

Balza al 7% il rendimento dei family office

PAOLA VALENTINI

Azioni e private equity sostengono i rendimenti dei family office, le strutture che custodiscono patrimoni e segreti di casa delle famiglie più ricche. È quanto emerge dal Global Family Office Report 2017, lo studio di Ubs, in collaborazione con Campden Wealth Research, su performance, investimenti e problemi di questi operatori. In particolare l'analisi, realizzata su una serie di interviste tra titolari e dirigenti di 262 family office in tutto il mondo, evidenzia che nel 2016 la performance degli investimenti è balzata al 7% dopo il misero +0,3% del 2015. Una ripresa sostenuta dalle azioni e dal private equity, a loro volta controbilanciati dalla performance più modesta di immobili ed hedge fund. Le azioni quotate (27%) e il private equity (20%), le partecipazioni in aziende non quotate, oggi in media pesano per quasi la metà degli investimenti. La quota è destinata a crescere ancora poiché la maggior parte dei family office prevede di mantenere (60,6%) o aumentare (21,3%) i propri investimenti in azioni dei mercati emergenti, mentre il 40,2% e il 49,3% intendono destinare più risorse rispettivamente a fondi di private equity e co-investimenti. «I family office hanno saputo sfruttare la capacità di assumere rischi e investire a lungo termine, accettando sempre più la scarsa liquidità, proprio come altri investitori sofisticati. I vantaggi di un approccio più audace sono evidenti. I family office nordamericani sono quelli che più hanno investito in strategie orientate alla crescita, scelta rivelatasi premiante vista la loro sovraperformance», sottolinea Sara Ferrari, Head of Global Family Office Group di Ubs. Ma non mancano i problemi. La maggiore parte di essi riguarda la selezione degli asset manager migliori a cui affidarsi. «Anche quest'anno i family office cercano di aumentare l'allocazione di risorse negli investimenti diretti e co-investimenti. Ma molti di essi faticano a individuare operazioni interessanti e i giusti partner, e devono rispondere alle sfide poste dalla due diligence, poiché le risorse interne sono spesso limitate. Alcuni family office che co-investono con successo ci hanno a loro volta riferito di avvalersi di reti



personali o di co-investire assieme a fondi per usufruire delle loro capacità di due diligence», osserva Rebecca Gooch, Director of Research di Campden Wealth. Altre sfide si trovano nella trasmissione dei grandi patrimoni. Stando al rapporto 2016, il 69% dei family office prevedeva di trasferire il patrimonio alla generazione successiva entro i prossimi 15 anni. Lo studio del 2017 esamina la questione in dettaglio ed evidenzia che quasi metà dei family office (45,7%) non dispone ancora di un piano di successione, sebbene il 29,6% di questi afferma di averlo in fase di allestimento. Un terzo (32,7%) ha già elaborato un piano, mentre il 14,6% ha verbalmente concordato di predisporre un piano ma non lo ha ancora scritto. In tale contesto i family office stanno adottando alcuni provvedimenti volti a preparare la generazione futura, tra cui un' esperienza lavorativa in un family office (57,9%) o una banca d' investimento (44,3%), una formazione negli investimenti strutturati (30,7%) o un impegno in attività filantropiche o impact investing (37,9%). Inoltre, il tema della governance familiare e pianificazione successoria prende oggi la parte più importante dell' intera spesa per servizi professionali alle famiglie. «Solo il 30% dei trasferimenti generazionali ha successo, è quindi un problema esistenziale. Notiamo un riconoscimento delle sfide legate al trasferimento del patrimonio e una crescente comprensione delle misure da adottare. I family office possono svolgere un ruolo cruciale nel mantenere l' unità familiare quando si tratta di prendere decisioni e sviluppare talenti. Il ruolo strategico del family office non andrebbe sottovalutato», aggiunge Ferrari. Sul fronte degli investimenti si nota una sempre maggiore sensibilità per i temi di sostenibilità. Oltre il 40% dei family office prevede di aumentare gli impieghi negli investimenti con finalità ambientali, sociali e di corporate governance. Ciò conferma quanto emerso nel rapporto 2016, ossia che vi sarà un aumento delle richieste delle famiglie con figli nati dopo il 1980 di partecipare all' impact investing. Dei family office già attivi in quest' ambito, il 62,5% ricorre a investimenti privati e il 56,3% al private equity. I settori preferiti sono formazione, tutela ambientale, efficienza energetica e delle risorse. In crescita anche la filantropia, anche per il crescente peso delle nuove generazioni, in particolare i Millennial, i nati tra il 1980 e il 2000. I family office sono difficile da indagare perché poco inclini a diffondere dati. In base alla stima di Campden ne esistono 5.300 al mondo. Quasi il 95% intende mantenere o aumentare gli impegni nella filantropia il prossimo anno. Quanto alle cause specifiche, tutela ambientale e povertà hanno ricevuto molta più attenzione, passando rispettivamente dal 33,3 al 41,7% e dal 34,7 al 41,7% tra il 2016 e il 2017. (riproduzione riservata)