

Cosa È il Family Office

Descrizione

Cenni storici

L'istituto giuridico del *Family Office* nasce negli Stati Uniti. Fin dalla metà 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, però, 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