

Single Family Office. Una visione del presente e del futuro.



Prefazione

La performance finanziaria e l'efficienza operativa sono aspetti fondamentali per i nostri clienti Single Family Office.



Dear reader

Gentile lettrice, egregio lettore

I single family office (SFO) sono tra i nostri clienti più raffinati ed esigenti. Un numero crescente di famiglie sta aprendo un SFO per gestire in modo professionale il patrimonio familiare, tutelarlo per le generazioni successive e allineare tutte le proprie attività con gli obiettivi a lungo termine della famiglia stessa.

Ho quindi il piacere di comunicarle i principali risultati del Single Family Office Survey 2021. Durante i numerosi colloqui che abbiamo avuto con gli SFO negli ultimi anni, abbiamo imparato molto sulle loro priorità e sfide e su quali siano le esigenze bancarie quando si gestisce un patrimonio familiare. Per approfondire ulteriormente le nostre conoscenze, abbiamo condotto ricerche quantitative, che ci hanno

permesso di ottenere il feedback diretto dei nostri clienti SFO. In veste di gestori patrimoniali leader di settore, con competenze trasversali in tutto il mondo, miriamo a sviluppare e adeguare costantemente la nostra offerta di servizi e le nostre conoscenze, in linea con i cambiamenti nelle esigenze dei nostri clienti. Siamo quindi ancor più grati per il feedback ricevuto, e ringraziamo sinceramente tutti gli SFO che hanno preso parte a questo sondaggio per il prezioso contributo e la fiducia dimostrata.

Mi auguro che la consultazione di questo report sia di suo gradimento.

Cordiali saluti,

Felix Baumgartner

Metodologia e profilo degli intervistati

Nel mese di gennaio 2021 abbiamo invitato clienti SFO selezionati a prendere parte a un sondaggio confidenziale online.

Il sondaggio è stato distribuito in 41 mercati, prevalentemente in Europa, America latina e Medio Oriente. In totale vi hanno partecipato 86 clienti SFO, l'89% dei quali ricopre posizioni direttive, come Managing Director o incarichi nei consigli di amministrazione.

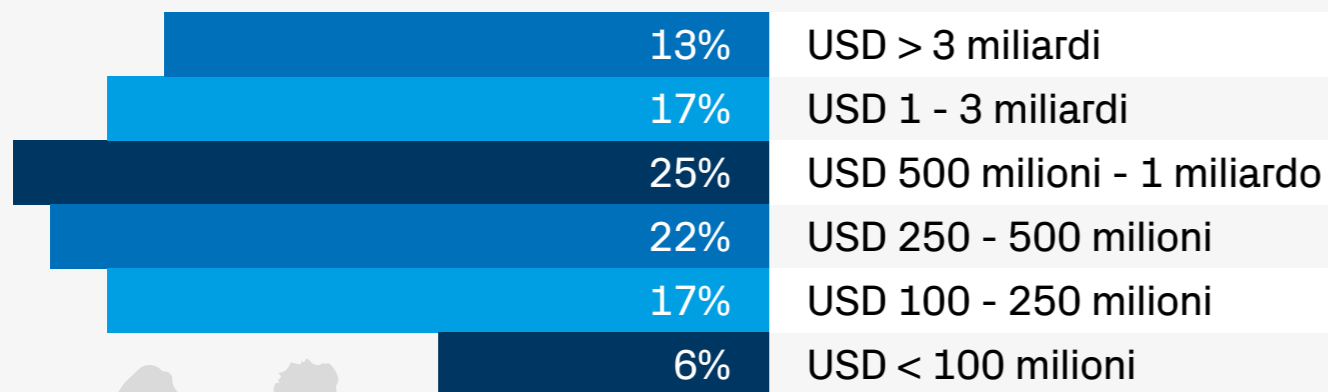
Gli SFO partecipanti sono responsabili della gestione di un patrimonio familiare complessivo di USD 80-90 miliardi. Impiegano in media dieci persone (tra membri della famiglia e soggetti esterni) e offrono assistenza a sei membri della famiglia nell'arco di due generazioni.

6

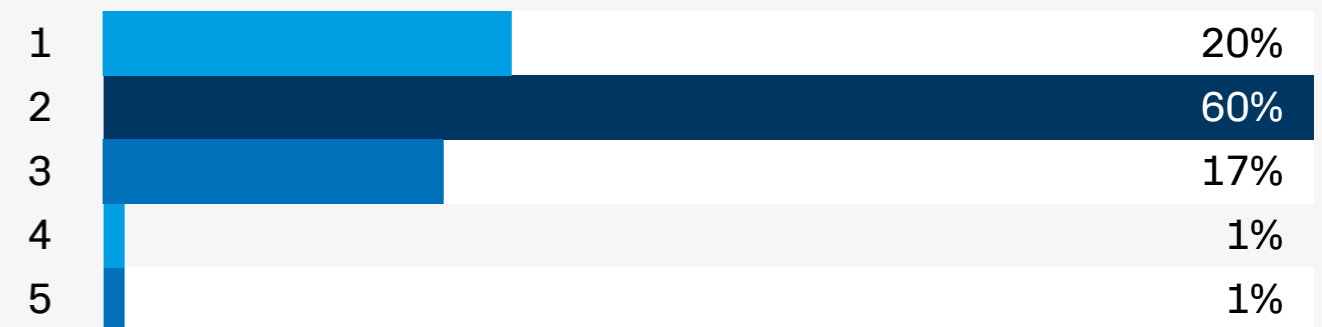


Numero medio di membri di famiglia assistiti da un SFO

Patrimonio familiare gestito dagli SFO



Numero di generazioni assistite da SFO



60%

Percentuale di SFO che impiegano membri di famiglia

10

Numero medio di persone che lavorano in un SFO



Una gamma di servizi orientati alla finanza

Prevalentemente incentrati sulla performance finanziaria, la maggior parte degli SFO gestisce internamente i principali servizi finanziari, quali l'asset allocation strategica e le direttive d'investimento.

Più di tre quarti degli intervistati, inoltre, ha annoverato tra i servizi essenziali gestiti internamente l'attività di reporting/rendicontazione, l'amministrazione, i servizi aziendali e di consulenza e la gestione del rischio.

I servizi esternalizzati tendono a variare da un SFO all'altro, fatta eccezione per la consulenza fiscale e legale.

“ La mia responsabilità principale consiste nel fornire consulenza alla famiglia in materia di investimenti finanziari, immobiliari e azionari diretti, nonché su questioni di pianificazione patrimoniale.

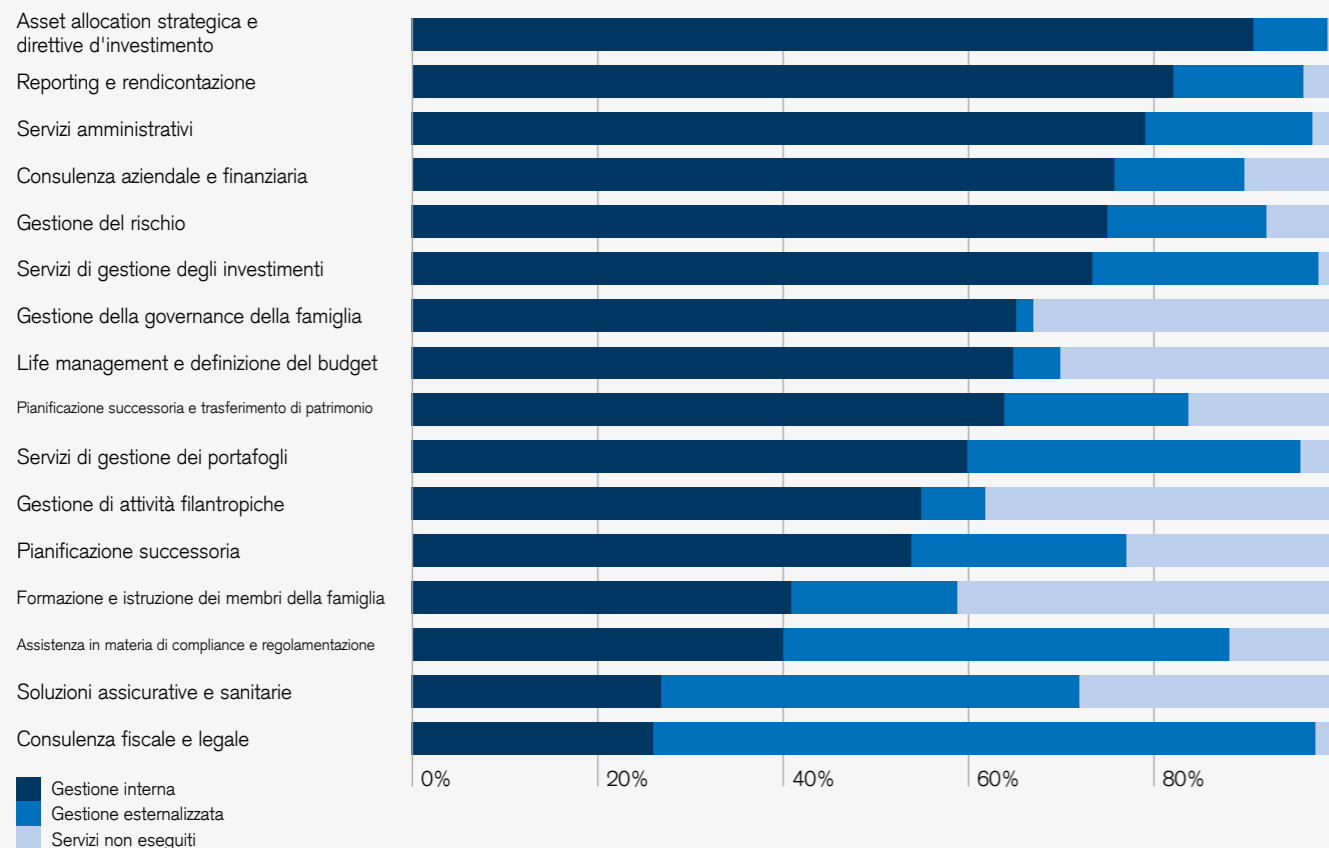
SFO di 2+ persone
Gestione di USD 100-250 milioni di patrimonio familiare

“ Circa l'80% della performance di portafoglio, più che essere il risultato di tattiche e tempistiche, deriva dal mix di base del portafoglio, che riflette gli obiettivi d'investimento individuali e la propensione al rischio degli investitori.

L'adozione di un'accurata asset allocation strategica (SAA) rappresenta certamente il principale contributo dell'SFO alla performance del portafoglio, un dato testimoniato anche dal fatto che il 91% dei nostri clienti SFO indica come servizi essenziali la SAA e le direttive d'investimento.

Nannette Hechler-Fayd'herbe
CIO per IWM, Credit Suisse

Servizi interni e servizi esternalizzati

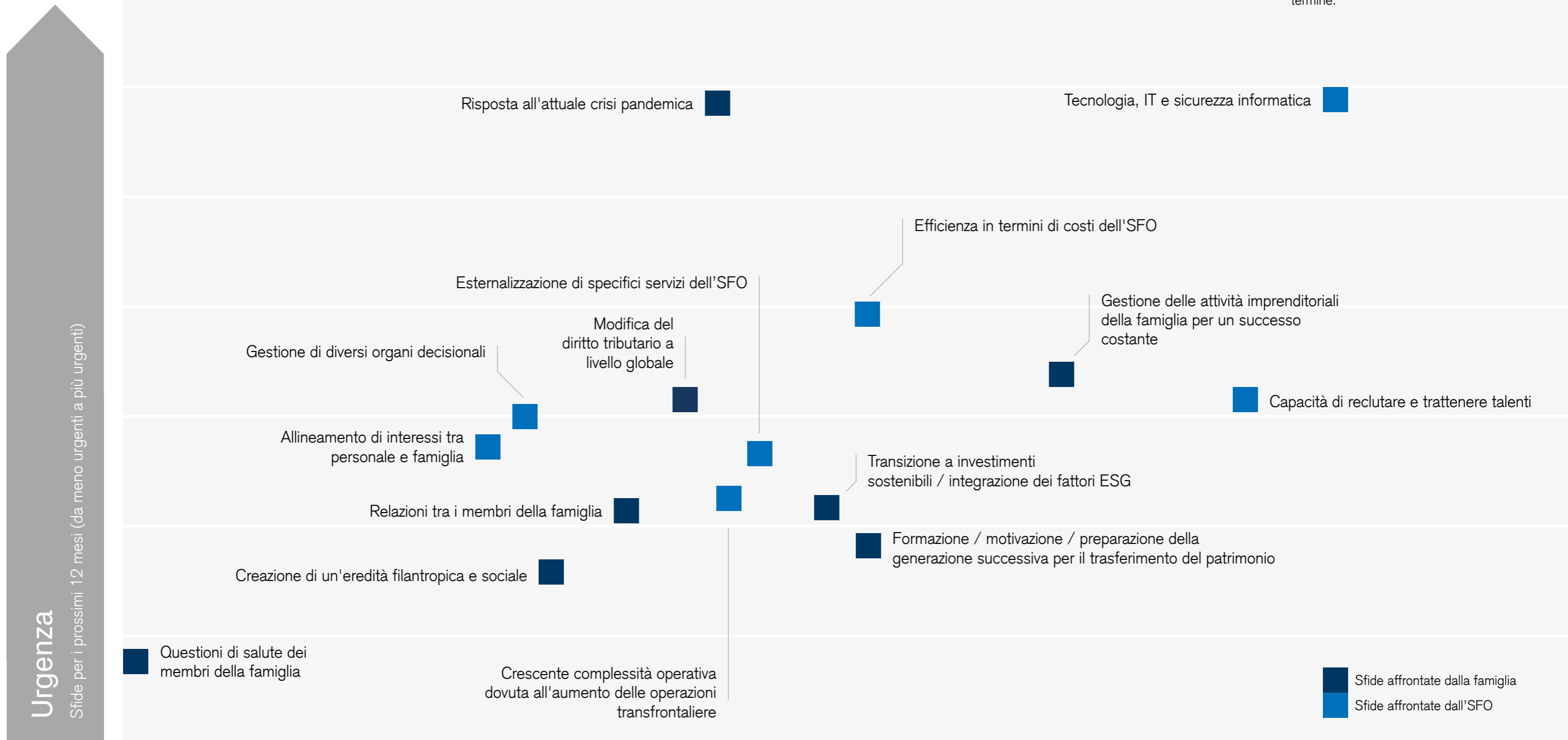


La visione del futuro dei Single Family Office

Sintesi

Ai partecipanti al sondaggio è stato chiesto quali fossero le eventuali sfide che l'SFO e la famiglia devono affrontare attualmente o dovranno affrontare in futuro. È emerso che tecnologia, IT e sicurezza informatica sono le sfide più impellenti per gli SFO, seguite dall'efficienza in termini di costi e dal reclutamento dei talenti.

Le famiglie assistite dagli SFO attribuiscono particolare importanza agli investimenti sostenibili e all'istruzione/formazione della generazione successiva. Tuttavia, la loro attenzione è attualmente incentrata sulla gestione della volatilità connessa alla pandemia al fine di garantire il benessere economico di lungo termine.



Preparazione della generazione successiva

Oltre la metà dei partecipanti riferisce di disporre di un piano di successione scritto o verbale, mentre un terzo degli SFO partecipanti è in procinto di elaborarlo. Questo probabilmente spiega per quale motivo la pianificazione successoria e i conflitti interpersonali non costituiscono preoccupazioni imminenti.

Sebbene si riscontri una certa riluttanza a discutere degli strumenti per coinvolgere la generazione successiva, quasi la metà degli intervistati esprime l'interesse ad affrontare la questione con i propri omologhi.

Appare degno di nota il dato che una percentuale piuttosto elevata di SFO non fornisce o esternalizza servizi relativi alla formazione e alla gestione della governance della famiglia. Dal momento che per i prossimi due decenni prevediamo un consistente trasferimento di patrimonio tra le generazioni, la domanda di questi servizi potrebbe aumentare e le famiglie potrebbero concentrare la loro attenzione sulla necessità di assicurare una transizione armoniosa e preservare un senso di coesione.

41%

Formazione e istruzione dei membri della famiglia

Il 41% degli SFO non svolge questo servizio (né internamente né tramite partner esterno)

33%

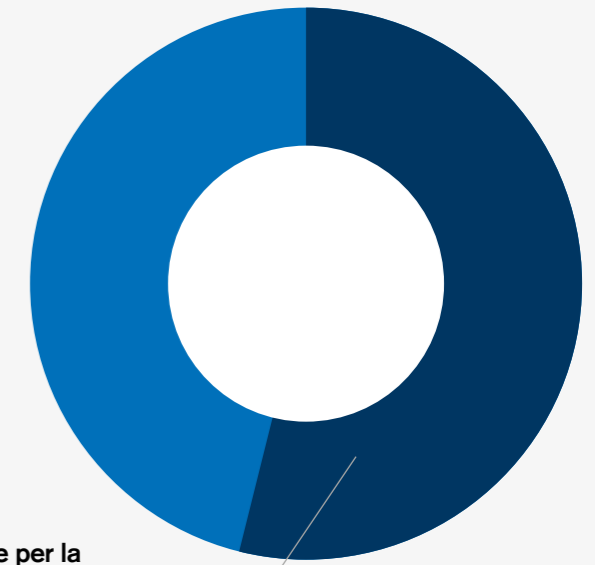
Gestione della governance della famiglia

Il 33% degli SFO non svolge questo servizio (né internamente né tramite partner esterno)

23%

Pianificazione successoria

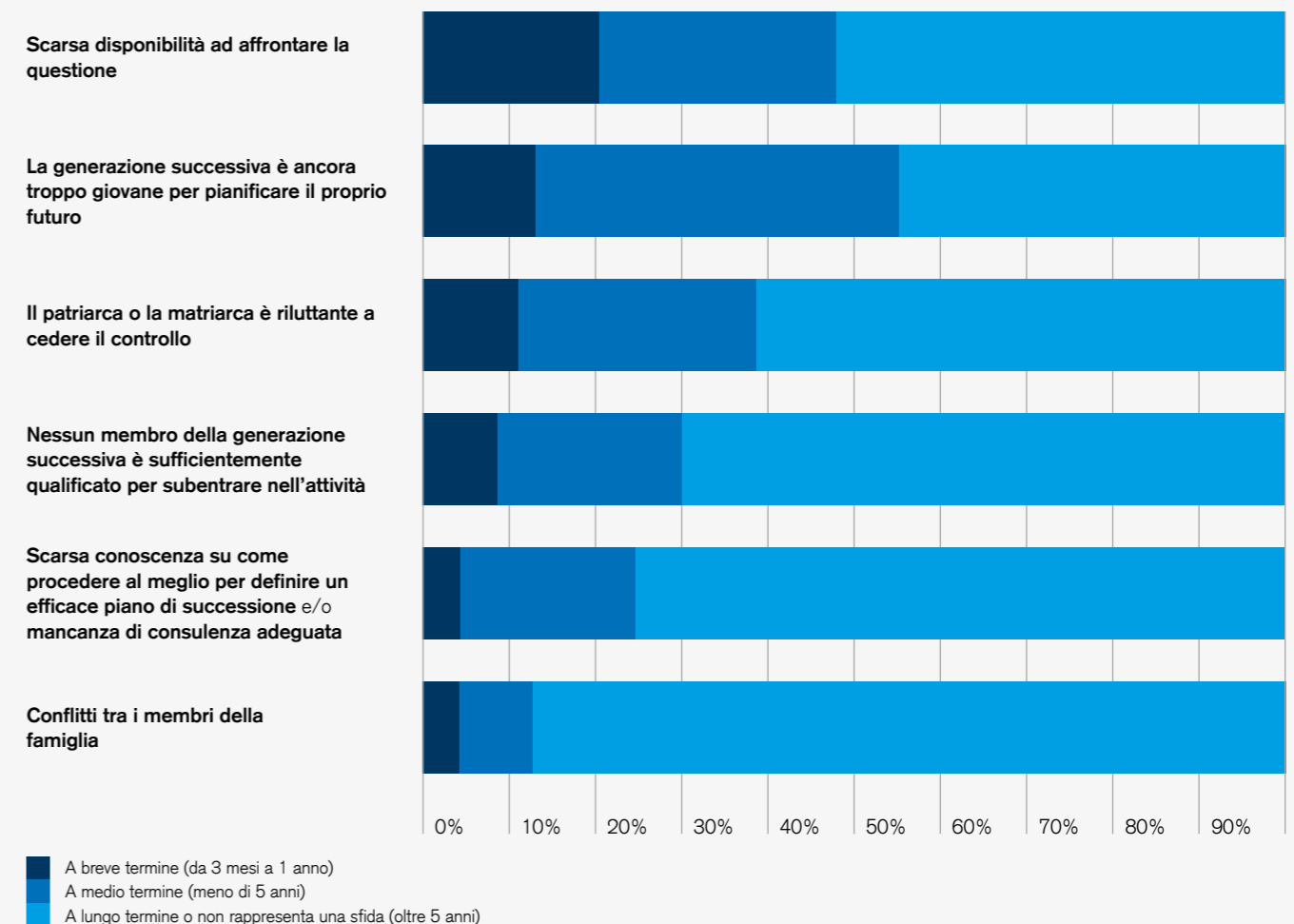
Il 23% degli SFO non svolge questo servizio (né internamente né tramite partner esterno)



57%

dispone di un piano di successione per la famiglia sotto forma di accordo scritto o verbale
Un altro 33% dispone di un piano in via di definizione

Le sfide della pianificazione successoria degli SFO a breve, medio e lungo termine



Netto incremento degli investimenti sostenibili

Nonostante siano stati gli investitori istituzionali ad aprire la strada agli investimenti sostenibili e all'impact investing, quasi la metà degli SFO intervistati dichiara di voler incrementare gli investimenti sostenibili nei prossimi due o tre anni.

Questa evoluzione è riconducibile a una serie di fattori, che vanno dal mutamento del quadro normativo alla crescente consapevolezza dei rischi finanziari connessi ai settori controversi, dal cambiamento climatico all'aumento della pressione esercitata dai consumatori e dagli altri stakeholder.

Le energie rinnovabili, seguite dalla sanità e dall'istruzione, sono ritenuti i settori di investimento sostenibile più interessanti per gli SFO.

49%

è la percentuale di intervistati che prevede di incrementare gli investimenti sostenibili nei prossimi 2-3 anni

Settori di interesse degli SFO per gli investimenti sostenibili

63% Energie rinnovabili

61% Sanità

48% Istruzione

36% Infrastrutture

36% Settore alimentare

36% Ambiente e biodiversità

36% Agricoltura

32% Azioni per il clima

28% Povertà e disuguaglianze sociali

23% Consumo e produzione responsabili

20% Economia circolare

19% Città sostenibili

16% Non sa

9% Parità di genere

7% Comunità

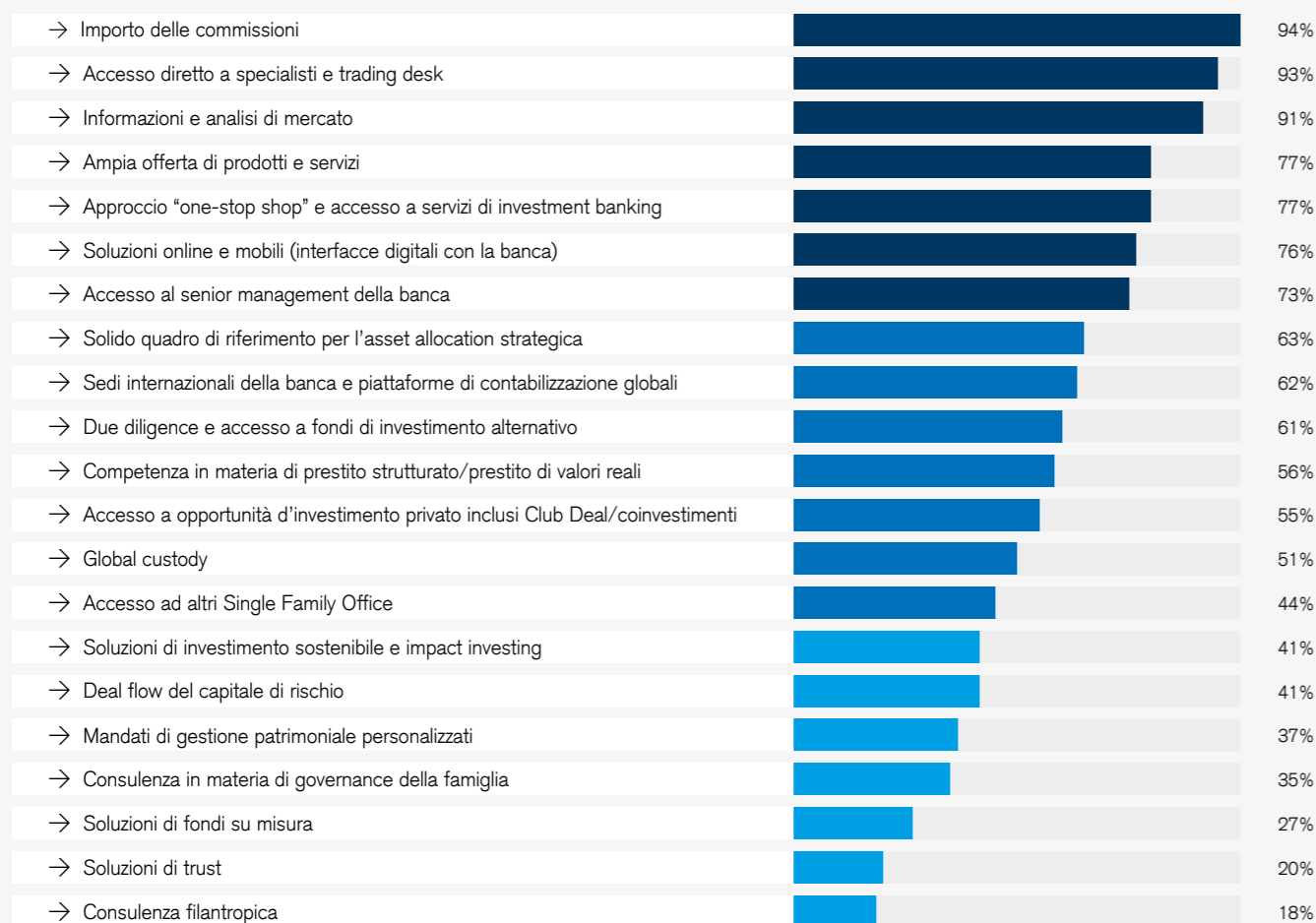
5% Governance

Aspettative degli SFO relative ai partner bancari

Selezione della banca

Se si considera il valore attribuito dagli SFO alla performance finanziaria e all'efficienza, non stupisce che l'accesso diretto agli esperti e ai trading desk si collochi tra i fattori determinanti per la selezione della banca. Altri criteri rilevanti sono l'importo delle commissioni, la conoscenza del mercato e l'offerta di servizi integrati.

Prodotti e servizi ritenuti importanti o cruciali in fase di selezione di una banca



“ (Aspetti particolarmente importanti sono) la flessibilità e la disponibilità di canali digitali efficienti per transazioni, l'analisi e il download di informazioni dettagliate o consolidate.

SFO di 3 persone

Gestione di USD 100-250 milioni di patrimonio familiare

Qualità più apprezzate nei partner bancari

Per quanto riguarda i partner bancari, gli aspetti maggiormente apprezzati dagli SFO sono la competenza e un approccio orientato alla soluzione. Rivestono un ruolo importante anche altri fattori, come un atteggiamento costruttivo e la relazione personale.

33%

Competenza

31%

Approccio orientato alla soluzione

27%

Reattività

24%

Atteggiamento costruttivo

23%

Solida relazione personale

Desiderio di relazionarsi

I partecipanti hanno manifestato interesse a relazionarsi e apprendere dai loro omologhi che rappresentano altri SFO. Oltre a considerarli fonte di ispirazione per nuove idee d'investimento, si sono dichiarati disponibili a discutere best practice e questioni economiche che hanno un impatto diretto sulla performance e sull'efficacia degli SFO.

Argomenti di discussione preferiti con altri SFO

Argomenti

Ricerca di nuove idee d'investimento	62%
Strategia d'investimento e asset allocation	58%
Best practice per il coinvolgimento della generazione successiva	49%
Aspetti regolamentari e fiscali	48%
Pianificazione annuale strategica degli SFO	47%
Consulenza sulla struttura di governance	45%
Informazioni su investimenti specifici	43%
Sicurezza informatica e strategia tecnologica	38%
Formalizzazione dell'approccio al rischio patrimoniale e processo di gestione del rischio	32%
Investimenti sostenibili e impact investing	32%

Informazioni importanti

Questo materiale è stato redatto da CREDIT SUISSE GROUP AG e/o dalle sue società affiliate ("Credit Suisse").

Viene fornito unicamente a scopo informativo e illustrativo, non costituisce alcuna forma di pubblicità, valutazione, ricerca d'investimento, ricerca di raccomandazioni, raccomandazioni d'investimento o informazioni al fine di raccomandare o suggerire una strategia d'investimento e non contiene analisi finanziarie. Inoltre non rappresenta un invito o un'offerta al pubblico o a privati a sottoscrivere o acquistare prodotti o servizi. Nell'ottica summenzionata, i benchmark sono impiegati unicamente a scopo comparativo. Le informazioni contenute nel presente documento sono fornite esclusivamente in qualità di commento generale e non costituiscono in alcun modo forme di raccomandazione personale, consulenza d'investimento, consulenza o raccomandazione legale, fiscale, contabile o di altro tipo né alcuna altra forma di servizio finanziario. Il presente documento non prende in considerazione gli obiettivi d'investimento, la situazione o le esigenze finanziarie ovvero le conoscenze e l'esperienza di qualsivoglia persona. Le informazioni fornite non sono intese in nessuna forma come base sulla quale effettuare decisioni di investimento, cessione o conservazione di attività. Credit Suisse raccomanda a ogni persona potenzialmente interessata agli elementi descritti nel presente documento di richiedere informazioni e consulenze pertinenti (che includano i rischi, senza limitarsi ad essi) prima di prendere qualsiasi decisione d'investimento.

Le informazioni contenute nel presente documento sono fornite contestualmente al momento della redazione e potrebbero non risultare più aggiornate al momento della loro ricezione o del loro accesso da parte del lettore. Sono soggette a variazioni in qualsiasi momento senza preavviso o obbligo di aggiornamento.

Ove il presente materiale contenga affermazioni sulle performance future, queste hanno natura previsionale e sono soggette a rischi e incertezze. È importante notare che rendimenti storici, performance passate e scenari dei mercati finanziari non sono indicatori affidabili per i redditi futuri. È sempre possibile subire perdite significative.

Questo materiale non è rivolto né pensato per essere distribuito o utilizzato da qualsiasi persona o entità che sia cittadino o residente o che si trovi in qualsivoglia giurisdizione nella quale tale distribuzione, pubblicazione, disponibilità o utilizzo siano contrari alla legge o ai regolamenti applicabili o sottopongono Credit Suisse a qualsivoglia requisito di deposito o licenza all'interno di detta giurisdizione.

Il destinatario è informato circa la possibile esistenza di una relazione commerciale tra l'entità legale a cui si fa riferimento nel presente documento e un'entità facente parte di Credit Suisse e circa l'impossibilità di escludere l'insorgenza di potenziali conflitti d'interesse da detta relazione. Questo documento è stato preparato da fonti ritenute attendibili da Credit Suisse, ma non viene fornita alcuna garanzia in merito alla loro correttezza o alla loro completezza.

Credit Suisse può fornire, o aver fornito nei 12 mesi precedenti, consulenze significative o servizi d'investimento relativamente a qualsiasi società o emittente menzionati.

Il presente documento potrebbe fornire gli indirizzi di o contenere hyperlink a siti web. Credit Suisse non ha esaminato i siti a cui rimandano tali link e declina ogni responsabilità rispetto ai relativi contenuti. Tali indirizzi o hyperlink (compresi indirizzi o hyperlink al materiale del sito web di Credit Suisse) sono forniti unicamente a scopo di fruizione e informazione del cliente e il contenuto dei siti a cui rimandano tali link non è da ritenersi in alcun modo parte del presente documento. L'accesso a tali siti web o la consultazione di detti link presenti in questo documento o sul sito web di Credit Suisse avviene a proprio rischio e pericolo.

Il presente documento è concepito esclusivamente per il destinatario a cui Credit Suisse si rivolge. Non ne è consentita la riproduzione, totale o parziale, senza previa autorizzazione scritta da parte di Credit Suisse.

Quando distribuito da Credit Suisse Securities (India) Private Limited India: il presente rapporto è distribuito da Credit Suisse Securities (India) Private Limited (n. CIN U67120MH1996PTC104392), regolamentato dal Securities and Exchange Board of India come Portfolio Manager (n. registrazione INP000002478), Research Analyst (n. registrazione INH 000001030) e Stock Broker (n. registrazione INZ000248233), con sede legale in 9th Floor, Ceejay House, Dr.A.B. Road, Worli, Mumbai - 18, India, tel. +91-22 6777 3777.

Quando distribuito da Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. in Israele: il presente documento è distribuito da Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. Credit Suisse AG, inclusi i servizi offerti in Israele, non è soggetto alla supervisione del Supervisor of Banks presso la Bank of Israel, ma dell'autorità competente in materia di vigilanza sulle banche in Svizzera. Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. è un promotore di investimenti autorizzato in Israele e, pertanto, le sue attività di marketing degli investimenti sono soggette alla supervisione dell'Israel Securities Authority.

Quando distribuito da Credit Suisse Securities (Japan) Limited ("CSJL") in Giappone: in Giappone, il presente materiale è distribuito da Credit Suisse Securities (Japan) Limited ("CSJL"), una Financial Instruments Firm registrata (Director General di Kanto Local Finance Bureau (Kinsho) n. 66). CSJL è membro di Japan Securities Dealers Association, Financial Futures Association of Japan, Japan Investment Advisers Association e Type II Financial Instruments Firms Association.

Sudafrica: le entità giuridiche Credit Suisse AG (n. FSP 9788) e Credit Suisse UK (n. FSP 48779) sono registrate come fornitori di servizi finanziari presso la Financial Sector Conduct Authority in Sudafrica.

Copyright © 2021. CREDIT SUISSE GROUP AG e/o società collegate.



[credit-suisse.com](https://www.credit-suisse.com)

