

Economia Obiettivo Capitale

HOME

NEWS

APPUNTAMENTI

MERCATI

ARCHIVIO

Le strategie di asset allocation nello scenario di mercato attuale e i rendimenti dei titoli pubblici ai minimi Come comporre il portafoglio tra corporate bond, azioni e asset alternativi e quali strumenti finanziari adottare

adv



Family office: protezione e valorizzazione del patrimonio delle famiglie nel lungo termine



di Luigi dell'Olio

PwC ha realizzato un volume che analizza le caratteristiche, l'evoluzione e le best practice dei family office italiani e il loro ruolo a supporto dei grandi patrimoni familiari

21 GIUGNO 2024 ALLE 15:10

2 MINUTI DI LETTURA

VIDEO DEL GIORNO



Salt Bae apre un ristorante a Roma: il video dell'annuncio

“Quando chiedo a un imprenditore di parlarmi del suo patrimonio

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

0006833



spesso quest'ultimo tende a concentrarsi esclusivamente sulla componente liquida, che tuttavia è solo parte della ricchezza complessiva. Poi ci sono l'impresa, il real estate, il patrimonio artistico, investimenti diretti o indiretti in altre aziende e iniziative filantropiche". **Nicola Anzivino, family office leader e partner di PwC**, sintetizza così lo spirito che ha spinto il gigante della consulenza a scrivere un libro dal titolo **"Il Futuro dei Family Office in Italia: Innovazione, Crescita e Value Creation"**, editore Rubbettino.

Nella prefazione spiegate che i single Family Office nascono per preservare il patrimonio, creare valore e tramandare la ricchezza di generazione in generazione. Dunque, il rendimento passa in secondo piano?

"L'obiettivo principale dei family office consiste nella conservazione intergenerazionale della ricchezza. Per raggiungere questo obiettivo ogni struttura deve avere come pilastro una mission chiara e adottare una strategia ben identificata che risponda agli obiettivi dei membri di famiglia, quali soggetti apicali dell'organizzazione. Il rendimento è anch'esso molto importante, ma la sua massimizzazione non è necessariamente il purpose principale di tutte le famiglie".



▲ Nicola Anzivino, family office leader e partner di PwC

A chi si rivolge il libro, agli high net worth individuals (Hnwi) con patrimoni articolati e complessi o ai professionisti del settore?

"Il nostro intento è stato quello di fare informazione. Il libro è per tutti: non è rivolto solo a famiglie facoltose, ma anche a professionisti o a chiunque abbia interesse ad approfondire il mercato dei family office. Il libro non è tecnico e ha lo scopo di

Obiettivo Capitale

Il rapporto online su Finanza e Investimenti di Affari & Finanza in collaborazione con Anasf



Con il contributo di

LE RUBRICHE



Consulenza Finanziaria a portata di business
in collaborazione con Anasf

A cura di

Luigi Gia

Hanno collaborato

Stefania Aoi, Marco Cimminella, Giulia Cimpanelli, Vito de Ceglia, Luigi Dell'Olio, Mario Di Ciommo, Silvano Di Meo, Sibilla Di Palma, Massimo Franzosi, Marco Frojo, Andrea Frollà, Mariano Mangia, Jessica Muller Castagliuolo

Segreteria Affari&Finanza

Stefano Fiori
telefono: 0649822539
e-mail: stefano.fiori@repubblica.it
segreteria_affari_finanza@repubblica.it

Raccomandati per te

Spagna, la lunga corsa di Nico Williams: il basco ora piace alle big d'Europa

"Meloni merita rispetto, per ora". Bloomberg dà credito alla premier italiana: "Non è Orbán, un errore snobbarla nella partita delle nomine Ue"

Woods, di padre in figlio: Charlie



trasmettere e condividere, anche con testimonianze e storie di successo, le best practices nel mercato dei family office”.

Può farci un esempio in merito?

“Molti pensano che sia opportuno creare un single family office solo una volta venduta l’azienda, mentre è vero il contrario. Una struttura di single family Office può aiutare a gestire al meglio il patrimonio degli azionisti considerando anche l’impresa, adottando un approccio olistico sull’intero patrimonio, aumentando la diversificazione e presidiando i rischi”.

Quindi, immaginando un’azienda familiare con un Sfo, chi è a capo del family office può essere paragonato ad un manager che ha la responsabilità sulla guida operativa dell’azienda?

“È proprio così. La ricchezza non “aziendale” delle famiglie andrebbe gestita come una vera e propria impresa. Le aziende hanno i loro obiettivi e le loro metriche così come li hanno Family Office. Non a caso tra i tre concetti chiave che compongono il sottotitolo del libro c’è “Value Creation”, a indicare l’importanza di un approccio intergenerazionale al patrimonio volto alla creazione di valore. Le imprese nascono, si sviluppano e magari vengono cedute, mentre la ricchezza familiare resiste e permane nel tempo”.

Gli altri due concetti del libro sono Innovazione e Crescita. A cosa vi riferite in particolare?

“Il primo concetto fa riferimento ai numerosi cambiamenti intervenuti nel mondo finanziario e nella gestione di patrimoni complessi nel corso degli ultimi anni. Ad esempio, monitorare il patrimonio con tools e strumenti tecnologici avanzati e soprattutto innovativi è condizione necessaria per prendere decisioni informate di investimento. Allo stesso modo stanno nascendo nuove asset class alternative quali i club deals in private capital, in crescita rispetto alle asset class tradizionali. A questo concetto si lega quello della Crescita del valore dell’intero patrimonio. I family office e le famiglie in generale hanno lo scopo di presidiare e monitorare non solo i loro asset liquidi, ma anche tutto il resto, compresa l’azienda, il real estate e i passion assets”.

[LEGGI I COMMENTI](#)

vince e va allo Us Open junior come Tiger. E fa far pace ai genitori

Ilaria Salis, “Sì, lo confesso: sono stata una militante del movimento di lotta per la casa”. E risponde alle accuse di aver occupato un appartamento a Milano