chi

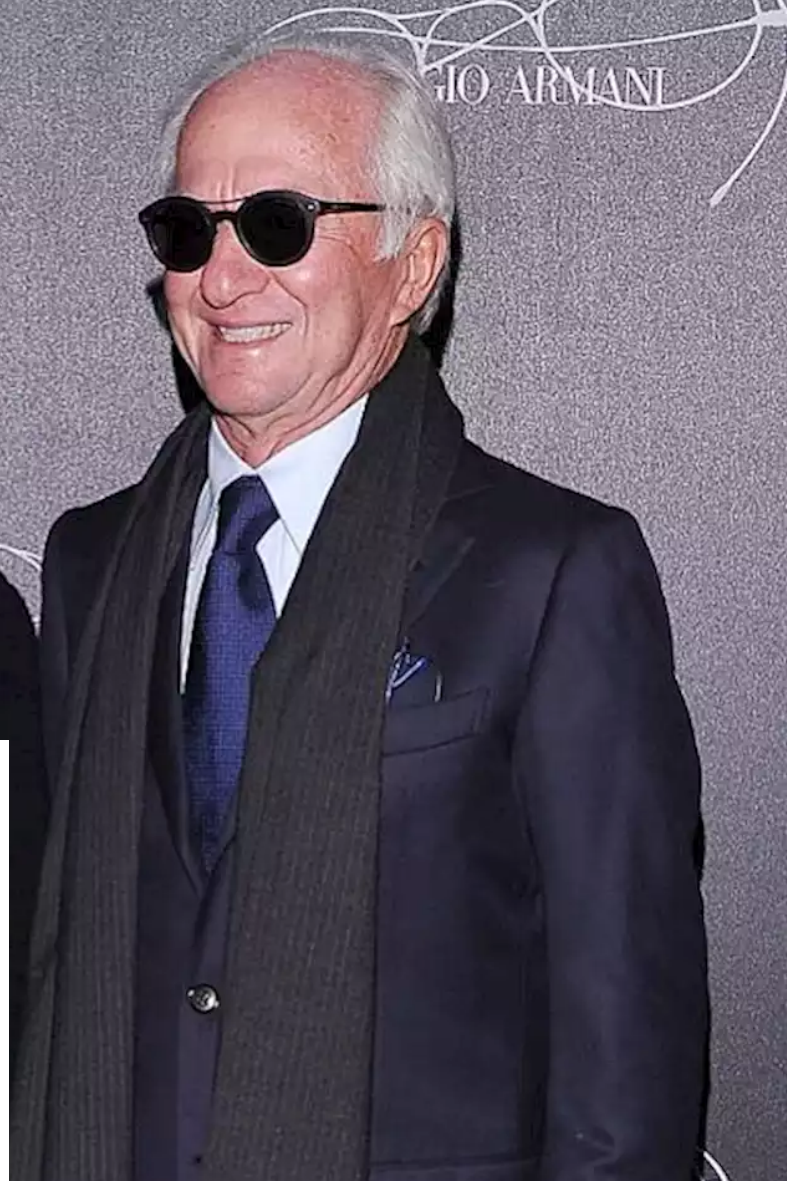


Giorgio Armani
e Leonardo Del Vecchio

LEONARDO DEL VECCHIO

voleva mettersi in proprio. Così grazie alla sua precisione e a qualche collaboratore visionario come lui inizia un'attività di minuteria metallica per occhiali. Nel mezzo secolo successivo la sua azienda, che nel 1961 ha chiamato Luxottica, sarebbe diventata la più grande produttrice di montature del mondo. Un impero basato su due idee vincenti. La prima: fare tutto da soli, il mantra di Del Vecchio. Passaggio dopo passaggio, dai componenti alle montature, nei primi anni Settanta Luxottica arriverà a controllare l'intero processo produttivo dei suoi occhiali, strategia mai tentata prima da altri gruppi. E poi il tassello successivo, i negozi. Negli anni Novanta Del Vecchio capisce quanto sia fondamentale avere una rete di punti vendita di proprietà e per questo compra Us Shoe, una conglomerata con all'interno LensCrafters, la più grande catena di ottica degli Stati Uniti, per 1,4 miliardi di dollari.

La seconda grande idea invece è «estetica»: capisce che occhiali e moda possono andare a braccetto. Nel 1988 firma il primo accordo con Giorgio Armani, un'intesa che rivoluzionerà il settore dell'ottica, aprendo le porte alla produzione di massa di accessori a marchio Chanel, Prada e Gucci. Però



La sede di Luxottica ad Agordo (BL)





Hubert Sagnières
e Leonardo Del Vecchio

LEONARDO DEL VECCHIO

manca ancora qualcosa per coronare il successo. Serve stabilità e brand forti di proprietà. Così arriva Persol e, poi, nel 1999 Ray-Ban dalla Bausch & Lomb, una delle grandi aziende ottiche del Novecento. Il marchio è un nobile decaduto, gli Aviator si vendono a 20 dollari nelle stazioni di servizio, ma Del Vecchio li ritira da 13 mila punti vendita, quintuplica il prezzo aumentandone la qualità. «I primi quattro anni non li voleva nessuno» ricorda il fondatore di Luxottica in un'intervista «ma noi avevamo le spalle larghe e potevamo aspettare». Oggi è il brand di occhialeria che vende di più al mondo, fattura oltre 2 miliardi di dollari e ha una tale forza da possedere una catena di negozi monomarca.

E poi l'ultimo grande colpo. Nel gennaio del 2017, a 81 anni, Del Vecchio annuncia di essersi finalmente assicurato la componente mancante agli occhiali – le lenti – concludendo il più grande accordo della sua storia imprenditoriale: la fusione con il colosso francese Essilor, produttore di quasi il 50% delle lenti correttive vendute nel mondo. Un'operazione da 54 miliardi di euro, preparata puntigliosamente per quattro lunghi anni, con un unico obiettivo: far vivere la sua creatura anche dopo di lui. «Con





LEONARDO DEL VECCHIO



Nicoletta Zampillo

questa operazione si concretizza il mio sogno di dare vita a un campione nel settore dell'ottica totalmente integrato ed eccellente in ogni sua parte. Sapevamo da tempo che questa era la soluzione giusta ma solo ora sono maturate le condizioni che l'hanno resa possibile» dice Del Vecchio, aprendo la conferenza stampa che annuncia la nascita di EssilorLuxottica, di cui è primo azionista con il 32%, partecipazione detenuta con la cassaforte lussemburghese Delfin. E' in questo scrigno che stanno i gioielli della Corona: oltre alle quote di Essilux, ci sono le partecipazioni finanziarie in Generali, Mediobanca, Unicredit, l'immobiliare di Covivio e 4-5 miliardi di liquidità per nuovi acquisti sul mercato azionario. In Delfin sono presenti oltre all'imprenditore ottuagenario, la moglie Nicoletta Zampillo e i sei figli, un numero ragguardevole di eredi che per ora sono stati silenziosi, ma che potrebbero risvegliarsi nei prossimi anni. Per questo lo scorso marzo Del Vecchio ha blindato la governance della cassaforte, rendendo di fatto impossibile prendere decisioni se non con l'accordo di tutti e tre i rami familiari.



La sede di Mediobanca

LA FAMIGLIA DEL VECCHIO



Leonardo Del Vecchio
Luciana Nervo

Figli:
Paola,
Marisa
Claudio



Leonardo Del Vecchio
Nicoletta Zampillo

Figli:
Leonardo
Maria

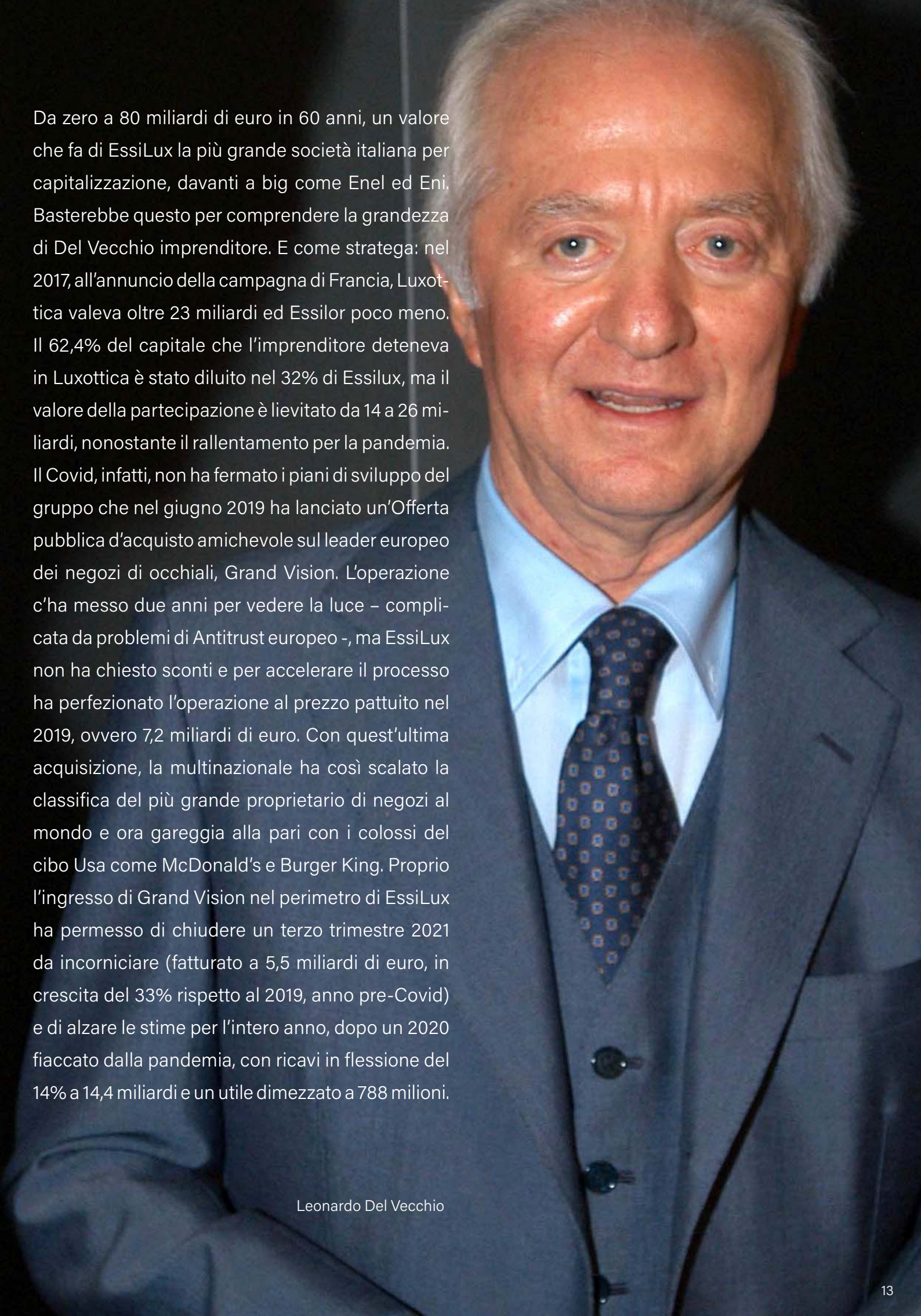


Leonardo Del Vecchio
Sabrina Grossi

Figli:
Luca
Clemente

IL BUS IN ESS



A close-up portrait of Leonardo Del Vecchio, an elderly man with white hair, wearing a dark blue suit, a light blue shirt, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile.

Da zero a 80 miliardi di euro in 60 anni, un valore che fa di EssiLux la più grande società italiana per capitalizzazione, davanti a big come Enel ed Eni. Basterebbe questo per comprendere la grandezza di Del Vecchio imprenditore. E come stratega: nel 2017, all'annuncio della campagna di Francia, Luxottica valeva oltre 23 miliardi ed Essilor poco meno. Il 62,4% del capitale che l'imprenditore deteneva in Luxottica è stato diluito nel 32% di Essilux, ma il valore della partecipazione è lievitato da 14 a 26 miliardi, nonostante il rallentamento per la pandemia. Il Covid, infatti, non ha fermato i piani di sviluppo del gruppo che nel giugno 2019 ha lanciato un'Offerta pubblica d'acquisto amichevole sul leader europeo dei negozi di occhiali, Grand Vision. L'operazione c'ha messo due anni per vedere la luce – complicata da problemi di Antitrust europeo -, ma EssiLux non ha chiesto sconti e per accelerare il processo ha perfezionato l'operazione al prezzo pattuito nel 2019, ovvero 7,2 miliardi di euro. Con quest'ultima acquisizione, la multinazionale ha così scalato la classifica del più grande proprietario di negozi al mondo e ora gareggia alla pari con i colossi del cibo Usa come McDonald's e Burger King. Proprio l'ingresso di Grand Vision nel perimetro di EssiLux ha permesso di chiudere un terzo trimestre 2021 da incorniciare (fatturato a 5,5 miliardi di euro, in crescita del 33% rispetto al 2019, anno pre-Covid) e di alzare le stime per l'intero anno, dopo un 2020 fiaccato dalla pandemia, con ricavi in flessione del 14% a 14,4 miliardi e un utile dimezzato a 788 milioni.

Leonardo Del Vecchio



Fase di lavorazione degli occhiali



Quanto vale la famiglia Del Vecchio

La cassaforte lussemburghese Delfin nel 2020 aveva un Net asset value (Nav) di oltre 27 miliardi di euro, valore che ora è più vicino ai 40 miliardi grazie alla crescita delle quotazioni borsistiche dei titoli sottostanti. Nel portafoglio, infatti, è custodito il 32,15% di EssiLux, il 27,24% di Covivio, oltre alle partecipazioni finanziarie strategiche in Mediobanca, Generali e Unicredit, a cui si aggiungono altri 4-5 miliardi di euro di liquidità.

THE BRANDS COLLECTIONS

Ray-Ban
SINCE 1937



Patrimonio

70% partecipazioni azionarie

20% immobiliare

10% liquidità

Maria Rosa, detta Bedi

IL FUT URO



Per EssiLux l'obiettivo dei 17 miliardi di euro di fatturato fissato al momento della fusione nel 2017 è ormai a portata di mano e verrà centrato già nel bilancio 2021. Ma sarà soprattutto il 2022 a dispiegare al meglio le sinergie distributive con Grand Vision e l'ulteriore crescita dell'e-commerce che nel terzo trimestre 2021 è aumentato del 50% attraverso le piattaforme del gruppo (Ray-Ban.com, Oakley.com, SunglassHut.com e YeBuyDirect.com) e ora rappresenta l'8% del fatturato globale. Un'ulteriore spinta la daranno anche i nuovi Ray-Ban Stories, gli occhiali nati dalla collaborazione con Facebook, che aprono la strada al lancio di nuovi accessori smart indossabili e alla collaborazione con altre aziende hi-tech.



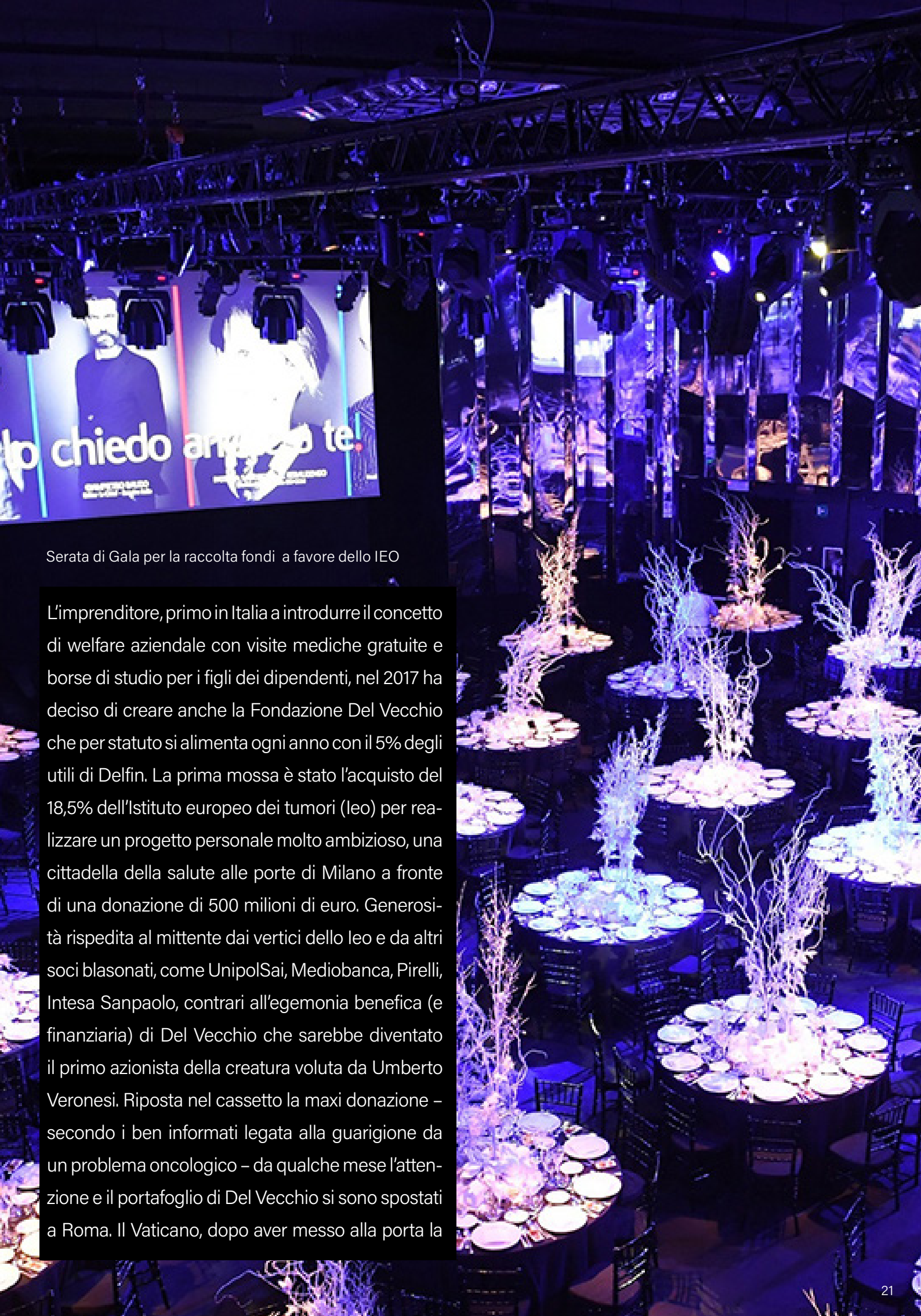
Senza dimenticare gli occhiali da vista tradizionali: anche a causa della pandemia, che ci ha tenuto chiusi in casa a fissare lo schermo del pc, la miopia è in forte aumento e si stima che nei prossimi anni 5 miliardi d'individui avranno bisogno di lenti correttive, quasi il doppio di oggi.

Inoltre, la multinazionale italofrancese nell'ultimo bilancio ha rivelato di avere in cassa più di 5 miliardi di liquidità che si sommano ad altri 5 miliardi di linee di credito già deliberate che potrebbero servire per nuova crescita. Certo, il boccone Grand Vision va ancora ben digerito, ma soprattutto in Asia e Medio Oriente ci potrebbero essere occasioni da sfruttare.

BE NEF ICE N ZA

**LEONARDO
DEL VECCHIO**





Serata di Gala per la raccolta fondi a favore dello IEO

L'imprenditore, primo in Italia a introdurre il concetto di welfare aziendale con visite mediche gratuite e borse di studio per i figli dei dipendenti, nel 2017 ha deciso di creare anche la Fondazione Del Vecchio che per statuto si alimenta ogni anno con il 5% degli utili di Delfin. La prima mossa è stato l'acquisto del 18,5% dell'Istituto europeo dei tumori (Ieo) per realizzare un progetto personale molto ambizioso, una cittadella della salute alle porte di Milano a fronte di una donazione di 500 milioni di euro. Generosità rispedita al mittente dai vertici dello Ieo e da altri soci blasonati, come UnipolSai, Mediobanca, Pirelli, Intesa Sanpaolo, contrari all'egemonia benefica (e finanziaria) di Del Vecchio che sarebbe diventato il primo azionista della creatura voluta da Umberto Veronesi. Riposta nel cassetto la maxi donazione – secondo i ben informati legata alla guarigione da un problema oncologico – da qualche mese l'attenzione e il portafoglio di Del Vecchio si sono spostati a Roma. Il Vaticano, dopo aver messo alla porta la



famiglia Rotelli proprietaria del Gruppo ospedaliero San Donato, ora è in trattative con la Fondazione Del Vecchio per realizzare un'impresa sociale paritetica che si occupi di risanare il Fatebenefratelli, l'ospedale simbolo della capitale che sorge sull'isola Tiberina. La struttura, gestita dalla Congregazione di San Giovanni di Dio, ha 400 anni di storia ma è schiacciata da più di 200 milioni di euro di debiti verso le banche e la Provincia di Roma ed è a un passo dal fallimento. La Fondazione dovrebbe iniettare 100 milioni di euro e questo sarebbe il primo step di una serie d'interventi a favore di altri nosocomi cattolici romani, come il Bambin Gesù e il Gemelli. L'intesa, nata dalla grande stima che lega Del Vecchio a Papa Francesco, vuole arginare la dilagante presenza dei privati nella sanità religiosa. Concetto ben espresso lo scorso luglio in un Angelus da Papa Bergoglio, reduce da





un intervento al Policlinico Gemelli: «In questi giorni di ricovero in ospedale, ho sperimentato ancora una volta quanto sia importante un buon servizio sanitario, accessibile a tutti, come c'è in Italia e in altri Paesi. Non bisogna perdere questo bene prezioso. Anche nella Chiesa succede a volte che qualche istituzione sanitaria non va bene economicamente e il primo pensiero che ci viene è venderla. Ma la tua vocazione è in Chiesa: non è avere dei quattrini, è fare il servizio, e il servizio sempre è gratuito. Non dimenticatevi: salvare le istituzioni gratuite». Insomma, Papa Francesco chiama e Leonardo Del Vecchio risponde con mezzo miliardo di euro.

IL RE

**DEL
SALOTTO
BUONO**



FAMIGLIA DEL VECCHIO

Con EssilorLuxottica consegnata nelle mani del suo uomo più fidato, Francesco Milieri, dal maggio 2021 ceo con pieni poteri della multinazionale dell'occhialeria, l'infaticabile Del Vecchio ha un nuovo obiettivo: diventare il più influente investitore di Generali e Mediobanca. Quello che in passato è stato il regno di Enrico Cuccia, il salotto buono della finanza italiana, da un paio d'anni è diventato il terreno di scontro tra Del Vecchio e il management dei due gruppi, colpevole a suo dire di immobilismo e scarsa visione strategica. In tandem con il finanziere romano Francesco Gaetano Caltagirone, con cui ha creato un patto di consultazione, l'imprenditore contesta gli scarsi risultati dell'amministratore delegato di Generali Philippe Donnet, alla guida del gruppo assicurativo dal 2016. Il suo ragionamento è semplice: se negli ultimi cinque anni compagnie come Axa, Allianz e Zurich si sono rafforzate molto sullo scacchiere europeo perché il Leone di Trieste ha messo a segno solo un'acquisizione in Malesia e ha preferito rilevare Cattolica assicurazioni in Italia, mercato dov'è già numero uno?

Il suo obiettivo è ora un ricambio al vertice, di cui però non vuol sentire parlare Alberto Nagel, amministratore delegato di Mediobanca, primo azionista della compagnia triestina e da sempre sostenitore di Donnet. I giochi si faranno alla prossima assemblea di Generali, in aprile, quando andrà in scadenza il consiglio d'amministrazione. Nel frattempo Del Vecchio continua a rastrellare azioni. In Generali detiene circa il 6% del capitale (Caltagirone, invece, è salito al 7,25% con la sua Fincal), ma grazie alla liquidità disponibile in Delfin pare sia pronto a cre-



Francesco Milieri



Francesco Gaetano Caltagirone

FAMIGLIA DEL VECCHIO

scere fino al 10%, mentre in Mediobanca l'obiettivo è a dir poco clamoroso. Infatti, dopo aver ottenuto nel luglio 2020 dalla Banca centrale europea il via libera a oltrepassare il 10% del capitale dell'istituto di Piazzetta Cuccia, ora l'ottuagenario imprenditore avrebbe chiesto un nuovo ok a Francoforte per superare anche quota 20%. Attualmente Del Vecchio è a un soffio da questo limite - al 18,9% - e starebbe solo aspettando l'assenso dell'istituto guidato da Christine Lagarde per fare il grande passo che potrebbe proiettare quella che viene definita la Galassia finanziaria del Nord verso scenari inediti, che passano anche per un'offerta pubblica d'acquisto. Fanta finanza? Non proprio. Nelle sale operative i broker iniziano a riflettere su questa ipotesi - la merchant bank attualmente capitalizza circa 9 miliardi di euro - visto che se alla quota di Del Vecchio si aggiunge quella di Caltagirone, anche lui in rotta di collisione con i vertici di Mediobanca, l'asticella sale a quasi il 25% del capitale, una soglia importante che potrebbe far scattare l'offerta. Inoltre, tra gli azionisti di peso di Generali ve ne sono alcuni desiderosi di vendere ora che l'azione si è apprezzata. Come il Gruppo De Agostini delle famiglie Drago-Boroli, che vuole cedere l'1,4% di Generali in portafoglio pur mantenendo il diritto di voto fino all'assemblea di aprile. Più defilata, invece, la famiglia Benetton che controlla il 2,1% di Mediobanca e il 3,9% del Leone di Trieste: a settembre sono usciti dal patto di consultazione della banca d'affari milanese, preferendo così non schierarsi direttamente contro il tandem Del Vecchio-Caltagirone. In attesa di fare la loro scelta di campo.



Christine Lagarde



IMMOBILIARE

**SULL'ASSE
ITALO-FRANCESE**

FAMIGLIA DEL VECCHIO

La Francia non è soltanto la patria di EssilorLuxottica, società per ora quotata solo sul listino di Parigi. Da qualche anno anche il mattone targato Del Vecchio ha preso la stessa strada. Nel 2018, infatti, il gruppo immobiliare italiano Beni Stabili si è fuso con il francese Foncière des Régions, partecipato al 52,4% dal re dell'occhialeria, che dopo l'operazione è diventato il primo azionista della nuova realtà con il 28%. La società nata dalla fusione è stata ribattezzata Covivio ed è attiva in Francia, Italia e Germania con un portafoglio immobiliare complessivo di quasi 26 miliardi di euro, un tasso di occupazione del 95% e contratti per nuovi uffici per 72.500 metri quadrati. In particolare su Milano l'ultimo colpaccio è lo Scalo di Porta Romana, un'area da 190 mila metri quadrati dove sorgerà il Villaggio Olimpico per i Giochi invernali del 2026. Coima Sgr, Covivio e Prada Holding hanno vinto la gara lanciata dalle Ferrovie dello Stato per la rigenerazione dell'area da decenni in stato di abbandono che sarà risanata entro il 2025. A poca distanza, Covivio sta anche sviluppando l'area Symbiosis, dove saranno realizzati i quartier generali di alcune multinazionali come Snam, Moncler e Lvmh, che ha già prenotato 4 mila metri quadrati per collocare i suoi 170 dipendenti a pochi passi dalla Fondazione Prada.

Covivio è attivo anche nel settore dell'hotellerie con 350 strutture di proprietà per un controvalore di oltre 6,5 miliardi di euro. A settembre 2020, il



Olimpiadi 2026, lo scalo di Porta Romana di Milano



gruppo italo-francese ha acquisito da Varde Partners la collezione The Dedic Anthology, otto hotel di lusso di cui quattro in Italia - Palazzo Naiadi a Roma, Dei Dogi a Venezia, Bellini sempre a Venezia e Palazzo Gaddi a Firenze - per un controvalore di quasi 600 milioni di euro. Gli hotel hanno portato in dote 1.115 camere (488 in Italia) - che in passato costituivano la struttura portante del gruppo alberghiero Boscolo - e sono gestiti da Nh Hoteles con un contratto di locazione da 15 anni (prolungabile a 30) che garantisce a Covivio un canone minimo del 4,7 per cento annuo. Il settore alberghiero, anche se colpito fortemente dalla pandemia, resta comunque uno dei più interessanti nel lungo periodo e per questo Covivio è sempre a caccia di buone occasioni in tutta Europa.

La società, infatti, ha strutture nelle maggiori città turistiche del Vecchio continente (Parigi, Berlino, Roma, Madrid, Barcellona e Londra), locate o gestite direttamente da grandi operatori quali Accor, Ihg, B&B Hotels e Nh. Lo scorso anno, causa Covid, i numeri del gruppo immobiliare sono stati deboli, con i ricavi da locazione in calo del 10% e quelli alberghieri del 55%, ma già il prossimo anno dovrebbe tornare a crescere.

Palazzo Naiadi, Roma



Grand hotel Dei Dogi, Venezia

LA SUC SCF SSIO NE



Leonardo Del Vecchio

FAMIGLIO DEL VECCHIO

Come in tutte le dinastie, il tema più caldo è sempre quello della successione. Chi lo conosce bene sostiene che Del Vecchio ne sia letteralmente ossessionato. Per questo lo scorso marzo ha messo mano alla governance della cassaforte lussemburghese Delfin, che custodisce il 32% di EssilorLuxottica oltre alle partecipazioni finanziarie strategiche in Unicredit, Generali e Mediobanca. Il suo obiettivo è quello di far coesistere i sei figli nati da tre diverse unioni con la moglie Nicoletta Zampillo. Per questo Del Vecchio ha suddiviso in parti uguali tra i sei eredi il 75% del capitale, mantenendo sotto il suo cappello il restante 25%. Quota destinata all'attuale moglie, Nicoletta Zampillo, madre di Leonardo Maria, l'unico degli eredi ad aver ruoli in azienda dopo l'uscita di scena, avvenuta un paio di decenni fa, di Claudio, impegnatosi poi in Brook Brothers, brand di moda finito però in Chapter11 nel 2020. Il motto dell'imprenditore è sempre stato che «i figli devono restare fuori dall'azienda perché non si possono licenziare», un modo per evitare tensioni e incomprensioni tra i suoi eredi che hanno età che vanno dai 65 anni (Claudio) ai 18 (Clemente).

Questa muraglia cinese, però, è caduta con Leonardo Maria, che nel 2019 è diventato amministratore delegato di una delle catene retail del gruppo, la Salmoiraghi & Viganò, e sarebbe già in rampa di lancio per ruoli ancora più importanti. L'unico figlio dell'imprenditore con Nicoletta Zampillo (seconda e terza moglie di Del Vecchio che l'ha sposata nel 1997 e poi l'ha risposata nel 2010) alla morte del fondatore potrà beneficiare anche della sostanzio-



Leonardo Maria Del Vecchio



Claudio Del Vecchio

FAMIGLIO DEL VECCHIO

sa quota azionaria della madre, vero ago della bilancia della dinastia dell'occhialeria, che in questi anni ha agevolato in azienda anche il figlio nato dal suo primo matrimonio, Rocco Basilico, chief wearables officer & head of luxury house brands del gruppo, alla cui intraprendenza pare sia dovuto l'accordo con Facebook per i Ray-Ban Stories. E' presto per dire se Leonardo Maria sarà il nuovo John Elkann, ma intanto la scalata al potere interno al gruppo e l'appoggio materno fanno di lui il «predestinato».

Comunque, per evitare liti e veti incrociati, nella nuova governance di Delfin è previsto che le decisioni vadano prese sempre con la condivisione dei tre diversi gruppi di eredi e quindi a maggioranza dell'88%.

Inoltre, vista l'età, l'imprenditore milanese ha pianificato nei minimi particolari anche la nomina di chi lo sostituirà in Delfin: il suo successore (il cui nome sarà indicato in una busta chiusa dallo stesso imprenditore), insieme agli altri 4 manager che attualmente compongono il consiglio d'amministrazione, non potrà essere rimosso, salvo che egli stesso non decida di dimettersi. Una minuziosa pianificazione che ha come unico obiettivo la salvaguardia di EssilorLuxottica.



Rocco Basilico con Bruno Coccinelli



LUSSEMBURGO



Lussemburgo

FAMIGLIA DEL VECCHIO

Il fondatore di Luxottica, nonostante con i suoi occhiali sia un grande paladino del made in Italy, da molto tempo non è più residente in Italia. Infatti, appena il gruppo è decollato tra i big globali ha spostato la sua residenza da Milano a Londra, mentre nel 2010 (dopo il secondo matrimonio con Nicoletta Zampillo) l'ha trasferita a Monte Carlo e dal 2019 è cittadino del Lussemburgo. Non è chiaro il motivo di questo ultimo cambio di passaporto visto che nel Granducato si pagano più tasse che nel Principato, ma pare che la decisione sia legata al desiderio di «avvicinarsi» alla sua cassaforte Delfin e a ragioni ereditarie.

Il diritto internazionale privato infatti prevede che a una successione si applichi la legge del luogo di residenza del de cuius. In Lussemburgo, come in Italia, vige la quota di legittima, che riserva ai figli (se sono più di tre) il 75% dell'asse ereditario. Diversamente dal nostro ordinamento, ai coniugi per legge spetta solo l'usufrutto sulla casa comune. Il restante 25% va alla moglie o al marito solo se il defunto non ha disposto diversamente. Insomma, l'anziano imprenditore ha deciso di pianificare al meglio la sua successione. E visto quello che da 15 anni sta accadendo tra gli eredi della famiglia Agnelli... Del Vecchio ha imparato la lezione.



UNA MO G LIE

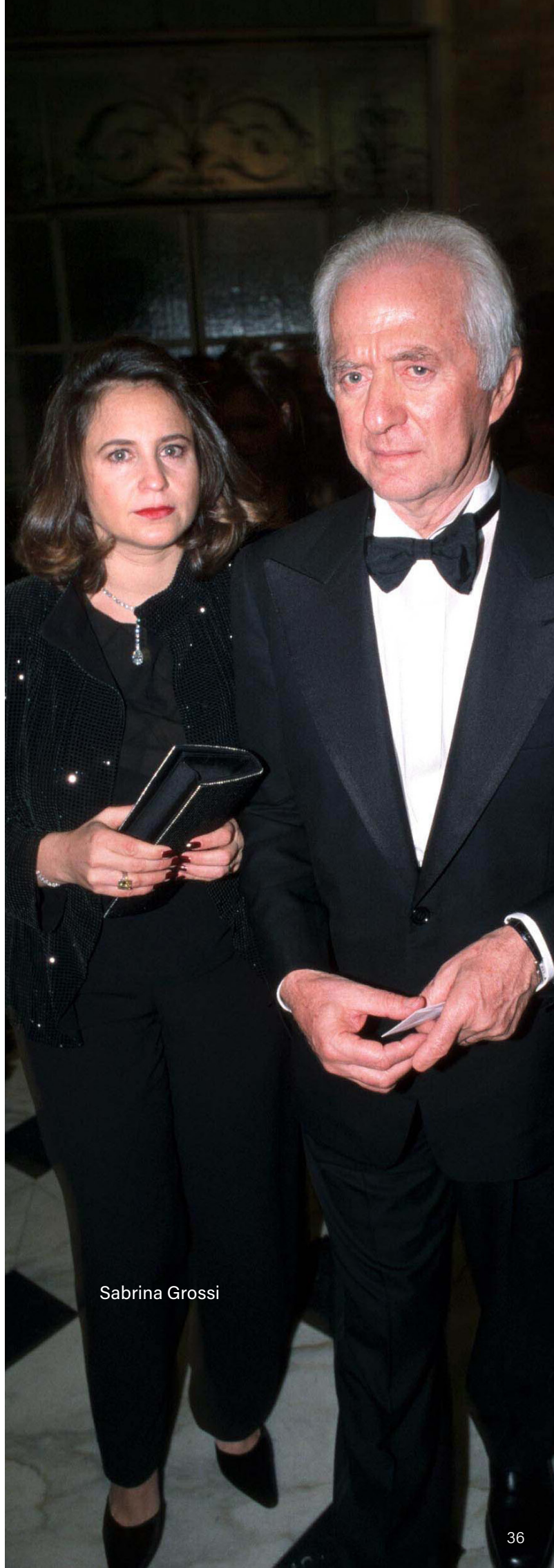
INGOMBRANTE



Nicoletta Zampillo

FAMIGLIA DEL VECCHIO

Se è vero che dietro ogni grande uomo c'è una grande donna, la dinastia Del Vecchio ne è la conferma. Chi conosce Nicoletta Zampillo, seconda e terza moglie di Leonardo Del Vecchio, la definisce una decisionista, desiderosa di spingere il figlio Leonardo Maria – che si è appena sposato con Anna Castellini Baldissera, rampolla di una delle famiglie più antiche di Milano – a diventare il futuro numero uno del gruppo. Lei stessa è sempre stata una numero uno. Ha conosciuto Leonardo Del Vecchio quando il padre era uno dei maggiori rappresentanti di Luxottica per Milano e la Lombardia, ma in prime nozze sposa Paolo Basilico, enfant prodige della finanza milanese, prima in Mediobanca e alla filiale italiana della Giubergia Warburg e poi fondatore dei primi hedge fund italiani sotto il marchio Kairos. Poi, quando il suo matrimonio col finanziere finisce, si riavvicina a Del Vecchio che sposa nel 1997. Ma il loro rapporto precipita nel Duemila quando l'imprenditore s'invaghisce della sua investor relator, Sabrina Grossi, per la quale divorzia dalla Zampillo e da cui ha due figli, Luca e Clemente. Quando anche il rapporto con Grossi – che non sposterà mai – termina, Del Vecchio torna dalla seconda moglie che chiederà un nuovo matrimonio e il ritorno da vincitrice nell'asse ereditario. Ma il suo rientro in scena coincide anche con la progressiva presa di potere dell'attuale amministratore delegato di EssilorLuxottica, Francesco Milleri. E' proprio Zampillo a rivelare in una rara intervista com'è avvenuta la scalata: «Era l'inizio del 1991, dopo la separazione dal mio



Sabrina Grossi

FAMIGLIA DEL VECCHIO

precedente marito. Dopo sei mesi in quella casa è arrivato il dottor Milleri con la moglie e un figlio che aveva la stessa età del mio. Sono diventata amica della moglie e quando mi sono fidanzata con Leonardo ci siamo frequentati con i Milleri per diversi anni. Poi ci siamo separate entrambe e dal 2000 al 2009 non ho più visto Francesco Milleri che invece ha continuato a frequentare mio marito e la sua compagna di allora». Una crescita inarrestabile: da vicino di casa a consulente informatico, da consigliere personale ad amministratore delegato...



Francesco Milleri

CASE
E BARCHE
DA
SO
GG
NO

Villa Mondadori, Milano

FAMIGLIA DEL VECCHIO

A differenza del figlio Leonardo Maria che sfreccia su Ferrari e Lamborghini da sogno, ha 100 mila follower su Instagram e per le sue nozze ha scelto le sale dorate di Palazzo Reale a Milano, il fondatore di Luxottica è uomo molto schivo, al punto che alle nozze del suo quartogenito se n'è andato prima del rito della foto di famiglia. Proprietario di case da sogno in tutto il mondo - dalla Florida alla Costa Azzurra, da Parigi a New York - quando con il suo elicottero va ad Agordo dorme ancora nella villetta dentro allo stabilimento di Luxottica, costruita per sé e la sua famiglia negli anni Sessanta. Anche a Milano, prima di trasferirsi in un palazzo Liberty dalla parti di via Mozart, viveva al piano di sopra degli uffici di Luxottica in via Cantù, a due passi dal Duomo. Tra gli immobili di sua proprietà, il più iconico è stato sicuramente Villa Mondadori, costruita negli anni Venti, 2 mila metri quadrati con grande giardino tra via XX Settembre e via Tamburini a Milano. La casa, assegnata nel 2000 all'allora ex moglie Nicoletta Zampillo, è stata venduta nel 2008 per 24 milioni di euro e la scorsa estate è nuovamente passata di mano a un misterioso imprenditore tornato in città dopo una carriera all'estero per una ventina di milioni. Da allora l'imprenditore preferisce la privacy della sua barca a una delle tante ville che possiede. Il Moneikos, quasi sempre attraccato al porto di Monte Carlo, è un Codecasa da 63 metri costruito nel 2006, con cui l'imprenditore gira il Mediterraneo e pare lo abbia portato dall'altra parte del mondo durante i mesi più difficili della pandemia.



Moneikos



FAMIGLIA DEL VECCHIO

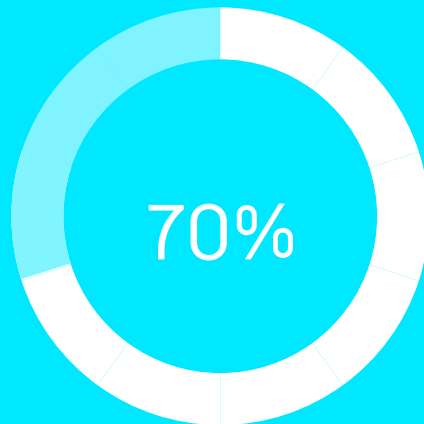
Un'imbarcazione che vale una cinquantina di milioni di euro, più o meno quanto il Gulfstream G650, intestato a Delfin, col quale si sposta per affari in tutto il mondo.



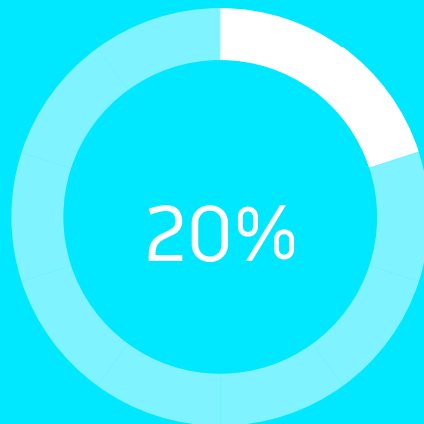
Gulfstream G650



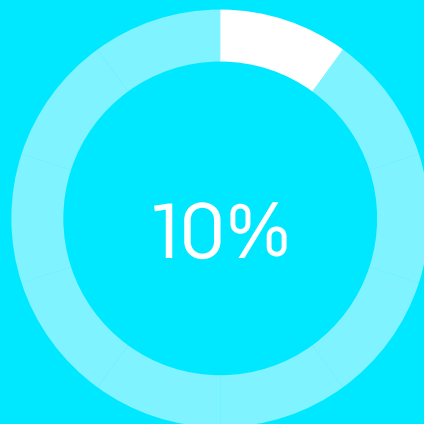
IL PATRIMONIO DELLA FAMIGLIA È COSÌ SUDDIVISO



PARTECIPAZIONI
AZIONARIE



IMMOBILIARE



LIQUIDITÀ

**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:

CONTENT EDITOR | REDAZIONE WE-WEALTH

ART DIRECTOR | ENZO PROVVIDO

GRAFICA | CATERINA VITALITI

EDITORE | **VOICES OF WEALTH**

CEO | **FABIENNE MAILFAIT**

DIRETTORE EDITORIALE | **PIEREMILIO GADDA**

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.

© 2021 Voices of Wealth srl. Tutti i diritti riservati.

Qualsiasi riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è vietata.

**WEALTH &
FAMILIES STORIES**

