



BORGOGNA
MANAGEMENT CONSULTING

Management Consulting

**Family Office, Private Equity,
Venture Capital.
È nato un *menage a trois*?**

Management Consulting nasce da una convinzione forte all'interno di Borgogna | The House of Mind: è indispensabile essere veloci ad anticipare i cambiamenti e comunque ad adattarsi ad essi. La nostra inesauribile capacità di apprendere ci permette di essere sempre competitivi e all'avanguardia.



Il mondo del Family Office italiano è in fermento ed in continua evoluzione. In quest'ottica, il recente studio realizzato dalla School of Management del Politecnico di Milano e dal Centro sul Family Business Management dell'Università di Bolzano, su "*La trasformazione del Family Office*", ha fornito spunti e riflessioni di grande interesse. Nei prossimi 12 mesi due Family Office su tre hanno intenzione di effettuare tra 1 e 5 investimenti in private equity e venture capital. Segno evidente della trasformazione di queste società, in crescita costante sin dal 2000. Malgrado il Family Office italiano non sia un investitore abituale nel private equity e nel venture capital, dal 2015 il 90% ha *incrociato* queste forme di investimento, soprattutto attraverso i club deal (utilizzati dall'86,2%), il co-investimento (78,5%), l'investimento diretto (73,8%) e quello indiretto (il fund investing, 61,5%). Il prossimo anno, circa il 64% dei Family Office ha in programma di effettuare fino a 5 investimenti in questo ambito, e poco più del 15% ne ha pianificati oltre 6, mentre il 20% non ne farà. La scelta di puntare sul private equity viene prevalutata in base alla presenza di competenze avanzate e, per i Single Family Office, alla scalabilità del modello di business, a prodotti o servizi già testati sul mercato e a obiettivi di impatto sociale ed ambientale.



I Family Office italiani hanno in larga parte dichiarato di voler aumentare il proprio organico: il 75% ha confermato di volerlo fare nei prossimi tre anni ma, tra quelli che non hanno in programma l'aumento dei dipendenti, oltre il 70% considera l'outsourcing l'alternativa migliore all'assunzione di nuovi professionisti. I canali di assunzione più utilizzati sono le referenze ed il *passa parola* da parte di altri professionisti dello stesso network.

Più di due terzi (68%) dei Family Office intervistati, hanno team interni strutturati ed il 40,9%, soprattutto Family Office professionali, vanta tra i 10 e i 20 professionisti: circa il 30%, in particolare i Single Family Office e le organizzazioni di estrazione bancaria, superano i 10, mentre solo il 10,6% va oltre i 30.

Le attività core sono l'asset management e la gestione dei portafogli finanziari, ma la richiesta per la pianificazione patrimoniale è in forte aumento. Questo perchè, le motivazioni che inducono a decidere di costituire o di affidarsi ad un Family Office sono legate alla preservazione del patrimonio familiare, lo sviluppo di una dinastia familiare, e l'accesso alle competenze necessarie per assicurare la continuità e la crescita del capitale. Possiamo vedere il Family Office italiano come "finanza-centrico", con un elevato grado di internalizzazione delle attività finanziarie e contabili.



La centralità delle attività finanziarie nei modelli di business dei Family Office italiani, fa sì che la protezione e la gestione del patrimonio in ottica di lungo periodo siano prevalenti, soprattutto in un mondo di tassi di interesse pari a zero o negativi, che spingono le famiglie a cercare ritorni più significativi, costringendole però ad accettare rischi maggiori.

Malgrado la dominanza di public equity e reddito fisso, le asset class alternative come il private equity ed il real estate hanno trovato sempre maggiore spazio nel portafoglio di investimenti: numerosi Single Family Office oggi investono più del 50% del capitale in asset class alternative. Anche i *passion asset* stanno guadagnando spazio, in particolare collezioni di opere d'arte, pietre preziose o auto d'epoca.

Le attività di advisory riguardano gli aspetti finanziari e di investimento patrimoniale, l'asset protection e la gestione del real estate, ma solo le prime non vengono mai demandate all'esterno perchè considerate strategiche. Le attività di supporto alla famiglia riguardano la pianificazione dell'istruzione, non solo finanziaria, delle giovani generazioni, condotta da due terzi dei Single Family Office ma solo dal 35,7% dei Multi-Family Office.

Anche la facilitazione del passaggio generazionale è compiuta dal 91% degli intervistati.



La galassia dei Family Office non è ovviamente immune al processo di trasformazione della nostra società, in cui ormai l'adozione delle tecnologie digitali è diffusa ad ogni livello e i cui principali vantaggi sono rappresentati dalla possibilità di avere un monitoraggio più costante e preciso dell'andamento dei portafogli (finanziari e non) delle famiglie, un controllo più efficace dei costi e dei rendimenti, maggiore precisione nelle attività di rendicontazione e book-keeping. Non a caso, il 92,8% dei Family Office possiede una piattaforma gestionale utilizzata prevalentemente per il monitoraggio dei portafogli e la reportistica del patrimonio multi-asset, attività costose soprattutto per le famiglie multigenerazionali.

È stata rilevata una sempre maggiore personalizzazione dei servizi digitali, che consentono una gestione più efficace dei dati, consentendo un efficientamento delle attività, come ad esempio l'integrazione in un'unica soluzione software dei flussi di dati provenienti sia dalla famiglia che dai provider.

Una criticità rilevata, attraverso lo studio della School of Management del Politecnico di Milano e dal Centro sul Family Business Management dell'Università di Bolzano, è spesso rappresentata dalla mancanza di privacy tra Family Office e famiglia, che inevitabilmente espone a rischi di cyber-attacchi alla rete informatica.