

FAMILY OFFICE: EVOLUZIONE STRUTTURALE, STRATEGIE E NUOVE FRONTIERE OPERATIVE

INTRODUZIONE

La crescente complessità nella gestione dei grandi patrimoni familiari ha portato negli ultimi decenni alla diffusione dei family office, strutture dedicate non solo alla gestione finanziaria, ma anche alla tutela intergenerazionale, alla pianificazione fiscale, alla governance e alla coerenza strategica tra investimenti e valori della famiglia.



FINALITÀ E MOTIVAZIONI DELLA CREAZIONE DI UN FAMILY OFFICE

La costituzione di un family office risponde a esigenze ben precise:

- Protezione del capitale in ottica di lungo periodo, anche attraverso la segregazione dei beni.
- Pianificazione successoria e fiscale, sfruttando strumenti come holding, trust, fondazioni o veicoli esteri.
- Governance familiare, con regole condivise per l'allocazione del patrimonio, l'ingresso delle nuove generazioni, la definizione dei ruoli e dei processi decisionali.
- Riservatezza e controllo diretto, spesso preferiti rispetto a soluzioni bancarie o consulenziali standardizzate.

Il family office si configura quindi come un centro direzionale e strategico per la famiglia, più simile a una società d'investimento privata che a un semplice intermediario.

I FAMILY OFFICE IN ITALIA

Guardando agli investimenti, i dati del PoliMi fotografano dinamiche di asset allocation in cui è crescente il peso di **Private Equity**, **Club Deal**, **Venture Capital** e investimenti alternativi, accanto a una progressiva integrazione di criteri ESG e impact investing.

Crescono a due cifre in Italia i Family office, che il 1° giugno 2025 hanno raggiunto quota 244 (+10,4% rispetto a giugno 2024), di cui 126 Single Family office (SFO), 96 Multi Family office (MFO) e 22 organizzazioni di origine bancaria, che aggregano risorse e know how per servire più famiglie e ottimizzare le economie di scala.

Fonte: POLIMI - Osservatorio Family Office



LE PRINCIPALI STRUTTURE OPERATIVE: SFO E MFO

Single Family Office (SFO)

È costituito per gestire il patrimonio di una sola famiglia. Le caratteristiche distintive sono:

- Struttura giuridica autonoma (holding, società fiduciaria, trust company).
- Elevato grado di personalizzazione.
- Team interno (CIO, CFO, legali, analisti).
- Gestione diretta o coordinata con advisor esterni (bancari, legali, fiscali).

I costi di gestione sono elevati e giustificati solo per patrimoni importanti.



LE PRINCIPALI STRUTTURE OPERATIVE: SFO E MFO

Multi Family Office (MFO)

È un servizio condiviso da più famiglie:

- Offre outsourcing professionale per le attività patrimoniali e fiscali.
- Più accessibile anche per patrimoni inferiori ai 50 milioni.
- Può agire come advisor indipendente oppure gestire direttamente gli asset (in questo caso opera sotto regolamentazione MiFID/UCITS/AIFMD).

Negli ultimi anni sono emersi modelli ibridi: boutique altamente specializzate che uniscono approccio consulenziale, piattaforme tecnologiche e soluzioni su misura.



ASSET ALLOCATION E STRATEGIE DI INVESTIMENTO

Il paradigma classico (immobili + obbligazionario) ha lasciato spazio ad una diversificazione degli investimenti, in linea con la natura di capitali pazienti.

Le principali direttrici sono:

- **Private Equity, Venture Capital e Club Deal:** investimenti diretti (co-investimento o club deal), o indiretti tramite fondi.
- **Asset alternativi:** infrastrutture, forestry, arte, vino, collezionismo.
- **Real estate internazionale:** anche con finalità di diversificazione valutaria.
- **Impact investing:** crescente attenzione a ESG, fondazioni operative e progetti filantropici misurabili.
- **Gestione attiva della tesoreria:** con logiche multi-asset e controllo del rischio.

Un trend interessante è il crescente interesse per il direct investing, con la partecipazione attiva a PMI, startup e operazioni di M&A, soprattutto in settori conosciuti dalla famiglia.



ORGANIZZAZIONE INTERNA

Approccio operativo

- Professionisti interni: molte famiglie reclutano ex banker, CFO o fund manager.
- Utilizzo di software per portfolio management, analisi delle performance, risk aggregation.
- Collaborazioni strutturate con private bank, boutique di M&A e fondi alternativi.



GRAZIE

valuefinance[®]
mergers&acquisitions

info@valuefinance.it

www.valuefinance.it

