



POLITECNICO
MILANO 1863
SCHOOL OF MANAGEMENT



Family
Business
Research
Group

— **unibz** CENTRE FOR
FAMILY BUSINESS
— RESEARCH
MANAGEMENT

CONVEGNO

La Trasformazione del Family Office

Presentazione dei risultati della ricerca 2021

Politecnico di Milano – Campus Bovisa

Aula Magna Carassa Dadda – Edificio BL 28 Via Raffaele Lambruschini 4

23 settembre 2021, 9:30 – 12:45

MAIN SPONSORS



PARTNERS

CLEARY GOTTLIB



**TAVECCHIO
& ASSOCIATI**

DI TANNO ASSOCIATI
Studio Legale e Tributario

MAISTO E ASSOCIATI

TREMONTI
ROMAGNOLI
PICCARDI
E ASSOCIATI
STUDIO LEGALE E FISCALE

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

PEDERSOLI
STUDIO LEGALE

withersworldwide

MEDIA PARTNER



CON IL PATROCINIO DI



— Introduzione alla ricerca: La Trasformazione del Family Office in Italia

Alfredo De Massis

Professore Ordinario di Imprenditorialità e Family Business

Libera Università di Bozen-Bolzano, Lancaster University
Management School, e IMD

Josip Kotlar

Professore Associato di Strategia e Imprese Familiari

Politecnico di Milano School of Management

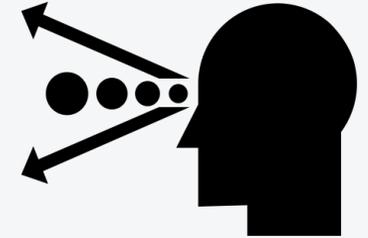
— Obiettivi della ricerca



Analizzare empiricamente
un fenomeno molto
rilevante ma poco
esplorato



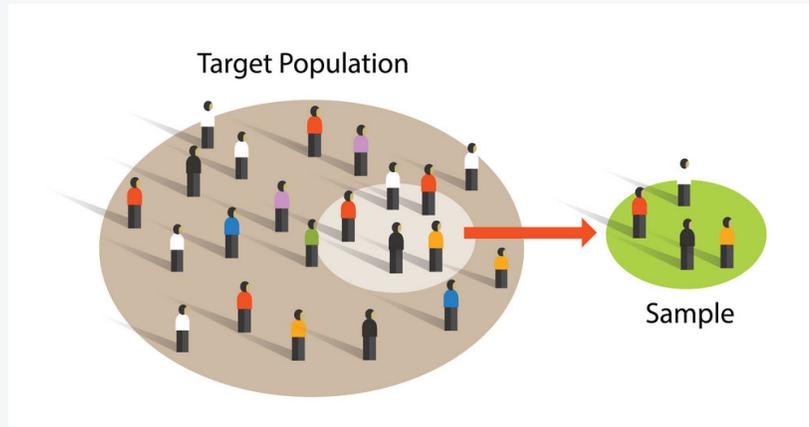
Capire le specificità del
contesto storico,
organizzativo e strategico
dei Family Office italiani



Evidenziare gli obiettivi e
le necessità emergenti delle
famiglie imprenditoriali
italiane

— Metodologia della ricerca

Il censimento dei Family Office italiani



Il censimento della popolazione dei Family Office italiani presenta **complessità metodologiche innate**, dovute alle **caratteristiche intrinseche** della forma organizzativa e alla **specificità evolutiva storica del contesto italiano**.

Alcune delle problematiche metodologiche sono:

- **Inesistenza di registri o albi** che monitorino e/o certifichino sistematicamente i Family Office
- **Poca visibilità** sulle attività svolte (asimmetrie informative)
- **Privacy**, specialmente per i Single Family Office (*rischio di sotto-rappresentazione*)
- **Uso indiscriminato del termine** «family office», specialmente per i Family Office aperti (*rischio di sovra-rappresentazione*)

— Metodologia della ricerca

Il censimento dei Family Office italiani

1. Ricerca in **database di anagrafica e analisi finanziaria delle società**

Fonti: Aida, Orbis, Pitchbook, Crunchbase

Dati raccolti: Tipo di società, settore ATECO, ragione sociale

2. Ricerca in **database di ricerca bibliografica**

Fonte: LexisNexis

Dati raccolti: Menzioni di Family Office italiani sui principali quotidiani e riviste nazionali e internazionali

3. Campionamento **snowball**

Fonte: Contatti generati attraverso l'ingaggio di Family Office e professionisti

Dati raccolti: Tipo di società, contatti dei referenti

— Metodologia della ricerca

Il censimento dei Family Office italiani

1. Ricerca in **database di anagrafica e analisi finanziaria delle società**

Fonti: Aida, Orbis, Pitchbook, Crunchbase

Dati raccolti: Tipo di società, settore ATECO, ragione sociale

2. Ricerca in **database di ricerca bibliografica**

Fonte: LexisNexis

Dati raccolti: Menzioni di Family Office italiani sui principali quotidiani e riviste nazionali e internazionali

3. Campionamento **snowball**

Fonte: Contatti generati attraverso l'ingaggio di Family Office e professionisti

Dati raccolti: Tipo di società, contatti dei referenti



BASE DATI PER IL
**CENSIMENTO DEI FAMILY
OFFICE ITALIANI**



POPOLAZIONE DI
ORGANIZZAZIONI
DESTINATARIE DEL
**QUESTIONARIO FAMILY
OFFICE ITALIA 2021**

— Sintesi dei capitoli

1. **Family Office in Italia: Il Terreno di Gioco**

2. **La Struttura dei Family Office: Governance, Organizzazione e Competenze**

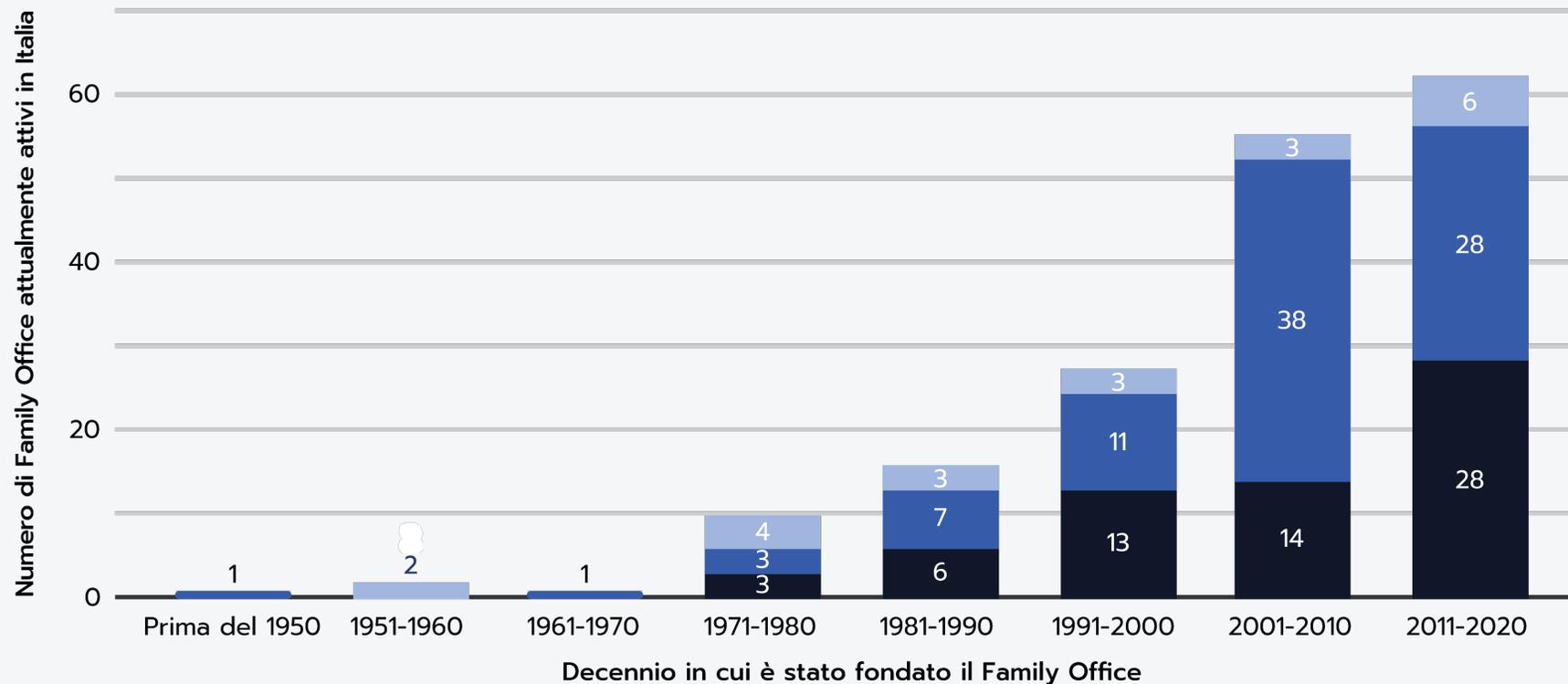
3. **I Modelli di Business dei Family Office**

4. **Le Attività di Investimento dei Family Office**

5. **Tecnologia e Strumenti per la Gestione dei Family Office**

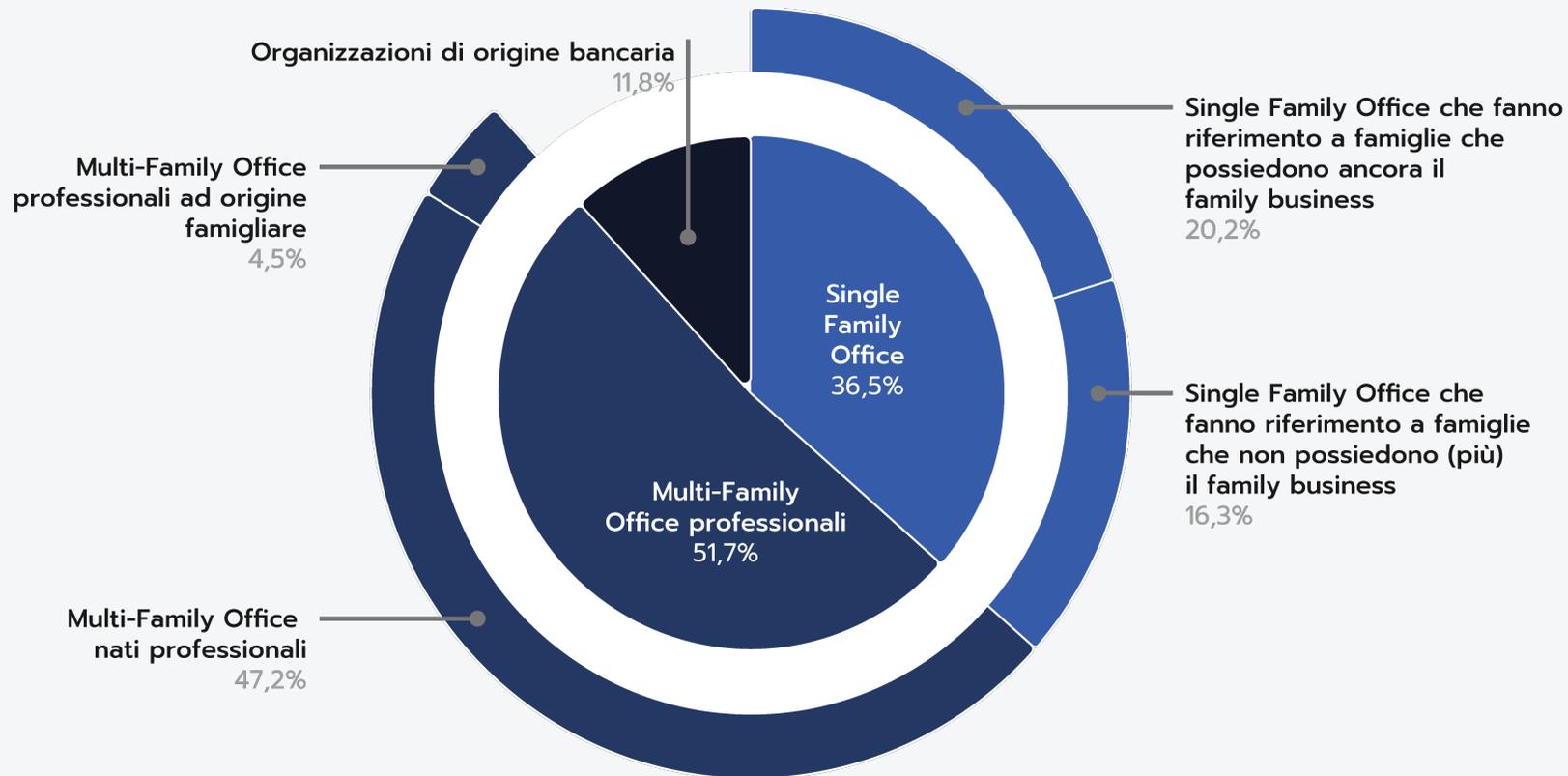
6. **La prospettiva dei Professionisti: Aspetti normativi, giuridici e fiscali**

Il censimento dei Family Office italiani



- Single Family Office
- Multi-Family Office professionale
- Organizzazioni di origine bancaria

— Il censimento dei Family Office italiani



— Keynote discussion panel Famiglie Imprenditoriali e Family Office

Moderata:

Pieremilio Gadda

Direttore di We Wealth



Enrico Falck

Chairman Of The Board,
Falck Renewables SpA



Caterina Sella

Board Member Banca Sella
Holding SpA, Presidente Sella
Fiduciaria

— Presentazione della ricerca: La governance e l'organizzazione dei Family Office in Italia

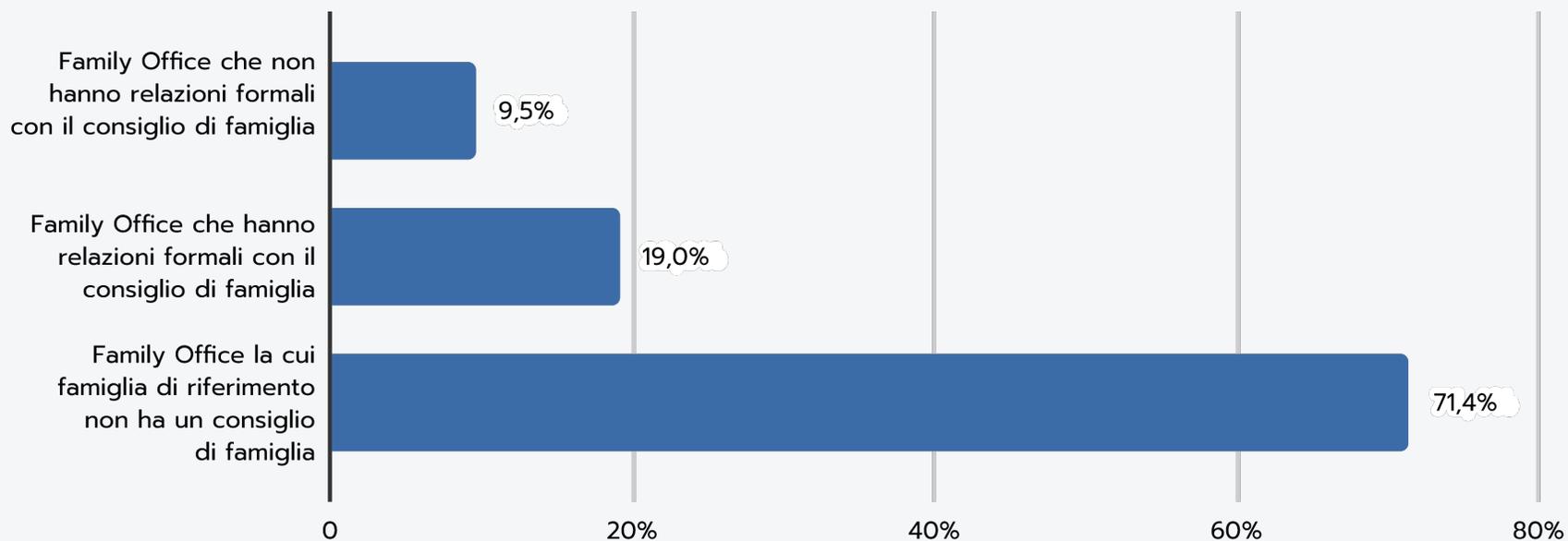
Alfredo De Massis

Professore Ordinario di Imprenditorialità e Family Business

Libera Università di Bozen-Bolzano, Lancaster University
Management School, e IMD

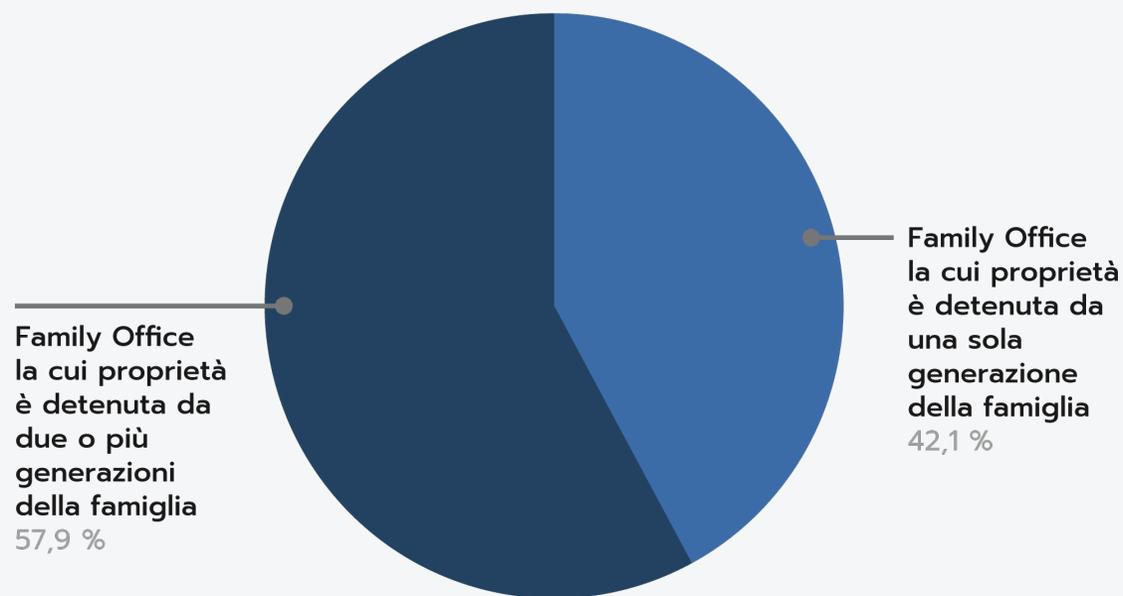
— Family Office e famiglie imprenditoriali: Il consiglio di famiglia

- Circa il 28,5% dei Single Family Office intervistati fanno riferimento a famiglie imprenditoriali che hanno un consiglio di famiglia. I Single Family Office restanti sono collegati a famiglie senza tale struttura di governance endofamigliare.

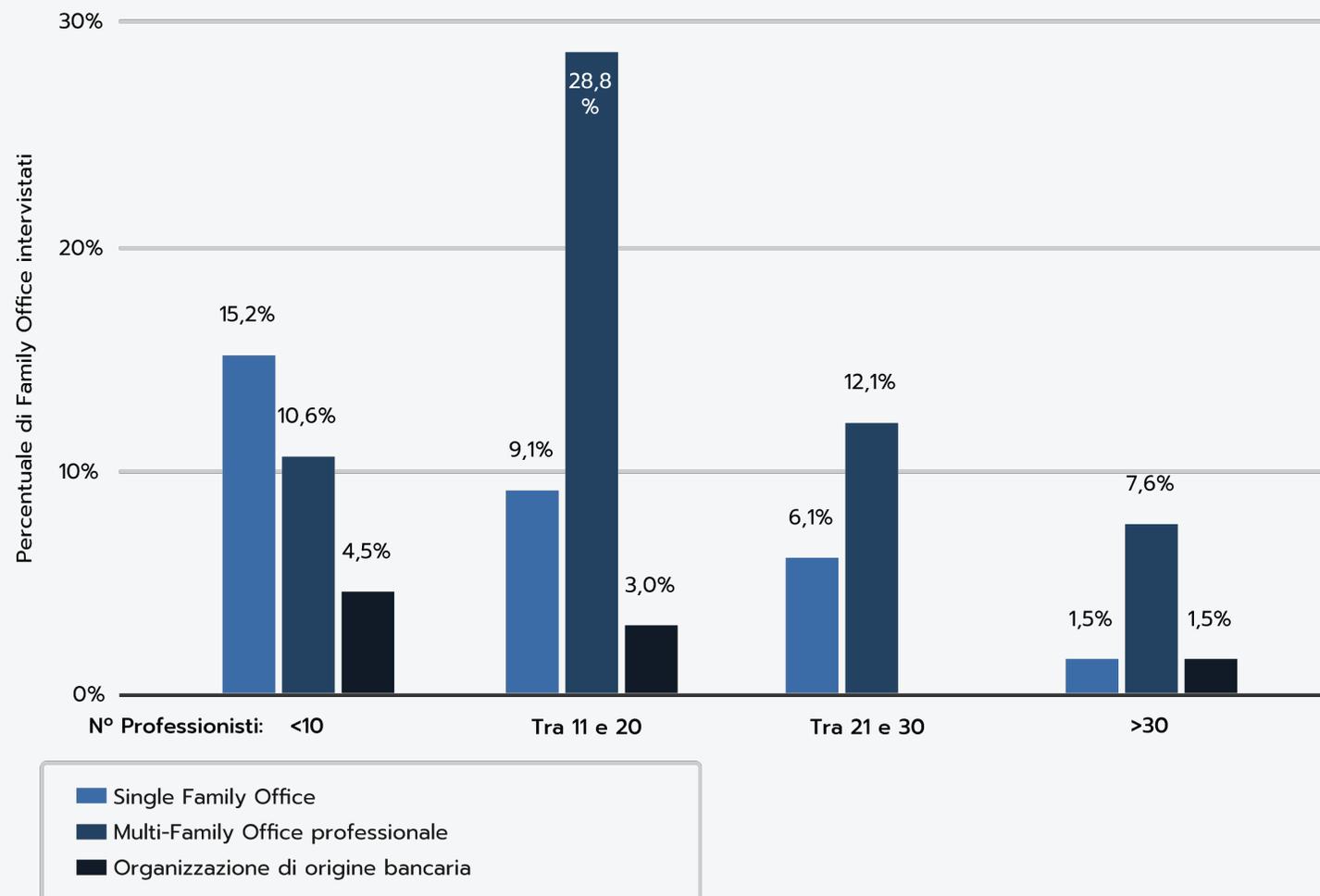


— Family Office e famiglie imprenditoriali: Il coinvolgimento generazionale

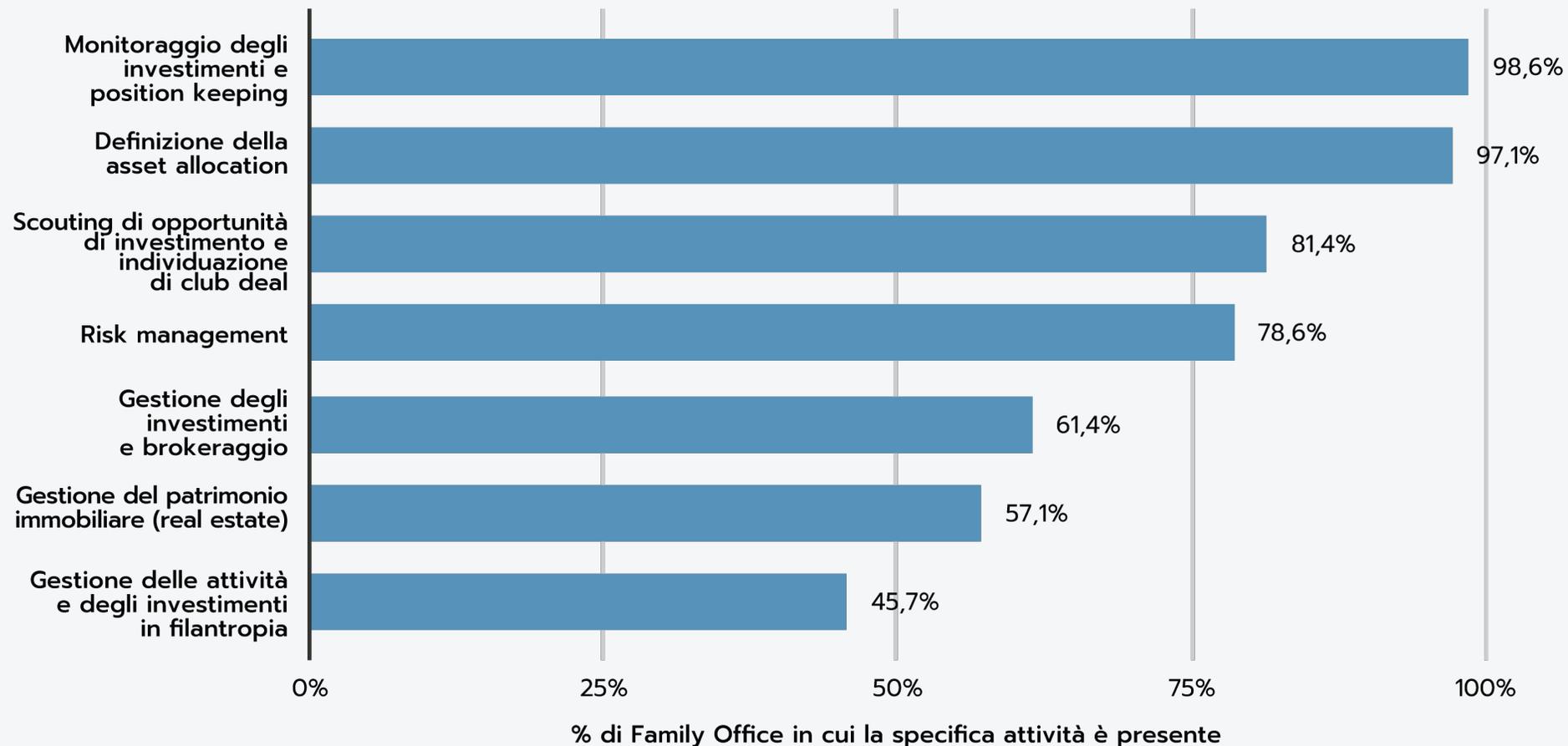
- Il **57,9%** dei Single Family Office intervistati vede **due o più generazioni** della famiglia **coinvolte nella sua proprietà**.
- Considerando il dato precedente, si potrebbe inferire che le famiglie imprenditoriali italiane iniziano ad avere «**ampiezza generazionale**» (*generational breadth*), ma che non tutte hanno la consapevolezza dei rischi collegati a tale situazione familiare, e dei benefici legati ad una governance endofamigliare.



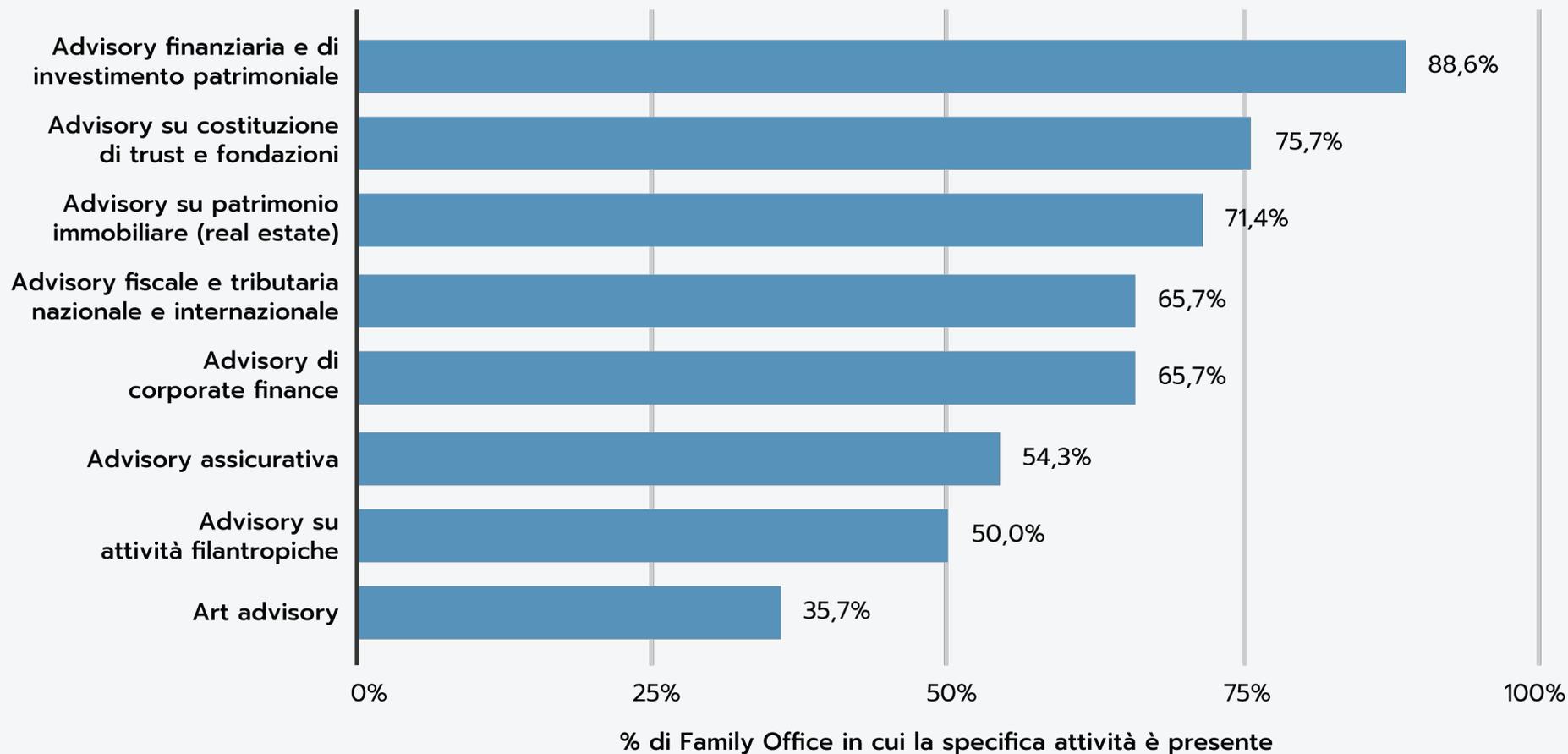
— La dimensione dei Family Office italiani



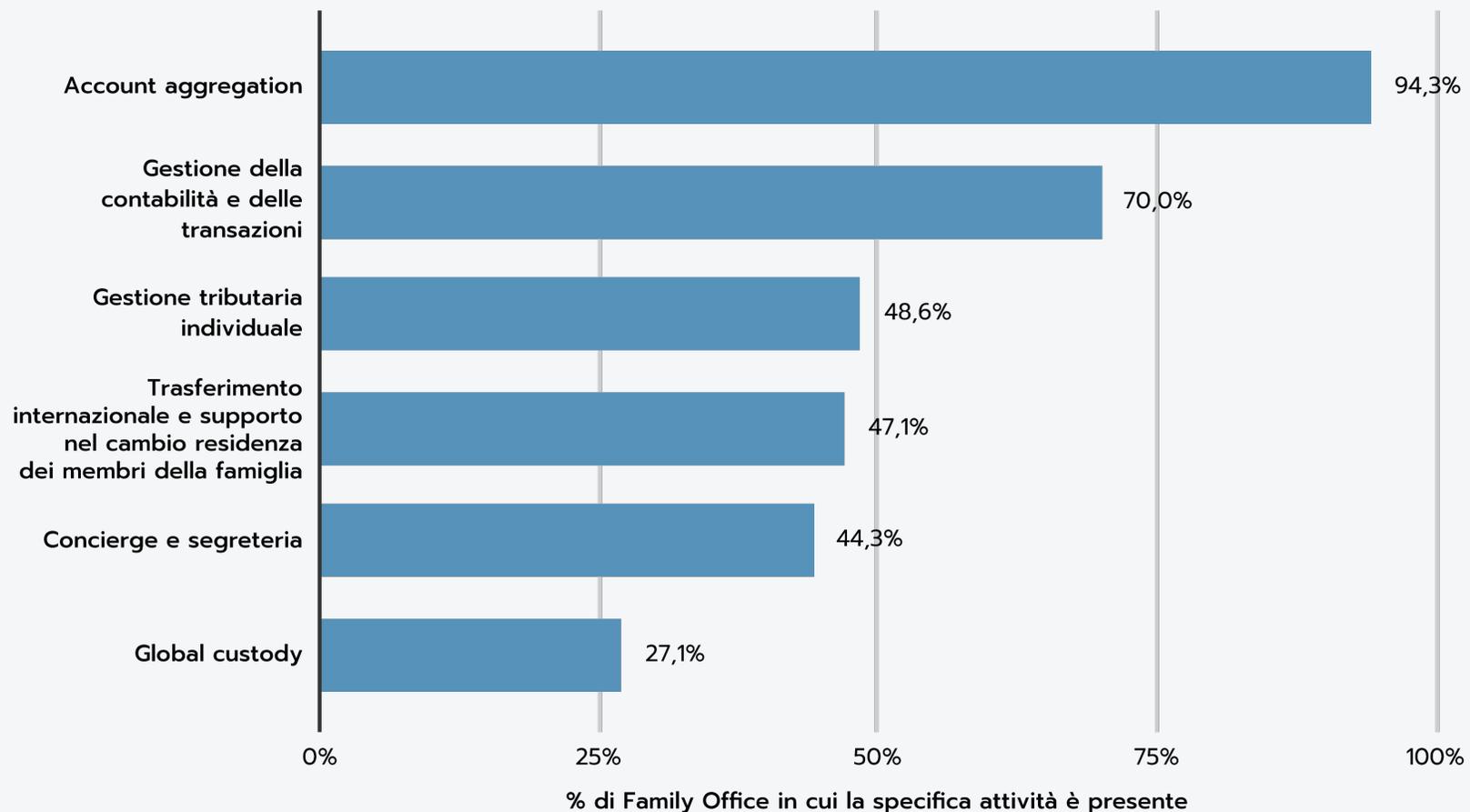
— I modelli di business dei Family Office. Le attività finanziarie



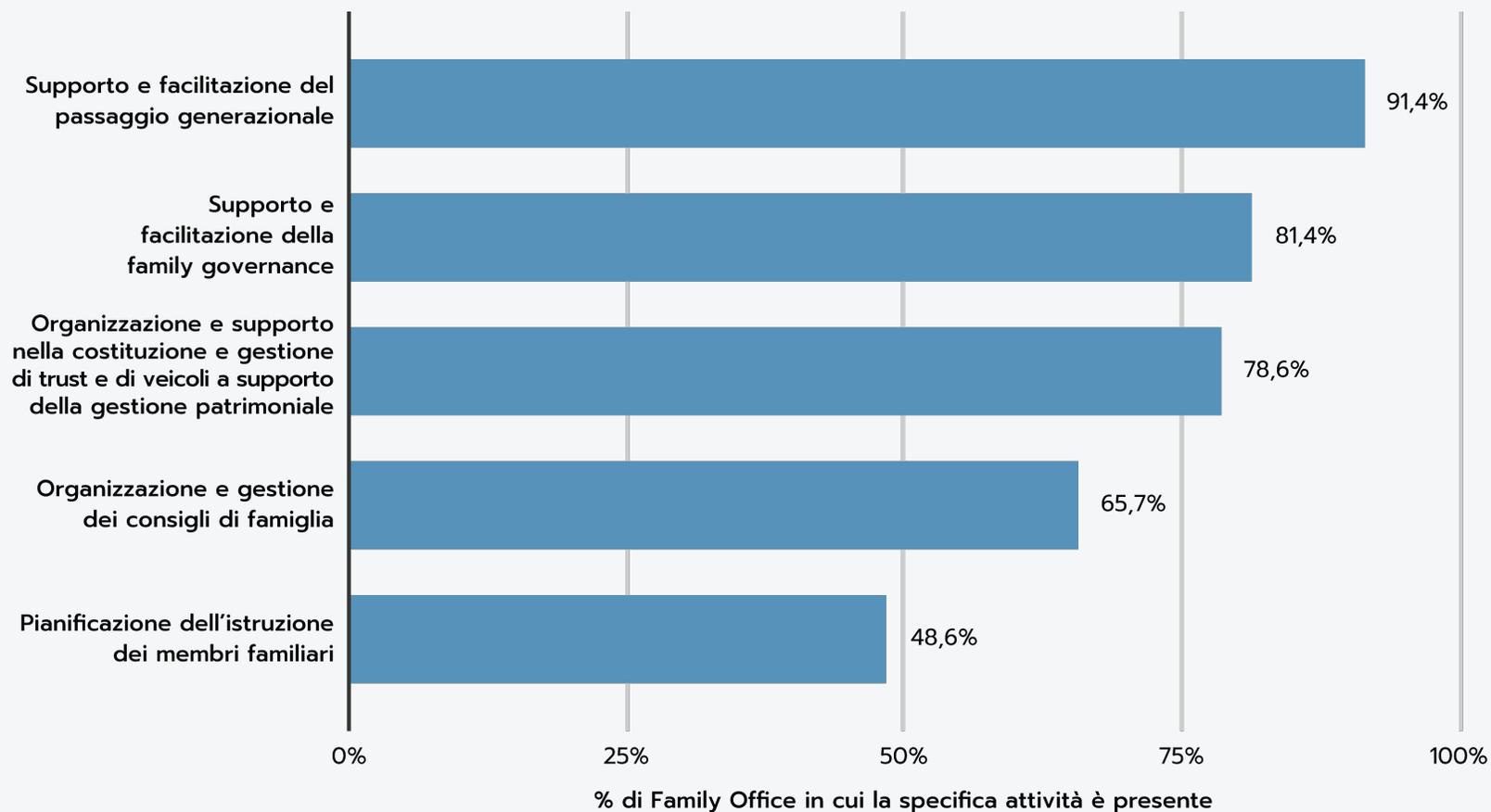
— I modelli di business dei Family Office. Le attività di advisory



— I modelli di business dei Family Office. Le attività amministrative e di reportistica



— I modelli di business dei Family Office. Le attività di supporto alla famiglia



— 1° Tavolo di discussione con i Partner della ricerca

Modera:

Pieremilio Gadda

Direttore di We Wealth



Dott. Giovanni Bandera
Pedersoli Studio Legale



Avv. Marco Cerrato
Maisto e Associati



Avv. Roberta Crivellaro
Withersworldwide



Prof. Avv.
Stefano Loconte
Loconte & Partners



Dott. Andrea Tavecchio
Tavecchio & Associati

— Presentazione della ricerca: Gli investimenti dei Family Office in Italia, e il ruolo delle tecnologie digitali

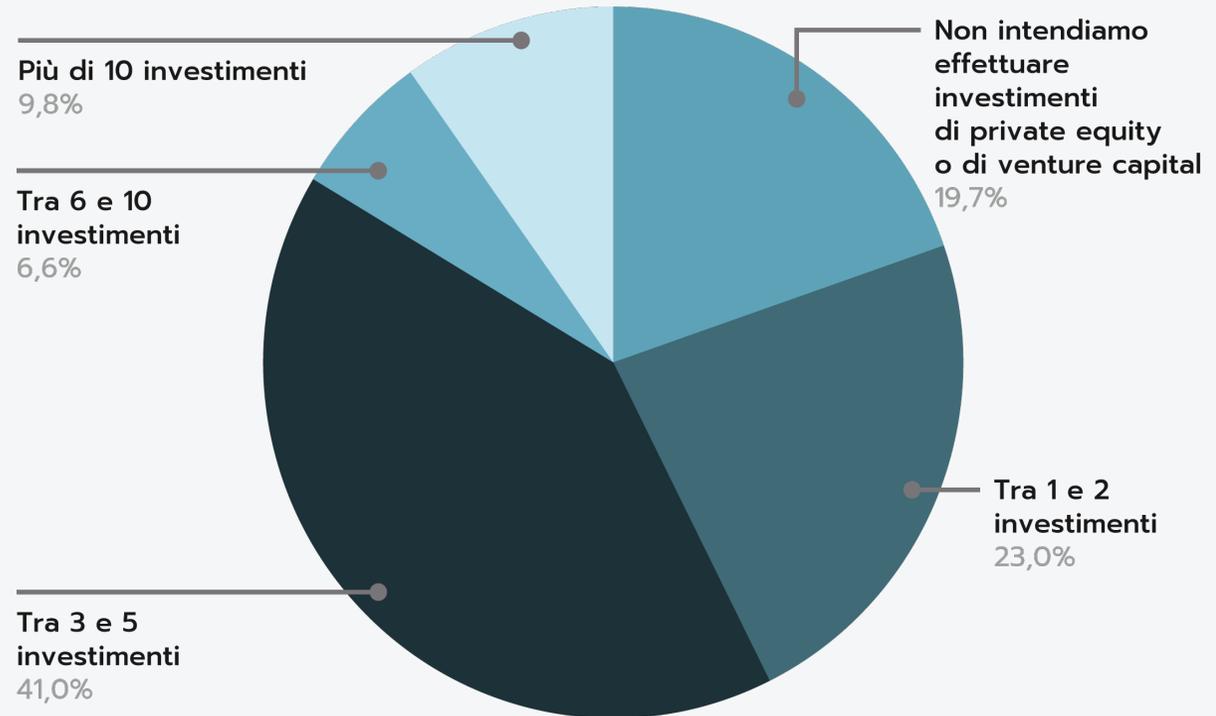
Josip Kotlar

Professore Associato di Strategia e Imprese Familiari

Politecnico di Milano School of Management

— Family Office italiani e investimenti di private equity

- Tra il 2015 e il 2020, più del 90% dei Family Office italiani hanno effettuato investimenti di private equity, rendendola una classe di investimenti attualmente molto attraente per i Family Office.
- Nei prossimi 12 mesi, il 20% dei Family Office italiani ha pianificato di non eseguire investimenti di private equity, mentre solo il 9,8% ne effettuerà più di 10.

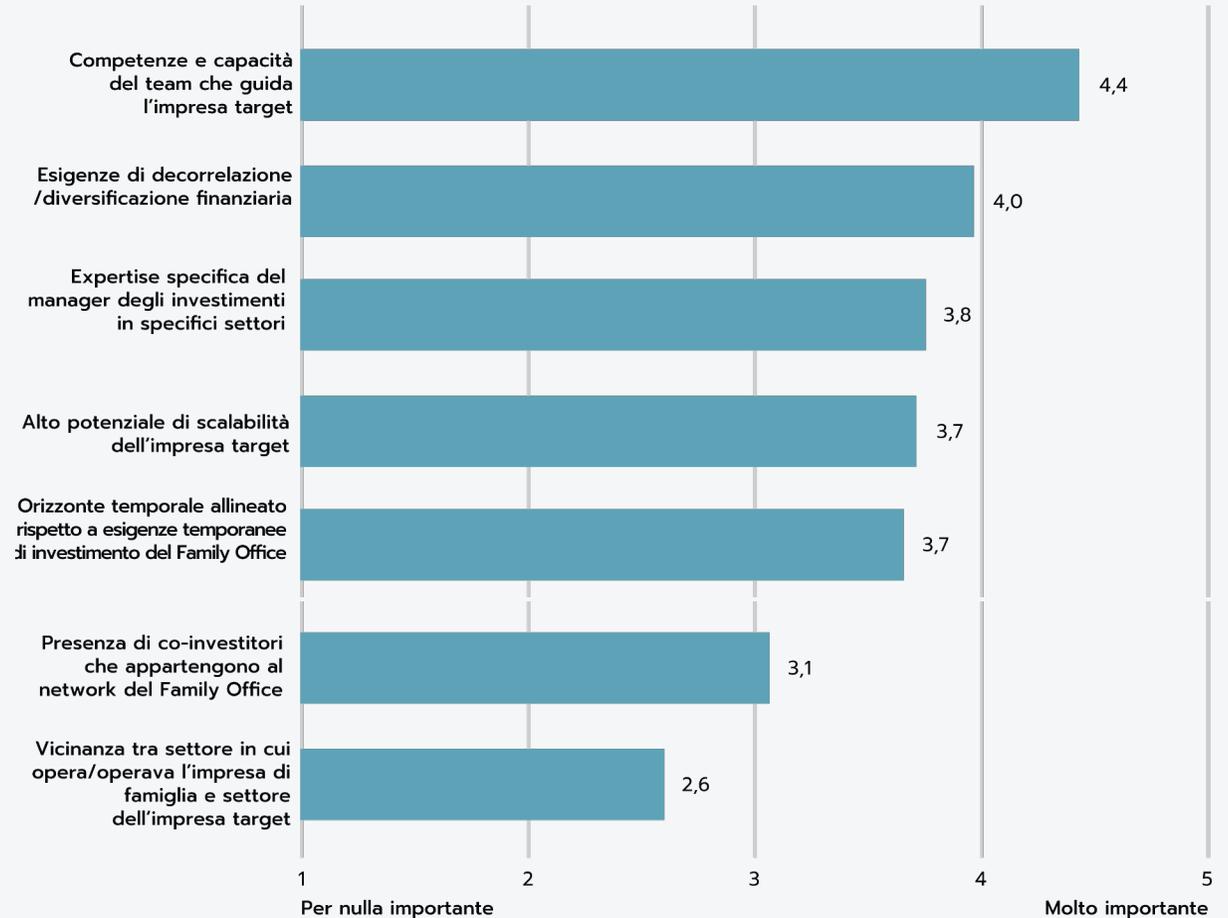


— Le motivazioni degli investimenti diretti dei Family Office

La figura mostra le motivazioni principali che guidano la decisione di investire o meno in private equity o venture capital da parte dei Family Office italiani.

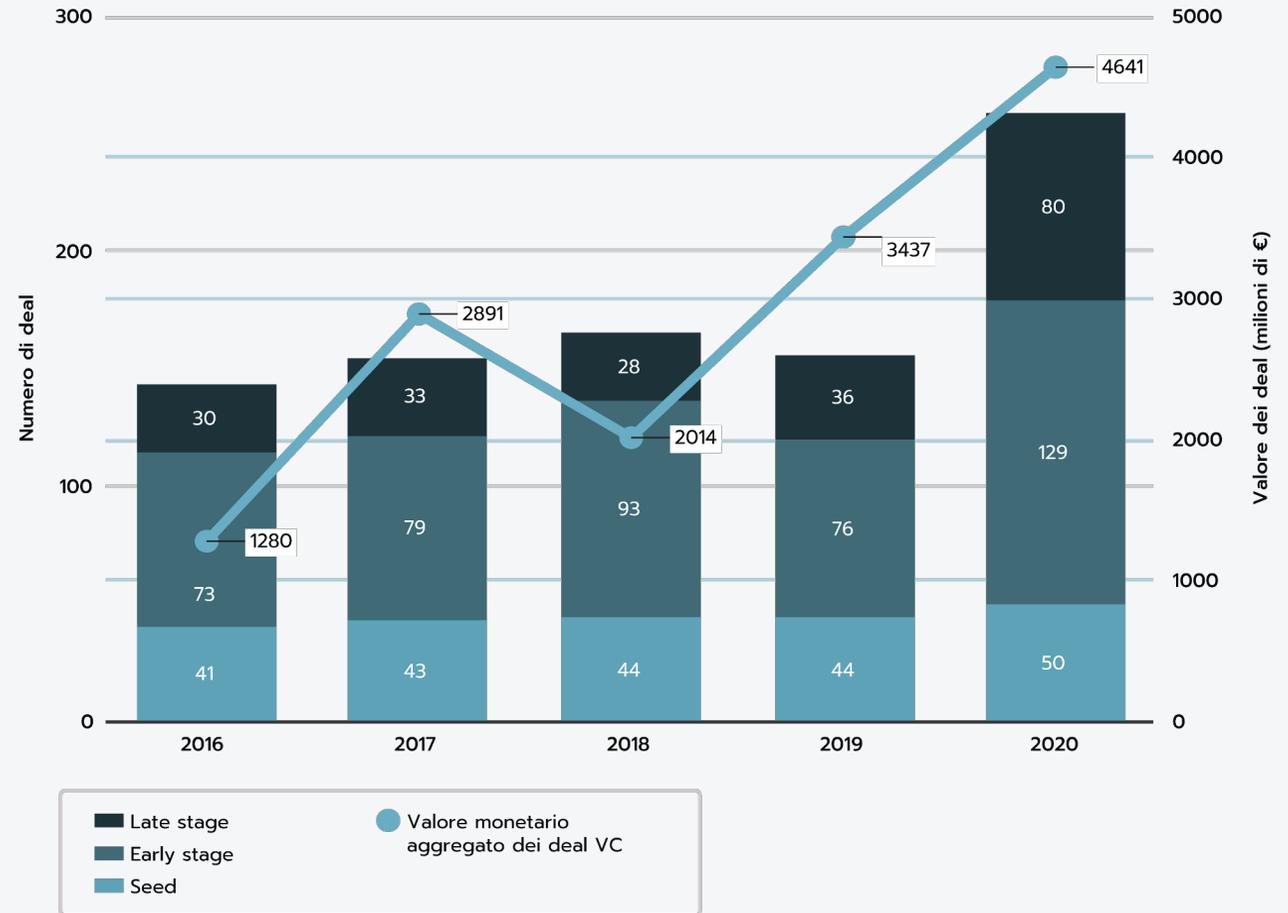
I Single Family Office si focalizzano in modo distintivo rispetto agli altri due tipi di Family Office:

- Potenziale di scalabilità dell'impresa target
- La presenza di un prodotto/servizio già testato sul mercato
- Impatto sociale ed ambientale nel modello di business dell'impresa target.

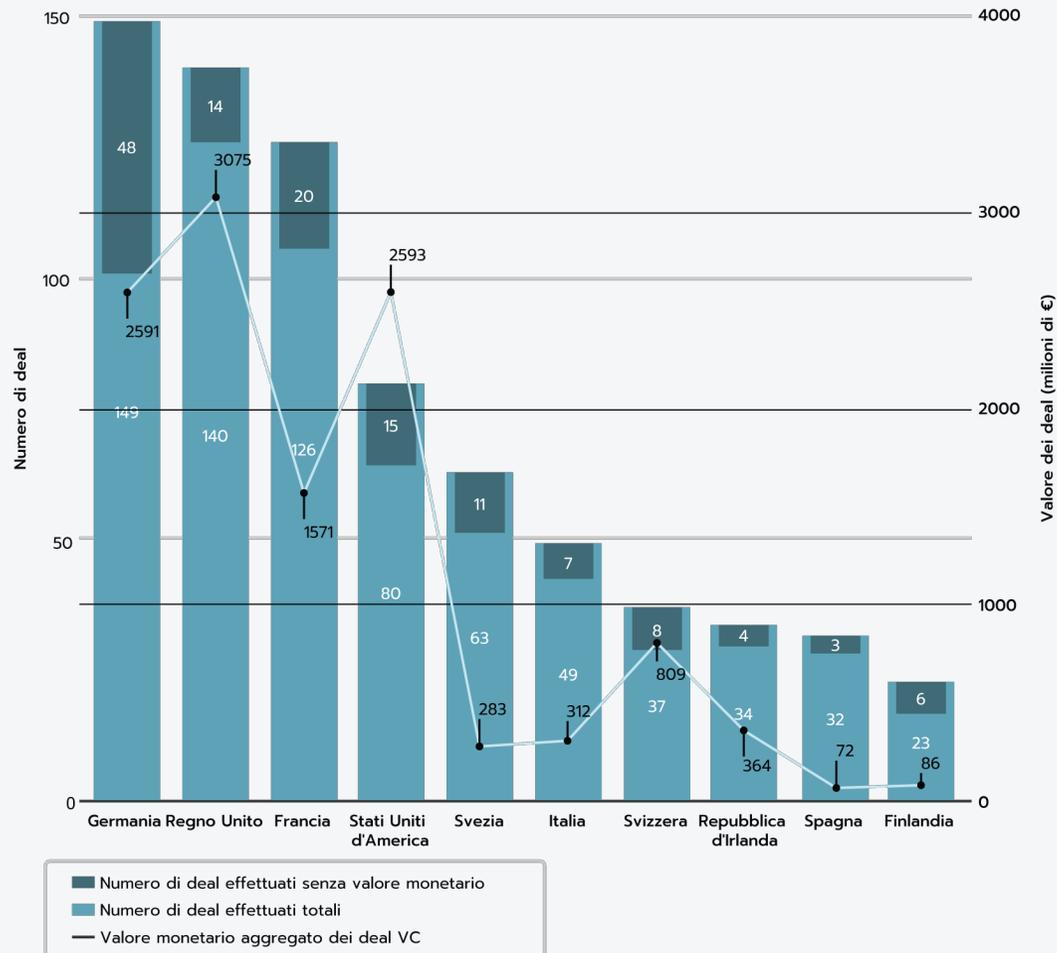


— Il confronto europeo

- I Family Office europei hanno incrementato la loro presenza in round di finanziamento di venture capital, nei quali la somma totale scambiata nei round tra il 2018 e il 2020 è più che raddoppiata, da circa 2 miliardi di Euro nel 2018 a più di 4,6 miliardi di Euro nel 2020.
- Il 10% dei più attivi (21/213 Family Office europei, di cui 5 italiani) hanno partecipato a circa il 60% dei round di finanziamento totali



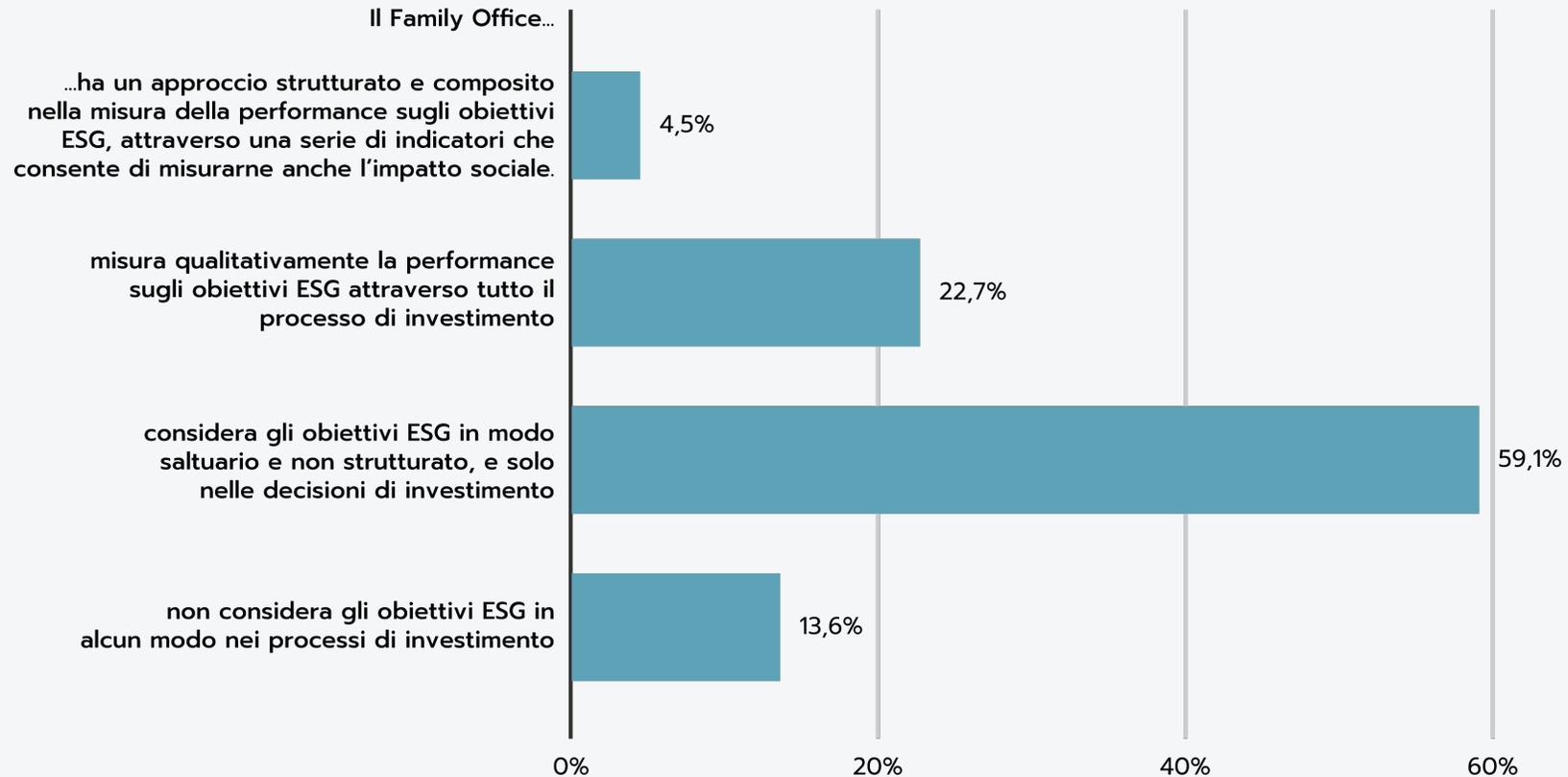
Il confronto europeo: Le imprese target



Capovolgendo la prospettiva dall'investitore (il Family Office) all'impresa target, si presentano due evidenze principali:

- La concentrazione geografica degli investimenti in imprese localizzate in Germania, Regno Unito e Francia, ossia i Paesi europei in cui gli ecosistemi di innovazione sono più sviluppati.
- Gli Stati Uniti sono il quarto Paese per numero di imprese che sono state oggetto di round di investimento da Family Office europei, seguiti da Svezia, Italia e Svizzera.

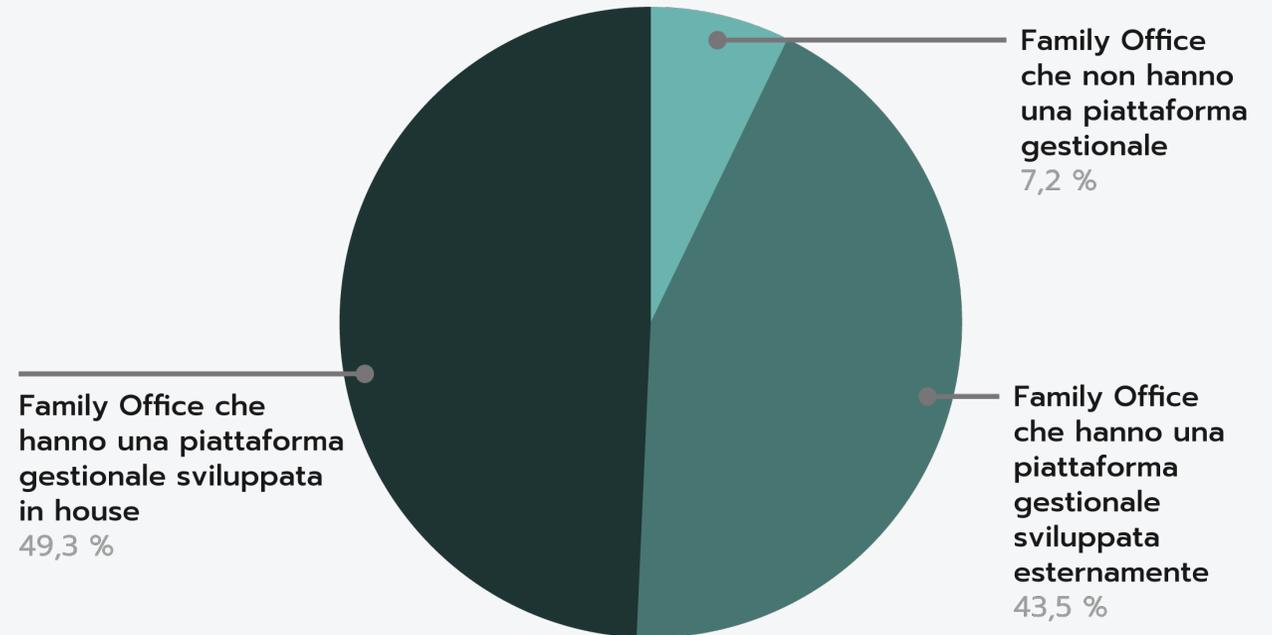
— Family Office, investimenti e integrazione degli obiettivi ESG



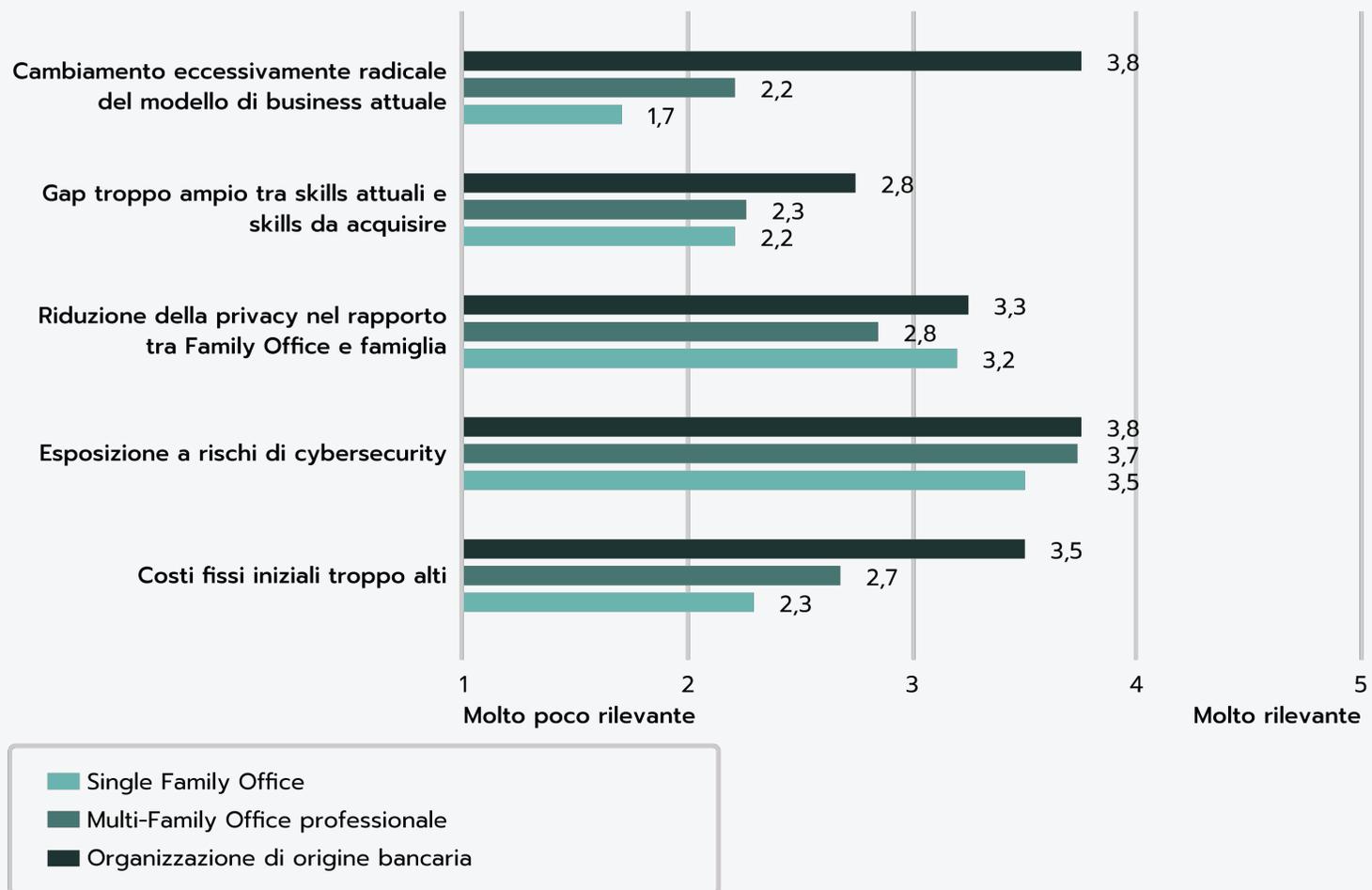
— Le tecnologie abilitanti

I tre principali vantaggi derivanti dall'adozione di tecnologie digitali nei processi e nelle attività del Family Office sono:

- la possibilità di avere un monitoraggio più costante e preciso della performance dei portafogli (finanziari e non) delle famiglie
- Un controllo più efficace dei costi e dei rendimenti
- Una maggiore precisione nelle attività di rendicontazione e bookkeeping



— Le barriere alla digitalizzazione nei Family Office



— Le barriere all'utilizzo di una piattaforma gestionale nei Family Office



1

Bassa integrazione tecnologica (flussi periodici di dati) con banche depositarie e/o società prodotte



2

Bassa possibilità di personalizzazione della piattaforma



3

Mancanza di integrazione tra diversi supporti (es.: PC e mobile app)



4

Assenza di dashboard integrate multiasset per analisi e monitoraggio



5

Modello di pricing non conveniente

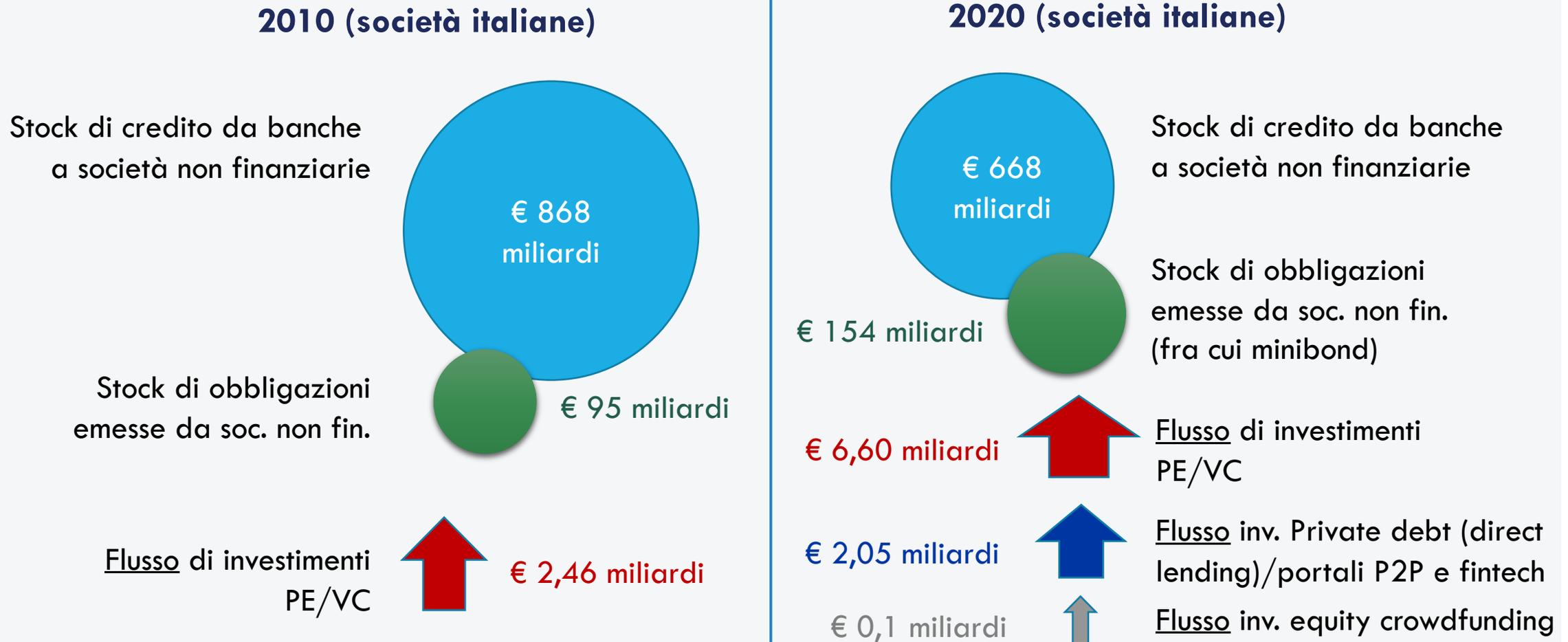
— Le nuove frontiere della finanza imprenditoriale

Convegno di presentazione della ricerca
“La trasformazione del Family Office in Italia”

Giancarlo Giudici

Politecnico di Milano, School of Management

— Come cambia l'ecosistema della finanza imprenditoriale



Fonte: Conti Finanziari Banca d'Italia, AIFI, Italia Fintech, Osservatori Entrepreneurship Finance & Innovation Politecnico di Milano

— Finanziare l'economia 'reale': il ruolo dei Family Office (1/2)

- 'Wall Street' vs. 'Main Street: il ruolo 'ancillare' della finanza
- Il tema di come finanziare le startup e le PMI è di grandissima attualità
- Le PMI impiegano l'82% dei lavoratori in Italia e rappresentano il 92% delle imprese attive (fonte: ISTAT)
- La PMI è un modello 'adatto' per rispondere alla turbolenza di mercato e innovare
- L'obiettivo di raccogliere capitale sul mercato però si scontra con alcuni problemi:
 - ✓ Le PMI sono tendenzialmente più 'opache' e più 'rischiose' rispetto alle grandi imprese quotate, nonché 'dipendenti' dall'imprenditore
 - ✓ I loro titoli sono illiquidi e di solito non sono oggetto di attenzione da parte degli investitori istituzionali
- Questo crea una complessità legata all'obiettivo di proteggere il risparmio! (v. vicenda PIR)
- In più, la crescente sensibilità verso i temi ESG rischia di penalizzare – paradossalmente – proprio le PMI, che sono meno 'strutturate' a raccogliere e gestire KPI di sostenibilità

— Finanziare l'economia 'reale': il ruolo dei Family Office (2/2)

- 'La massa di liquidità detenuta dalle famiglie «ferma» nelle banche (€ 1.414 miliardi a fine 2020 (fonte: Banca d'Italia) compresi i prodotti di liquidità) a rendimenti spesso negativi
- Gli incentivi fiscali (ad esempio per le startup e PMI innovative, o i PIR 'alternativi')
- Gli investimenti pubblici e della Cassa Depositi e Prestiti
- Il ruolo dei fondi previdenziali e delle assicurazioni
- **I Family Office hanno un ruolo importante nell'ecosistema:**
 - ✓ Hanno una significativa capacità finanziaria 'autonoma' senza dipendere da altri
 - ✓ «Prossimità imprenditoriale»: hanno alle spalle competenze manageriali preziose per le startup e le PMI sia 'ex-ante' nello screening, sia 'ex post' nel supporto operativo (e infatti come visto investono in attività correlate al business)
 - ✓ Hanno una visione 'imprenditoriale' rispetto al rischio nel lungo termine e nell'illiquido (testimoniato dall'indagine che abbiamo appena visto)
 - ✓ Sono organizzazioni più agili, snelle e meno burocratiche rispetto ai fondi di private capital: posso prendere decisioni molto velocemente

— Alcuni possibili spunti di discussione

- I Family Office si candidano ad essere partner ideali per la crescita e sviluppo di startup e PMI in Italia e per mobilitare il capitale ‘congelato’ delle famiglie italiane
- Il trend di ‘disintermediazione’ sul mercato della finanza imprenditoriale (che ha interessato anche i Family Office) richiede un investimento in competenze e professionalità sul private capital
- Quale rapporto con il mondo bancario? È possibile pensare a una ‘coopetion’ fra competizioni e collaborazione?
- Il moltiplicarsi del numero di Family Office in Italia crea spazio per possibili aggregazioni, con maggiore ‘massa critica’ per l’impatto ma anche con il rischio di indebolire i punti di forza prima discussi
- Come si posizioneranno i Family Office rispetto alla normativa emergente su temi di finanza ESG?

— 2° Tavolo di discussione con i Partner della ricerca

Modera:

Pieremilio Gadda

Direttore di We Wealth



Avv. Pietro Fioruzzi
(Cleary Gottlieb)



Avv. Marco Graziani
Legance



Dott. Marco Paracchi
Tremonti Romagnoli
Piccardi e Associati



Avv. Marco Sandoli
Di Tanno Associati

— Note conclusive

Alfredo De Massis

Professore Ordinario di Imprenditorialità e Family Business

Libera Università di Bozen-Bolzano, Lancaster University
Management School, e IMD

Josip Kotlar

Professore Associato di Strategia e Imprese Familiari

Politecnico di Milano School of Management

— Scarica il Report!

SCAN ME



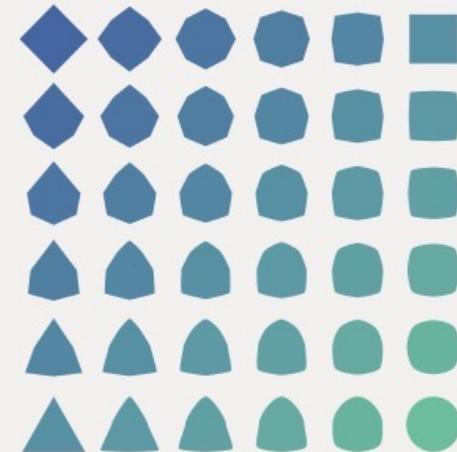
www.familybusiness.polimi.it

Alfredo De Massis Josip Kotlar

La Trasformazione del Family Office

Le famiglie imprenditoriali italiane tra
capitale finanziario, socioemotivo e umano

REPORT 2021



 POLITECNICO
MILANO 1863
SCHOOL OF MANAGEMENT

— unibz — CENTRE FOR
FAMILY BUSINESS
MANAGEMENT

— Ringraziamenti

- **Giovanni Bandera**, Dottore commercialista, *Equity Partner Pedersoli Studio Legale*
- **Riccardo Barone**, Dottore commercialista, *Partner Tavecchio e Associati*
- **Alessandro Bavila**, Avvocato, *Partner Maisto e Associati*
- **Roberto Bonomi**, Dottore Commercialista e Revisore Legale, *Senior Associate Withersworldwide*
- **Marco Cerrato**, Avvocato, *Partner Maisto e Associati*
- **Giulia Cipollini**, Avvocato, *Partner Withersworldwide, Head of Tax and Wealth Planning*
- **Roberta Crivellaro**, Avvocato, *Managing Partner Withersworldwide, Head of the Italian Practice*
- **Elisabetta De Lorenzi**, Dottoressa, *Partner Tavecchio e Associati*
- **Francesco Fabiani**, *Amministratore Delegato Alvarium Investment Managers (Suisse) SA*
- **Rosalba Ferraris**, *Responsabile aziendale Generale Servizi Amministrativi S.A.G.L.*
- **Pietro Fioruzzi**, Avvocato, *Partner Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP*
- **Alessandro Fracassi**, *CEO Gruppo MutuiOnline S.p.A. e Amministratore Delegato GSA S.A.G.L.*
- **Lucia Frascarelli**, Avvocato, *Segretario Generale Assofiduciaria*
- **Fabio Gassino**, *Associate Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP*
- **Emanuele Giangreco**, *Membership and International Relations AIFO*
- **Marco Graziani**, Avvocato, *Partner Legance – Avvocati Associati*
- **Edoardo Kratter**, Avvocato, *Associato Withersworldwide*
- **Gabriele Lobascio**, *Board Member Gruppo MutuiOnline S.P.A.*
- **Stefano Loconte**, Avvocato e Professore, *Fondatore e Managing Partner Loconte&Partners*
- **Guglielmo Maisto**, Avvocato e Professore, *Partner fondatore Maisto e Associati*
- **Alberto Manzonetto**, *Managing Partner Four Partners Advisory SCF SpA*
- **Fabio Marchetti**, Avvocato e Professore, *Presidente Assofiduciaria*
- **Patrizia Misciattelli delle Ripe**, *Founder e Presidente AIFO – Associazione Italiana Family Officer*
- **Beatrice Molteni**, *Associato Wealth Management Loconte&Partners*
- **Marco Paracchi**, Dottore commercialista, *Partner Tremonti Romagnoli Piccardi e Associati*
- **Pierluigi Parmeggiani**, *Managing Partner PFG SCF*
- **Marco Sandoli**, Avvocato, *Partner Di Tanno Associati*
- **Enzo Schiavello**, Avvocato, *Senior Partner Legance – Avvocati Associati*
- **Federica Sgarzani**, Dottore commercialista, *Associato Tremonti Romagnoli Piccardi e Associati*
- **Alfonso Sorrentino**, *Direttore commerciale e marketing Gruppo MutuiOnline S.P.A.*
- **Andrea Tavecchio**, Dottore commercialista, *Partner fondatore Tavecchio e Associati*
- **Giammarco Tosi**, *Deputy CEO Gruppo MutuiOnline S.P.A.*

MAIN SPONSORS



PARTNERS

CLEARY GOTTLIEB



TAVECCHIO
& ASSOCIATI

DI TANNO ASSOCIATI
Studio Legale e Tributario

MAISTO E ASSOCIATI

TREMONTI
ROMAGNOLI
PICCARDI
E ASSOCIATI
STUDIO LEGALE E FISCALE

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

PEDERSOLI
STUDIO LEGALE

withersworldwide

MEDIA PARTNER



CON IL PATROCINIO DI

Il team di ricerca

Direzione Scientifica



Alfredo De Massis

Professore Ordinario di
Imprenditorialità e Family
Business Management

alfredo.demassis@unibz.it



Josip Kotlar

Professore Associato di
Strategia e Imprese
Familiari

josip.kotlar@polimi.it



Francesca Capella

Researcher,
Project Manager

francesca.capella@polimi.it

Team di ricerca



Luca Manelli

Lead Researcher

luca.manelli@polimi.it



Emanuela Rondi

Lead Researcher

emanuela.rondi@unibz.it



POLITECNICO
MILANO 1863
SCHOOL OF MANAGEMENT



Family
Business
Research
Group

— unibz —
CENTRE FOR
FAMILY BUSINESS
RESEARCH
— MANAGEMENT

CONVEGNO

La Trasformazione del Family Office

Presentazione dei risultati della ricerca 2021

Politecnico di Milano – Campus Bovisa

Aula Magna Carassa Dadda – Edificio BL 28 Via Raffaele Lambruschini 4

23 settembre 2021, 9:30 – 12:45

MAIN SPONSORS



PARTNERS

CLEARY GOTTLIB



TAVECCHIO
& ASSOCIATI

DI TANNO ASSOCIATI
Studio Legale e Tributario

MAISTO E ASSOCIATI

TREMONTI
ROMAGNOLI
PICCARDI
E ASSOCIATI
STUDIO LEGALE E FISCALE

Legance
— AVVOCATI ASSOCIATI —

PEDERSOLI
— STUDIO LEGALE —

withersworldwide

MEDIA PARTNER

CON IL PATROCINIO DI

