

Non di sola finanza vivono i family office

LINK: <https://www.we-wealth.com/it/non-di-sola-finanza-vivono-i-family-office/>



Non di sola finanza vivono i family office 15 ottobre 2018 · Contributors We Wealth, Andrea E. M. Eliseo · 5 min salva Le value proposition non finanziarie e la pianificazione patrimoniale debbono assumere un peso crescente nel modello di business che attualmente caratterizza i family office domestici È opportuno riscoprire il ruolo primigenio del family office ossia quello di cabina di regia che sappia organizzare efficientemente il patrimonio salvaguardandolo e incrementandolo, nell'esclusivo interesse della famiglia In uno scenario ove appare sempre più complesso ottenere margini dalla finanza occorre riscoprire il mandato primigenio dei family office incentrato su un approccio olistico al patrimonio e sulla consulenza patrimoniale (estate planning) Forse non sarebbe stato il caso di scomodare il Deuteronomio ma il tema è talmente focale da richiedere una citazione dotta. La leggenda vuole che i family office nascano negli Stati Uniti nei primi anni del Novecento su impulso del filantropo e imprenditore statunitense J. D. Rockefeller che delegò ad alcuni professionisti la gestione di tutto il patrimonio familiare col fine di salvaguardarne nel tempo la consistenza e la redditività e agevolarne il trasferimento alle future generazioni. Tale modello è stato progressivamente importato anche nel Vecchio continente e, a partire dagli anni Novanta, ha trovato una sua diffusione anche nel Belpaese per poi allargarsi a macchia d'olio anche in Asia, Russia e Medio Oriente, dove - solitamente - prende il nome di private office. In Italia - come d'altra parte in altre numerose giurisdizioni (eccettuate - inter alia - Lussemburgo e Monte Carlo) - l'attività di family office non è normata. Da tale vulnus regolamentare discende una fotografia domestica del settore decisamente composita, all'interno della quale figurano poco più di 130 strutture fortemente eterogenee. Rientrano formalmente a pieno titolo nel novero dei family office, infatti, Sim, Sgr, studi professionali, Spa e Srl, tutte pronte a offrire una diversa declinazione di servizi in ragione del retroterra professionale dei fondatori, siano essi professionisti o intermediari finanziari. Spesso, soprattutto in Italia, il cuore pulsante dei family office - siano essi single o multi - si esaurisce nella finanza estrinsecandosi prevalentemente - ancor di più oggi sulla scia della Mifid 2 - nella consulenza finanziaria indipendente, nel controllo del rischio, nell'asset allocation e nell'account aggregation. Tali attività, seppur distinte e di innegabile valore aggiunto, per quanto imprescindibili non possono rappresentare in toto il mandato che caratterizza l'attività di family office. È infatti opportuno ricordare sempre come i family office nascano per fornire alle famiglie soluzioni olistiche e integrate per il patrimonio, postulando necessariamente, pertanto, un approccio multidisciplinare. Sempre di più in uno scenario come quello odierno, caratterizzato da volatilità crescenti e spread febbricitante, le famiglie necessitano di soluzioni che non si limitino alla sfera finanziaria bensì di strutture capaci di riassumere pianificazione fiscale, asset protection, valorizzazione del patrimonio immobiliare e artistico, capaci di abbracciare, insomma, tutti gli aspetti legati ai diversi asset familiari. Parimenti le famiglie dei cosiddetti

Hnwi - sempre più - si caratterizzano per cifre di internazionalità tali per cui è diventato imprescindibile compiere delle approfondite analisi relative alle relocation di alcuni membri della famiglia o analizzare l'impatto del Regolamento 650/12 sulla trasmissione intergenerazionale della ricchezza, utilizzando e combinando anche istituti derivanti da diverse giurisdizioni quali società semplici, holding, trust, Sif o soluzioni di private insurance. Particolarmente nel nostro Paese, dove il family business è ontologicamente e indissolubilmente connesso col patrimonio personale della famiglia, assume particolare rilevanza il passaggio del testimone nell'ambito aziendale. In tale contesto il family office deve essere in grado di contemperare diverse soluzioni coniugando, ad esempio, specifici sistemi di governance con operazioni straordinarie, non scordando mai di trasferire alle nuove generazioni anche il sistema di valori che caratterizza la famiglia. La valorizzazione del patrimonio immobiliare, magari tramite l'ausilio di property manager, o di collezioni artistiche sono sfide particolarmente attuali e altrettanto stimolanti per i family office, così come i servizi legati al leisure. A tal proposito è significativo un caso concreto che abbiamo affrontato, ove abbiamo strutturato per un family office apposite e sofisticate pattuizioni contrattuali in grado di coordinare una richiesta di concierge management. Nodale, infine, il tema legato alla filantropia, aspetto che interessa sempre più anche i soggetti Hnwi europei e che oggi - soprattutto da un family office - non può più essere declinata come mera donazione, bensì attraverso operazioni venture philanthropy e impact investing. Corollario di tali riflessioni non può che essere l'auspicio che i family office domestici meno lungimiranti sappiano distogliere per qualche momento l'attenzione dagli asset under management e dai rendimenti e focalizzarsi, invece, sulle value proposition non finanziarie riportando alla mente il modello Rockefeller. Ne abbiamo prova da quelli che - meglio e prima di noi - hanno sviluppato tale modello; è il caso dei maggiori family office preposti per l'assistenza di facoltose famiglie russe, ove tali strutture tendono a essere composte prevalentemente da legali. L'interazione con tali figure ottiene spesso il coordinamento e la multidisciplinarietà indispensabili per prestare una adeguata assistenza a questi nuclei familiari, fornendogli l'assistenza a tutto tondo e sofisticata di cui necessitano. E' questa l'esperienza professionale concreta che sto riscontrando più evoluta e sofisticata, dove il team di wealth management & private client di **R&P Legal** si confronta con colleghi del family office su temi che vanno dalla gestione delle esigenze educative dei più giovani membri della famiglia alla pianificazione successoria alla manutenzione degli immobili e trophy asset, alla prenotazione degli spazi di ormeggio per i super yacht detenuti. Un family office, dunque, che si ponga come cabina di regia in grado di organizzare efficientemente il patrimonio salvaguardandone consistenza e redditività e che sia percepito come il soggetto depositario della fiducia della famiglia e che grazie alle sue competenze trasversali sia in grado di coordinare e monitorare gli altri professionisti coinvolti nella gestione del patrimonio (come per esempio, asset manager, banche, notai, property manager) in totale assenza di conflitto di interesse perseguendo, pertanto, unicamente l'interesse della famiglia. A cura di Andrea E. M. Eliseo, Of counsel **R&P Legal**