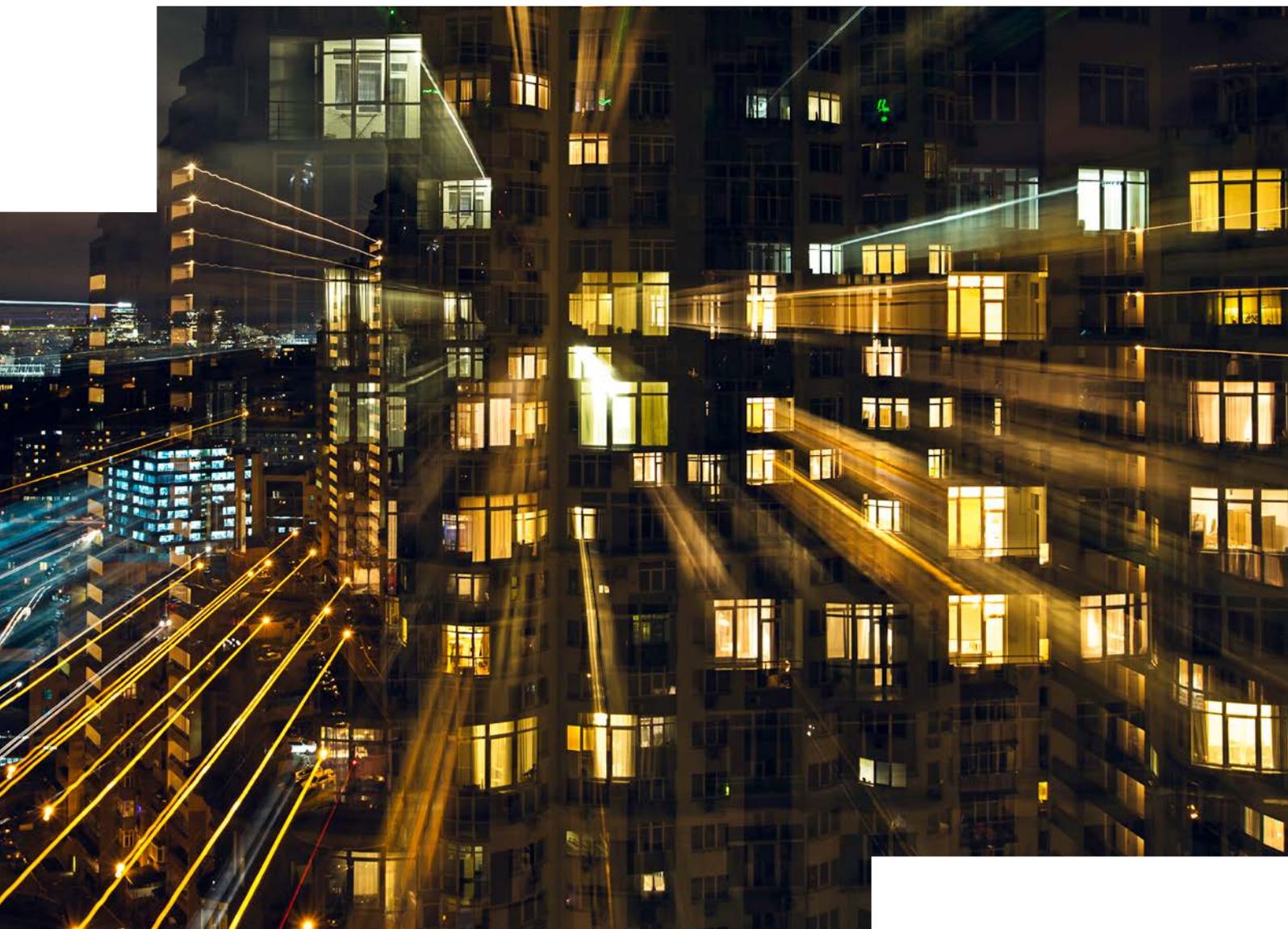


# Single Family Office. Radiografía del presente y mirada al futuro.



# Resumen

---

Para nuestros clientes de los Single Family Office, el rendimiento financiero y la eficiencia operativa son de importancia crucial.



## En busca de eficiencia y rendimiento

Como sabemos por nuestros clientes de los Single Family Office (SFO), el rendimiento financiero y la eficiencia operativa están siempre en lo más alto de sus prioridades. Este enfoque dual, sin embargo, puede disminuir la capacidad de los SFO de ver el 'cuadro completo'. En este sentido nos complace presentar los resultados más destacados de nuestra primera encuesta de Credit Suisse sobre los Family Office realizada en enero de 2021.

Los resultados nos dan un retrato de los SFO tan diverso como las familias a las que representan. Si bien la mayoría de los SFO gestionan internamente los servicios financieros básicos, son muchos los que recurren a una

serie de servicios externos que, por su valor percibido y los beneficios que aportan, compensan el coste para la familia.

La encuesta indica además que los SFO tienen diferentes opiniones sobre los desafíos que deben afrontar en el corto plazo. Por otra parte, dado que el objetivo último de todo SFO es garantizar la prosperidad de la familia a largo plazo, se da gran importancia al contacto con sus homónimos como fuente de nuevas ideas.

Esperamos que estos resultados sean de interés y utilidad para nuestros lectores.

# Metodología y perfil de los encuestados

En enero de 2021 invitamos a un grupo seleccionado de clientes SFO a participar en una encuesta confidencial online.

La encuesta se distribuyó entre 41 mercados situados principalmente en Europa, América Latina y Oriente Medio. En total participaron 86 clientes SFO, de los que un 89% ocupa cargos de ejecutivos, gerentes o consejeros.

Los SFO que han respondido a la encuesta gestionan un total de entre 80 y 90 mil millones USD en patrimonios familiares. En promedio, las SFO emplean a diez personas (tanto miembros de las familias como no miembros) y apoyan a seis miembros de la familia repartidos en dos generaciones.

## Volumen de patrimonio familiar gestionado por las SFO




# 60%

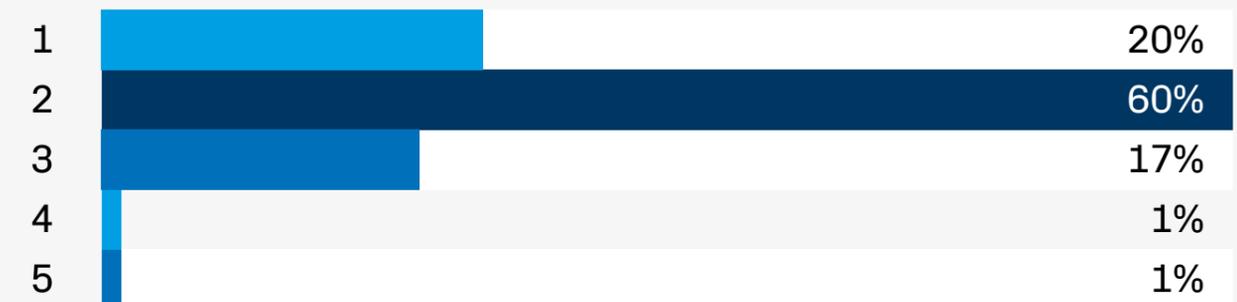
Porcentaje de SFO que emplean a miembros de la familia

# 6



Número medio de miembros de la familia apoyados por un SFO

## Número de generaciones apoyadas por los SFO



# 10



Número medio de empleados que trabajan en un SFO

# Una gama de servicios orientada a las finanzas

La mayoría de los SFO, teniendo como eje central de actividad la generación de rendimientos financieros, mantienen internamente una serie de importantes servicios financieros, como la asignación estratégica de activos y las directrices de inversión.

Más de tres cuartas partes de los encuestados también citaron como servicios internos básicos la elaboración de informes y registros, la administración, los servicios empresariales y de asesoramiento y la gestión de riesgos.

Los servicios externos tienden a variar entre los SFO, con la excepción del asesoramiento fiscal y legal.

“ Mi principal tarea es asesorar a la familia en temas de inversión financiera, inmobiliaria, capital directo y planificación patrimonial.

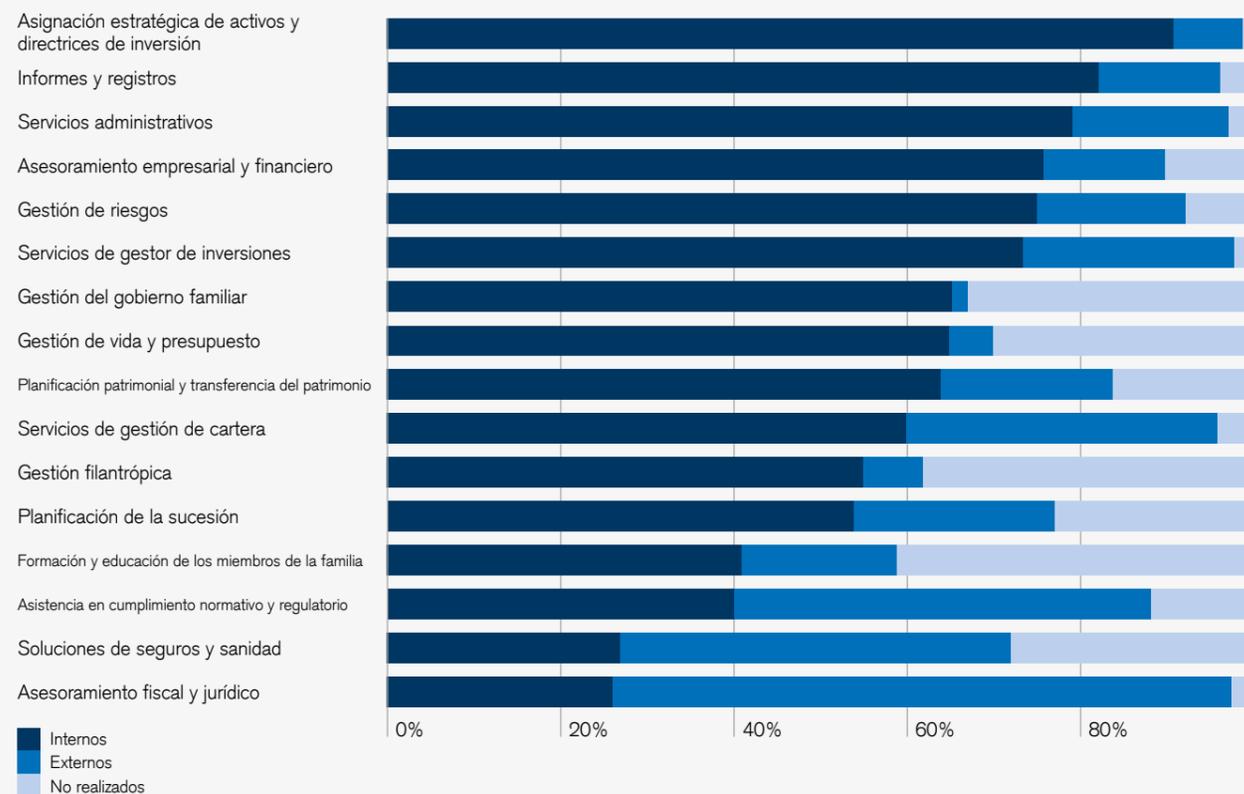
**SFO con 2+ personas**  
Gestionan patrimonios familiares de entre 100 y 250 millones USD

“ Más del 80% del rendimiento de la cartera se debe, más que a las tácticas o al timing, a la composición fundamental de la cartera adaptada a los objetivos de inversión y a la tolerancia al riesgo individual de los inversores.

La cuidadosa asignación estratégica de activos (AEA) es posiblemente lo que más contribuye al rendimiento sostenible de las carteras de los SFO y confirma el hecho de que el 91% de nuestros clientes SFO consideran que la AEA y las directrices de inversión son un servicio básico.

**Nannette Hechler-Fayd'herbe**  
CIO de IWM, Credit Suisse

## Servicios internos vs. servicios externos

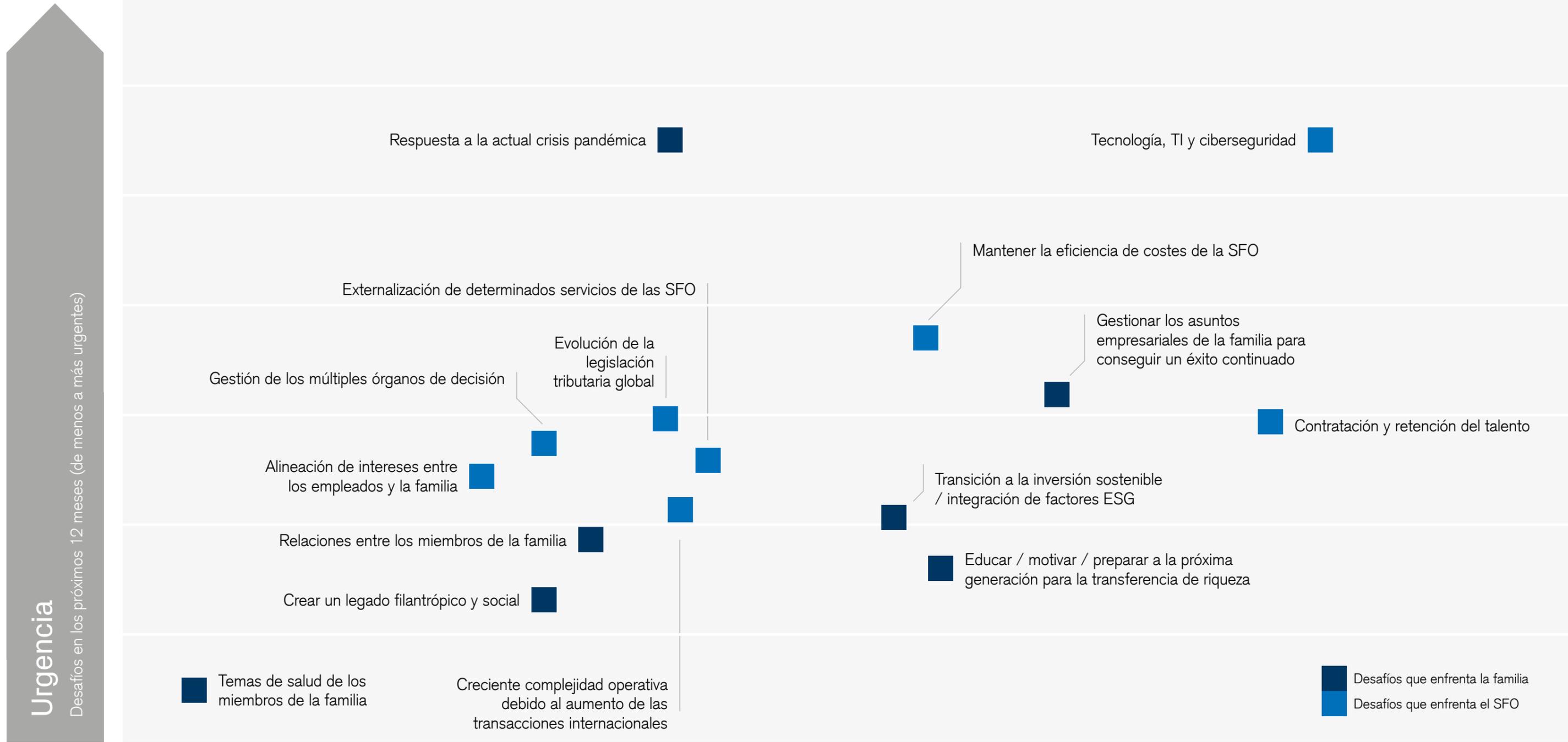


# Cómo ven el futuro los Single Family Office

## Resumen

Se preguntó a los encuestados acerca de los retos, de haberlos, a los que se enfrentan o se enfrentarán los SFO y la familia. Como retos más urgentes para los SFO se citaron la tecnología, la informática y la ciberseguridad, seguidas de la eficiencia de costes y la contratación de talento.

En cuanto a las familias apoyadas por los SFO, éstas atribuyen gran importancia a la inversión sostenible y a la educación/preparación de la siguiente generación. Sin embargo, su prioridad actual y foco de actuación es gestionar la volatilidad relacionada con la pandemia para garantizar la prosperidad a largo plazo.



# Preparar la próxima generación

Más de la mitad de los encuestados declararon tener un plan de sucesión escrito o verbal, mientras que un tercio de los SFO participantes lo estaban elaborando. Ello puede explicar por qué la planificación de la sucesión y los choques interpersonales no son preocupaciones inmediatas.

Aunque hay cierta resistencia a hablar de las formas de implicar a la próxima generación, casi la mitad de los encuestados expresó su interés por abordar el tema con sus homónimos.

También cabe destacar que una parte bastante elevada de los SFO no proporciona o externaliza los servicios relacionados con la formación y la gestión del gobierno familiar. Dado que esperamos una notable transferencia de riqueza intergeneracional en las próximas dos décadas, es posible que aumente la demanda de estos servicios a medida que las familias pongan el foco en garantizar una transición fluida y en mantener un sentido de cohesión.

41%

## Formación y educación de los miembros de la familia

El 41% de los SFO no realiza este servicio (ni internamente ni con un socio externo)

33%

## Gestión del gobierno familiar

El 33% de los SFO no realiza este servicio (ni internamente ni con un socio externo)

23%

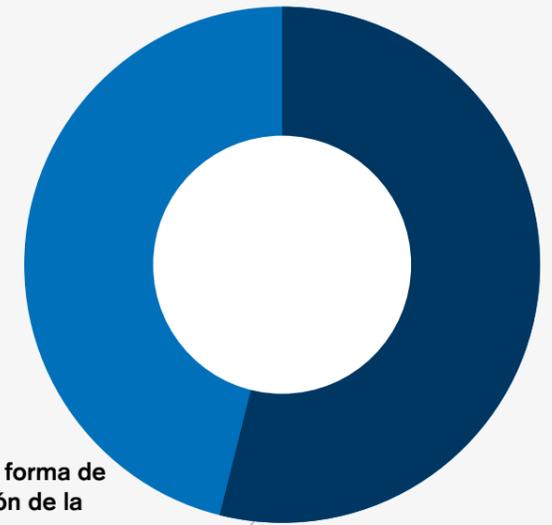
## Planificación de la sucesión

El 23% de los SFO no realiza este servicio (ni internamente ni con un socio externo)

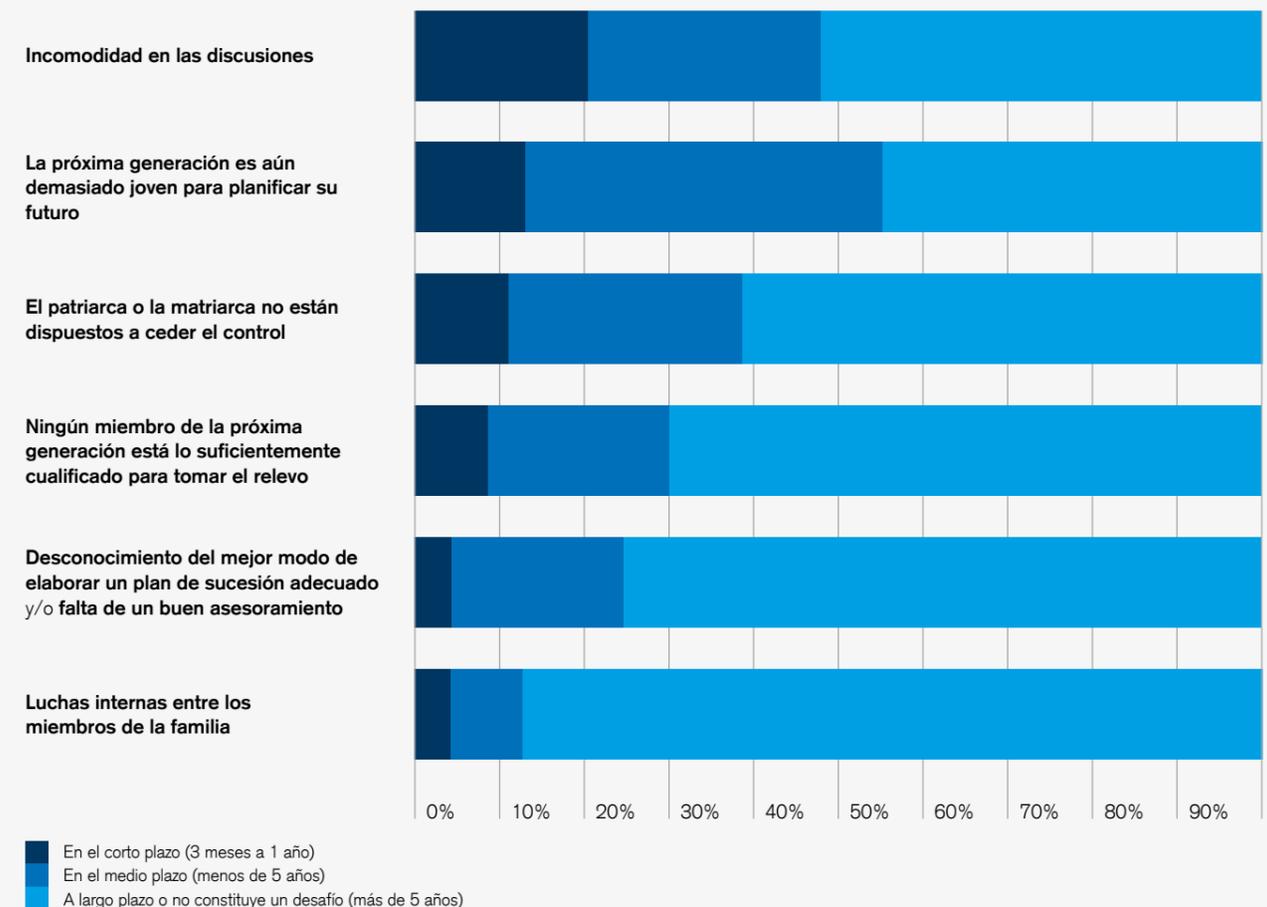
57%

tiene establecido por escrito o en forma de acuerdo verbal un plan de sucesión de la familia

Otro 33% tiene un plan en fase de desarrollo



## Desafíos de los SFO en la planificación de la sucesión a corto, medio y largo plazo



# Incremento de la inversión sostenible

Aunque hay otros grupos de inversores que están más avanzados en cuanto a la inversión sostenible y de impacto, casi la mitad de los SFO encuestados prevén aumentar sus inversiones sostenibles en los próximos dos o tres años.

Este cambio refleja una serie de factores, desde el cambiante entorno normativo y la creciente sensibilización por los riesgos financieros asociados a sectores controvertidos, hasta el cambio climático y la creciente presión de los consumidores y otras partes interesadas.

Las energías renovables, seguidas de la sanidad y la educación, se consideran las áreas de inversión sostenible más atractivas para los SFO.

**49%**

prevé aumentar las inversiones sostenibles en los próximos 2-3 años

## Áreas de interés de las SFO para la inversión sostenible

**63%** Energías renovables

61% Salud

48% Educación

36% Infraestructura

36% Alimentos

36% Medio ambiente y biodiversidad

36% Agricultura

32% Acción por el clima

28% Pobreza y desigualdades sociales

23% Producción y consumo responsables

20% Economía circular

19% Ciudades sostenibles

16% No sé

9% Igualdad de género

7% Comunidades

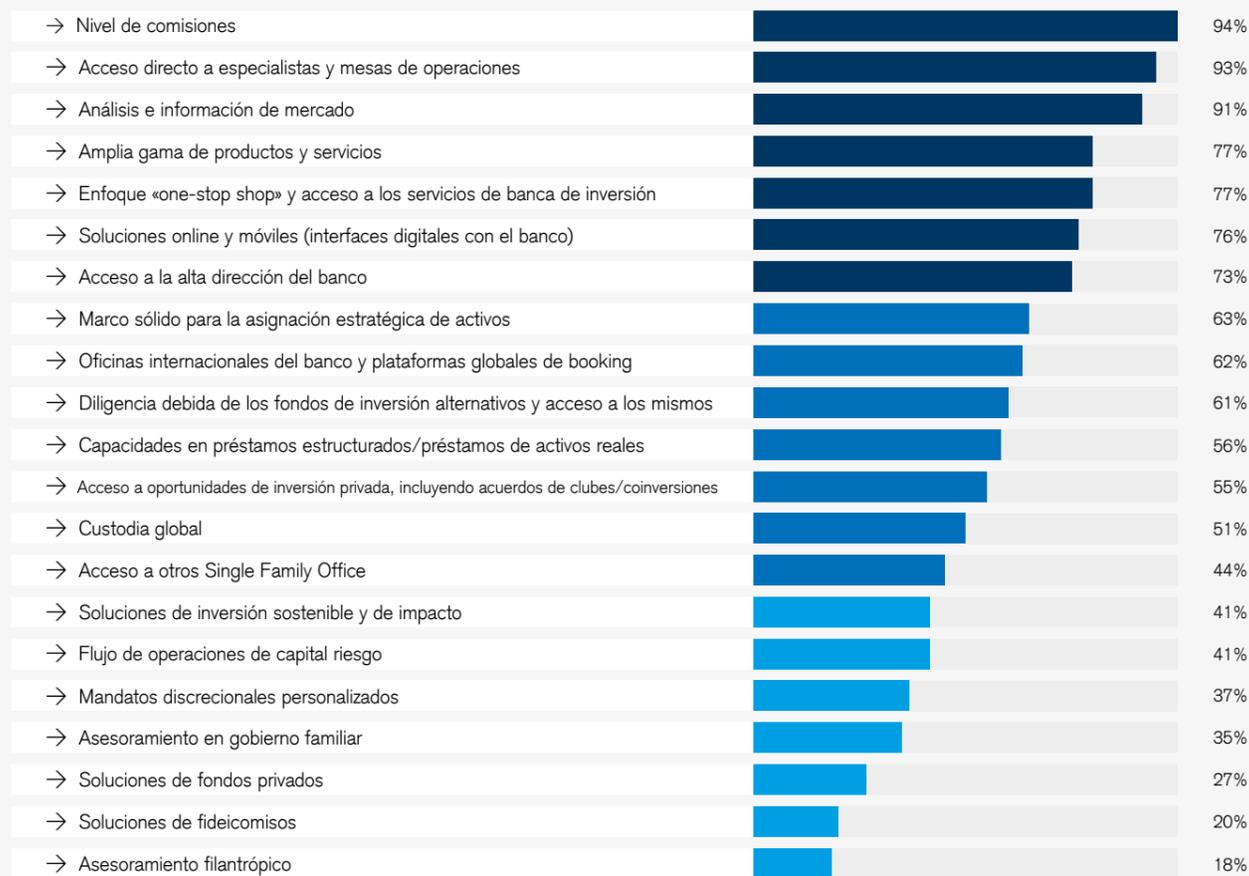
5% Gobierno

# Expectativas de los SFO con respecto a sus bancos

## Selección del banco

A la luz del enfoque de los SFO en el rendimiento financiero y la eficiencia, no sorprende que el acceso directo a los expertos y a las mesas de operaciones sea el criterio principal al elegir un banco. El nivel de comisiones del banco, los conocimientos del mercado y los servicios integrados son otros criterios importantes.

## Productos y servicios considerados importantes o muy importantes a la hora de elegir un banco



“ (Lo más importante son) la flexibilidad y los canales digitales eficientes para la realización de operaciones y análisis y las descargas de información detallada o consolidada.

SFO de 3 personas

Gestionan patrimonios familiares de entre 100 y 250 millones USD

## Cualidades preferidas en lo que respecta a los banqueros

Cuando se trata de socios bancarios, lo que más valoran los SFO son la experiencia y un pensamiento orientado a soluciones. También intervienen otros factores, como una actitud resolutiva y las relaciones personales.

33% Experticia

31% Pensamiento orientado a soluciones

27% Capacidad de respuesta

24% Actitud resolutiva

23% Fuerte relación personal

# Deseo de conectarse

Los participantes señalaron su interés por relacionarse y aprender de sus homónimos que representan a otros SFO. Además de buscar nuevas ideas de inversión, se mostraron abiertos a hablar sobre las buenas prácticas y cuestiones de negocios que tienen un impacto directo en el rendimiento y la eficacia de los SFO.

## Temas de conversación preferentes con otros SFO

Temas		
Búsqueda de nuevas ideas de inversión		62%
Estrategia de inversión y asignación de activos		58%
Buenas prácticas para involucrar a la próxima generación		49%
Asuntos regulatorios y fiscales		48%
Planificación estratégica anual del SFO		47%
Asesoramiento sobre la estructura de gobierno		45%
Información sobre inversiones específicas		43%
Ciberseguridad y estrategia tecnológica		38%
Formalización del enfoque del riesgo patrimonial mediante un proceso de gestión de riesgos		32%
Inversión sostenible y de impacto		32%

# Información importante

Este material ha sido preparado por CREDIT SUISSE GROUP AG y/o sus empresas vinculadas («Credit Suisse»).

Se proporciona con fines meramente informativos e ilustrativos y no es un anuncio publicitario, una valoración ni un estudio de inversiones. Tampoco contiene análisis financieros, recomendaciones de investigación o de inversión ni información que recomiende o proponga una estrategia de inversión. Asimismo, no constituye una invitación ni una oferta a título público o privado para contratar o adquirir productos o servicios. Los índices de referencia, si se mencionan, se utilizan únicamente con fines de comparación. La información contenida en este documento se facilita únicamente con carácter general y no constituye en ningún caso una recomendación personal, un asesoramiento de inversión, un asesoramiento o recomendación legal, fiscal, contable o de otro tipo ni ningún otro servicio financiero. No tiene en cuenta los objetivos de inversión, la situación o las necesidades financieras ni los conocimientos y la experiencia de ninguna persona. La información proporcionada no pretende servir de base para tomar una decisión de inversión, de desinversión o de mantenimiento de una inversión. Credit Suisse recomienda que cualquier persona que pueda estar interesada en los elementos descritos en este documento procure obtener la información y el asesoramiento pertinentes (por ejemplo, sobre los riesgos) antes de adoptar cualquier decisión de inversión.

La información contenida en este documento corresponde a la fecha en la que se redactó y puede que no esté actualizada en la fecha en que el lector reciba o acceda a la información. Esta puede sufrir cambios en cualquier momento sin previo aviso y no está sujeta a ninguna obligación de actualización. Las declaraciones sobre rendimientos futuros que contenga, en su caso, este material son prospectivas y están sujetas a una serie de riesgos e incertidumbres. Debe tenerse en cuenta que la rentabilidad histórica, los resultados pasados y los escenarios de los mercados financieros no son indicadores fiables de resultados futuros. Siempre existe la posibilidad de sufrir pérdidas cuantiosas.

Este material no está dirigido ni tiene por objeto ser distribuido ni utilizado por parte de ninguna persona o entidad que sea ciudadana o residente o esté ubicada en alguna jurisdicción en la que dicha distribución, publicación, disponibilidad o uso sean contrarios a la legislación o la normativa vigentes, o que sometan a Credit Suisse a algún requisito de registro o de licencia dentro de dicha jurisdicción.

Se informa al destinatario de que cabe la posibilidad de que exista una vinculación comercial entre una entidad jurídica mencionada en el presente documento y una entidad que forme parte de Credit Suisse, y de que no puede descartarse que dicha vinculación dé lugar a conflictos de intereses.

Este documento se ha elaborado a partir de fuentes que Credit Suisse considera fiables, aunque no garantiza su exactitud ni su integridad.

Es posible que Credit Suisse esté prestando o haya prestado en los doce meses anteriores asesoramiento o servicios de inversión importantes en relación con alguna empresa o emisor mencionado.

Puede que este documento proporcione direcciones de sitios web o contenga hipervínculos a estos sitios. Credit Suisse no ha revisado los sitios enlazados y, por lo tanto, no asume ninguna responsabilidad por su contenido. Tales direcciones o hipervínculos (incluidos aquellos que remiten al material del propio sitio web de Credit Suisse) se proporcionan únicamente para su comodidad e información; el contenido del sitio enlazado no forma parte en ningún caso de este documento. El acceso a dicho sitio web o el seguimiento del enlace a través de este documento o del sitio web de Credit Suisse se efectúan bajo su propia responsabilidad.

El presente documento está destinado únicamente a la persona a la que Credit Suisse lo envía. Queda prohibida su reproducción total o parcial sin la autorización previa por escrito de Credit Suisse.

**Si se distribuye por Credit Suisse Securities (India) Private Limited India:** El presente informe se distribuye por Credit Suisse Securities (India) Private Limited (CIN no. U67120MH1996PTC104392) regulado por la Securities and Exchange Board of India como gestor de cartera (registro no. INP000002478), analista de investigación (registro no. INH 000001030) y agente de bolsa (registro no. INZ000248233), con domicilio social en 9th Floor, Ceejay House, Dr.A.B. Road, Worli, Mumbai - 18, India, T- +91-22 6777 3777.

**Si se distribuye por Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. en Israel:** El presente informe se distribuye por Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. Credit Suisse AG, incluidos los servicios ofrecidos en Israel, no están supervisados por el Supervisor de Bancos del Banco de Israel, sino por la autoridad de supervisión bancaria competente en Suiza. Credit Suisse Financial Services (Israel) Ltd. es un comercializador de inversiones autorizado en Israel y, por tanto, sus actividades de comercialización de inversiones están supervisadas por la Autoridad de Valores de Israel.

**Si se distribuye por Credit Suisse Securities (Japan) Limited ("CSJL") en Japón:** En Japón, el presente material se distribuye por Credit Suisse Securities (Japan) Limited ("CSJL"), una empresa de instrumentos financieros registrada (Director General de la Oficina Financiera Local de Kanto (Kinsho) n° 66). CSJL es miembro de la Japan Securities Dealers Association, la Financial Futures Association of Japan, la Japan Investment Advisers Association y la Type II Financial Instruments Firms Association.

**Sudáfrica:** Las entidades jurídicas Credit Suisse AG (número FSP 9788) y Credit Suisse UK (número FSP 48779) están registradas como proveedores de servicios financieros en la Financial Sector Conduct Authority de Sudáfrica.

Copyright © 2021. CREDIT SUISSE GROUP AG y/o sus empresas vinculadas. Reservados todos los derechos.



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

