

Indice

Prefazione, di <i>Stefano Caselli</i>	XIII
Premessa metodologica	1
Introduzione	7
1 Cenni storici	15
2 Il family office diretto: definizione e rilevanza	21
2.1 La definizione di family office	21
2.2 La rilevanza quantitativa del fenomeno	23
2.3 La definizione di family office diretto	26
3 Le motivazioni dell'investimento diretto	31
4 Orizzonte temporale e incentivi	43
4.1 L'orizzonte temporale del capitale paziente	43
4.2 Gli incentivi dei gestori	45
5 Il contesto di mercato	49
5.1 Il mercato italiano del M&A	49
5.2 Il private equity in Italia	53
6 I family office italiani	57
6.1 Forma giuridica e strutture	60
6.2 Origine, organico e sede	63
6.3 Profilo e comunicazione	66

7	Le operazioni dei family office italiani	69
7.1	Il focus: geografia degli investimenti e settori di interesse	70
7.2	Tipologia e dimensioni di operazione	75
	Appendice. Dataset delle operazioni di private equity dei family office italiani 2016-2026	79
8	Un confronto internazionale	93
8.1	Stati Uniti: la culla del modello	94
8.2	Germania: tradizione industriale e riservatezza	96
8.3	Francia: le piattaforme quotate come evoluzione della specie	98
8.4	Regno Unito: Londra come polo di attrazione	100
8.5	Belgio: un Paese ad alta densità	101
8.6	Olanda: tradizione commerciale e proiezione internazionale	103
8.7	Paesi Nordici: active ownership e «capitale perpetuo»	104
8.8	Svizzera: cultura bancaria e stabilità	106
8.9	Spagna: identità familiare e scala importante	108
8.10	Israele: startup country e hub tecnologico	109
8.11	Emirati Arabi Uniti: fondi sovrani e capitale privato	111
8.12	Singapore: l'hub asiatico emergente	112
8.13	Hong Kong: tradizione e «gateway to China»	114
8.14	Principato di Monaco e Granducato del Lussemburgo	115
8.15	America Latina: connubio tra patrimonio familiare e core business	116
9	I family office esteri in Italia	119
9.1	I motivi della presenza sul mercato italiano	119
9.2	I family office esteri nel mercato italiano	125
9.3	Origine geografica e settoriale, struttura e presenza in loco	128
9.4	Profilo e comunicazione	133

10 Le operazioni dei family office esteri in Italia	135
10.1 Provenienza geografica degli investitori e settori di interesse	136
10.2 Tipologia e dimensioni di operazione	138
Appendice. Dataset delle operazioni di private equity dei family office esteri 2016-2026	141
11 Il pricing dei family office	149
12 Possibile evoluzione e future sfide	159
12.1 Previsione sul numero dei single family office in Italia e nel mondo	159
12.2 Previsione sul numero dei family office coinvolti nel private equity diretto	164
12.3 Le sfide per i family office italiani	166
12.4 Le sfide per i family office esteri	175
12.5 Per concludere: le sfide per il nostro Paese	178
Ringraziamenti	183
Bibliografia	187

Indice

Prefazione, di <i>Stefano Caselli</i>	XIII
Premessa metodologica	1
Introduzione	7
1 Cenni storici	15
2 Il family office diretto: definizione e rilevanza	21
2.1 La definizione di family office	21
2.2 La rilevanza quantitativa del fenomeno	23
2.3 La definizione di family office diretto	26
3 Le motivazioni dell'investimento diretto	31
4 Orizzonte temporale e incentivi	43
4.1 L'orizzonte temporale del capitale paziente	43
4.2 Gli incentivi dei gestori	45
5 Il contesto di mercato	49
5.1 Il mercato italiano del M&A	49
5.2 Il private equity in Italia	53
6 I family office italiani	57
6.1 Forma giuridica e strutture	60
6.2 Origine, organico e sede	63
6.3 Profilo e comunicazione	66

7	Le operazioni dei family office italiani	69
7.1	Il focus: geografia degli investimenti e settori di interesse	70
7.2	Tipologia e dimensioni di operazione	75
	Appendice. Dataset delle operazioni di private equity dei family office italiani 2016-2026	79
8	Un confronto internazionale	93
8.1	Stati Uniti: la culla del modello	94
8.2	Germania: tradizione industriale e riservatezza	96
8.3	Francia: le piattaforme quotate come evoluzione della specie	98
8.4	Regno Unito: Londra come polo di attrazione	100
8.5	Belgio: un Paese ad alta densità	101
8.6	Olanda: tradizione commerciale e proiezione internazionale	103
8.7	Paesi Nordici: active ownership e «capitale perpetuo»	104
8.8	Svizzera: cultura bancaria e stabilità	106
8.9	Spagna: identità familiare e scala importante	108
8.10	Israele: startup country e hub tecnologico	109
8.11	Emirati Arabi Uniti: fondi sovrani e capitale privato	111
8.12	Singapore: l'hub asiatico emergente	112
8.13	Hong Kong: tradizione e «gateway to China»	114
8.14	Principato di Monaco e Granducato del Lussemburgo	115
8.15	America Latina: connubio tra patrimonio familiare e core business	116
9	I family office esteri in Italia	119
9.1	I motivi della presenza sul mercato italiano	119
9.2	I family office esteri nel mercato italiano	125
9.3	Origine geografica e settoriale, struttura e presenza in loco	128
9.4	Profilo e comunicazione	133

10 Le operazioni dei family office esteri in Italia	135
10.1 Provenienza geografica degli investitori e settori di interesse	136
10.2 Tipologia e dimensioni di operazione	138
Appendice. Dataset delle operazioni di private equity dei family office esteri 2016-2026	141
11 Il pricing dei family office	149
12 Possibile evoluzione e future sfide	159
12.1 Previsione sul numero dei single family office in Italia e nel mondo	159
12.2 Previsione sul numero dei family office coinvolti nel private equity diretto	164
12.3 Le sfide per i family office italiani	166
12.4 Le sfide per i family office esteri	175
12.5 Per concludere: le sfide per il nostro Paese	178
Ringraziamenti	183
Bibliografia	187