

Cosa Ã" il Family Office

Descrizione

Cenni storici

L'istituto giuridico del *Family Office* nasce negli Stati Uniti. Fin dalla metÃ del XIX secolo, famiglie facoltose (ad esempio i Rockefeller, i Whittier o i Soros) hanno creato strutture di questo tipo per proteggere il proprio patrimonio.

L'attività prevalente del *family office*, al tempo della sua nascita, si limitava soprattutto alla semplice gestione dei beni. Le problematiche sempre più complesse con le quali le famiglie debbono confrontarsi, perÃ², hanno fatto sì che il settore si sviluppasse rapidamente, adottando sempre più un approccio globale e di interesse per l'insieme del patrimonio personale e professionale delle famiglie stesse.

Tipologie di Family Office

Un family office può essere un *single-family office* o un *multi-family office*.

Un **single-family office** offre supporto solo a una famiglia, mentre
Un **multi-family office** offre supporto ad un maggior numero di famiglie.

All'interno della letteratura internazionale non esiste a tutt'oggi una definizione unificata di *Family Office*; tra le varie che si possono trovare, anche in rete, personalmente sono in linea con quanto scritto da FOSS in termini di *Multi-Family Office*: «Un *multi-family office* è un'organizzazione commerciale privata che impiega personale per offrire supporto a un certo numero di famiglie facoltose tramite l'organizzazione, la gestione e il mantenimento di parte o di tutti i loro beni, esigenze e desideri».

Si nota come la definizione di FOSS sia piuttosto ampia, sia in quanto tutti i fornitori di servizi di *multi-family office* sono fortemente diversi tra di loro, sia perché la maggior parte delle famiglie ha idee e aspettative diverse su cosa sia effettivamente un *family office* e su quali servizi dovrebbe fornire.

Secondo il *Wall Street Journal* ed il *Credit Suisse 2018 Global Wealth Report*, la soglia generalmente ritenuta utile per considerare la creazione di un *family office* è quella dei 100 milioni USD (50 milioni EUR per l'Europa).

Chi si avvale dei Family Office

Naturalmente, non tutte le famiglie con un patrimonio tale o superiore hanno un *family office* proprio e separato: in media, solo il 50% delle famiglie con asset tra i 100-500 milioni di USD (50-100 milioni EUR per l'Europa) si avvalgono dei servizi di un *multi-family office* o di un *wealth advisor*, mentre

sopra i 500 milioni di USD (100 milioni EUR per l'Europa) tendenzialmente sono più inclini a costituire un proprio *single-family office*.

Quella dei *Family Office* è comunque una tendenza che si registra anche in Italia, a cui dedicherò il prossimo articolo.

[Alessandro Stival](#), Family office Consultant e International Advisor

Servizio Agorà pro collegato a questo articolo: [Family office e gestione impresa familiare](#)

**Per ricevere periodicamente le nostre news nella tua casella e-mail,
iscriviti alla newsletter Agorà pro.**

Categoria

Imprese e Società

agorapro.eu