

## Uno de cada tres family office en España deberá enfrentarse a un cambio generacional en los próximos diez años

- **El estudio ‘Descubriendo al family office español’, elaborado por OpenWealth y finReg360, ofrece una visión exhaustiva y actualizada sobre la realidad, los retos y las oportunidades de los family offices en España.**
- **El 75% de las familias tiene recorrido para profesionalizar la gestión de su patrimonio: el ecosistema de family offices en España sigue en fase incipiente.**
- **La planificación sucesoria, la diversificación de inversiones y la ciberseguridad son algunos de los grandes retos que afrontan los family office españoles.**

### Miércoles, 7 de mayo de 2025

El 35% de los *family office* en España deberá enfrentarse a un cambio generacional en los próximos diez años, lo que hace necesario avanzar en una planificación sucesoria adecuada para asegurar la continuidad y el éxito a largo plazo de estas entidades. Esta es una de las conclusiones del estudio “Descubriendo al *family office* español” elaborado por OpenWealth, el *multifamily office* del Grupo CaixaBank, y finReg360, firma líder en España en regulación, consultoría y fiscalidad financiera.

El estudio, basado en la información recibida en entrevistas a 40 grupos familiares durante 2024, ofrece una visión actualizada de los *family office* en España, analizando su modelo organizativo y de gobernanza, estructura de inversión y principales retos.

El estudio pretende ser un diagnóstico de los grandes patrimonios familiares en España, describiendo su tamaño, estructura y organización; sus fuentes de riqueza y cómo se componen sus carteras de inversión; los diferentes modelos de gestión patrimonial decididos por estas entidades; y los retos a los que se enfrentan en la gestión y preservación de sus patrimonios. Además, incluye la visión de distintos expertos en aspectos clave como ciberseguridad, o gestión de riesgos y fiscalidad, con el objetivo de aportar una perspectiva complementaria y práctica sobre áreas críticas para la gestión patrimonial.

Para **Marta Alonso**, directora general de OpenWealth, “con este estudio, además de ofrecer una radiografía exhaustiva del sector, buscamos también proporcionar una guía que ayude a las familias a identificar en qué punto se encuentran en la evolución de su patrimonio -desde fases

más jóvenes hasta etapas más maduras- y qué estrategias pueden elegir para asegurar su crecimiento y continuidad a lo largo de generaciones”.

Por su parte, **Fernando Alonso** y **Jorge Ferrer**, socios de finReg360, han destacado que “las oficinas familiares tienen importantes desafíos por delante, como la planificación sucesoria, la profesionalización de la gestión, y el refuerzo de la gobernanza que serán aspectos decisivos para preservar el legado familiar”.

El informe muestra un ecosistema de *family offices* en crecimiento y joven en el que la planificación sucesoria es la principal preocupación (el 40% de las familias encuestadas lo sitúan como un desafío crítico, y el 18% como muy relevante): el 52% de las familias no se ha enfrentado aún al reto de la sucesión; y el 35% prevé un cambio generacional en los próximos 10 años.

Los expertos subrayan que la continuidad del patrimonio familiar depende de una planificación sucesoria eficaz y del grado de preparación de la siguiente generación para asumir la gestión. Por ello, avanzar hacia una mayor profesionalización se vuelve una prioridad estratégica.

Sin embargo, los datos del estudio reflejan un ecosistema aún poco maduro en el que los mecanismos con los que cuentan los *family offices* para gobernar sus inversiones y sus asuntos familiares están en fase incipiente de desarrollo. Según el estudio, el 75% de los *family offices* se encuentra en fases iniciales o sin formalizar una estructura específica para la gestión profesional de su patrimonio -con un 6,6% en curso, y un 66,8%, sólo de manera incipiente-.

El estudio describe también las distintas formas en que se organizan las familias para gestionar su patrimonio: *Single Family Office* (SFO), que supervisan el patrimonio y las necesidades de la familia en exclusiva; los *Multi Family Office* (MFO), que permiten además mutualizar los gastos y la inversión que esto requiere; y *Embedded Family Office* (EFO), que optimizan los recursos directivos disponibles y asignados en los negocios familiares para supervisar los excedentes de riqueza que generan. Entre las diferentes modalidades, la elección está muy vinculada al volumen de activos de la familia debido a la escalabilidad que tienen los recursos asignados a la oficina con relación al patrimonio supervisado. Mientras el SFO es la modalidad más habitual entre las familias con mayor patrimonio -familias con más de 100 millones de euros-, las de patrimonio por debajo de los 100 millones se decantan por los MFO o los EFO.

### ¿Cómo invierten los *family offices* en España?

El informe muestra una distribución equilibrada de las inversiones por parte de los *family offices*. Según los datos extraídos, las familias españolas mantienen un sesgo inmobiliario, con un 24% de sus carteras de inversión invertido en este sector, por encima del 18% de otras familias europeas.

Como tendencia a futuro, las familias prevén incrementar su exposición a renta variable, a activos inmobiliarios y a vehículos de *private equity* en detrimento de las posiciones de renta fija,

probablemente anticipando un escenario próximo de moderación de tipos de interés. Entre sectores, se prevé un crecimiento de su exposición en el tecnológico, el sanitario y el energético.

La planificación patrimonial y fiscal es también un factor importante a la hora de seleccionar inversiones por parte de las oficinas familiares, invirtiendo en actividades culturales (36% de las familias), en proyectos de I+D (38%), realización de actividades no lucrativas o de mecenazgo (52%) y seguros de vida (19%).

Otra característica de inversión que refleja el análisis es que muchas familias suelen recurrir al apalancamiento para adquirir los activos de sus carteras y optimizar así el uso de su capital, utilizando en su mayoría modelos de financiación directa con colateral inmobiliario o financiero.

### Un papel crucial en el desarrollo económico del país

El estudio concluye que los *family offices* juegan un papel relevante y positivo para el desarrollo económico y social en España, gracias al impulso del mecenazgo, del tejido empresarial y de la innovación.

Así, las familias tienen un papel activo en el ámbito social, apoyando la conservación cultural, la innovación educativa y el avance médico. También impulsan el empleo, la financiación alternativa y la competitividad empresarial. Y finalmente, con su apoyo a las 'startups', las nuevas tecnologías, y la conservación cultural, fomentan el crecimiento sostenible y la innovación, ayudando a la adaptación de la economía al entorno global.

### Sobre OpenWealth

OpenWealth es la filial de CaixaBank dedicada a prestar servicios de consultoría patrimonial independiente para clientes UHNW (grandes patrimonios, en sus siglas en inglés). Con casi 9.000 millones de euros en activos bajo supervisión es la mayor consultora patrimonial para grandes patrimonios y el mayor servicio de *multifamily office* de España. Actualmente, la filial cuenta con una cartera de más de 50 clientes, 22 empleados (14 en *front desk*) y cinco centros especializados en España.

OpenWealth da un servicio holístico, desde una entidad independiente, que cubre todas las necesidades del cliente, desde el proceso de asignación estratégica de activos e información consolidada hasta la búsqueda de proveedores nacionales e internacionales de servicios específicos. De esta forma, entidades de fuera del Grupo CaixaBank también podrán prestar los servicios de asesoramiento, gestión discrecional de carteras, RTO o custodia.

### Sobre finReg360

finReg360, fundada en junio de 2016, es una firma de servicios profesionales especializada en el asesoramiento y la consultoría regulatoria, enfocada exclusivamente en el ámbito de los servicios financieros. En apenas 9 años desde su creación, ha logrado posicionarse como la firma líder en

España en este ámbito, consolidando un equipo altamente especializado de más de 70 profesionales con una experiencia media de más de 10 años.

A través de sus cinco líneas de negocio principales –Regulación Financiera, Estrategia y Operaciones, Fiscalidad Financiera, Protección de Datos y Nuevas Tecnologías– la firma presta servicios a más de 1.000 clientes, tanto nacionales como internacionales, que operan en sectores clave como la banca, el mercado de valores, seguros, así como grandes compañías no financieras que buscan desarrollar nuevas líneas de negocio en el ámbito financiero.