

Un de cada tres family office a Espanya s'haurà d'enfrontar a un canvi generacional en els pròxims deu anys

- ***L'estudi 'Descobrint el family office espanyol', elaborat per OpenWealth i finReg360, ofereix una visió exhaustiva i actualitzada sobre la realitat, els reptes i les oportunitats dels family offices a Espanya.***
- ***El 75% de les famílies té recorregut per professionalitzar la gestió del seu patrimoni: l'ecosistema de family offices a Espanya segueix en fase incipient.***
- ***La planificació successòria, la diversificació d'inversions i la ciberseguretat són alguns dels grans reptes que afronten els family office espanyols.***

Dimecres, 7 de maig del 2025

El 35% dels *family office* a Espanya s'haurà d'enfrontar a un canvi generacional en els pròxims deu anys, cosa que fa necessari avançar en una planificació successòria adequada per assegurar la continuïtat i l'èxit a llarg termini d'aquestes entitats. Aquesta és una de les conclusions de l'estudi "Descobrint el *family office* espanyol" elaborat per OpenWealth, el *multifamily office* del Grup CaixaBank, i finReg360, firma líder a Espanya en regulació, consultoria i fiscalitat financera.

L'estudi, basat en la informació rebuda en entrevistes a 40 grups familiars durant l'any 2024, ofereix una visió actualitzada dels *family office* a Espanya, analitzant el seu model organitzatiu i de governança, estructura d'inversió i principals reptes.

L'estudi pretén ser un diagnòstic dels grans patrimonis familiars a Espanya, descrivint la seva mida, estructura i organització; les seves fonts de riquesa i com es componen les seves carteres d'inversió; els diferents models de gestió patrimonial decidits per aquestes entitats; i els reptes als quals s'enfronten en la gestió i preservació dels seus patrimonis. A més, inclou la visió de diferents experts en aspectes clau com ciberseguretat, o gestió de riscos i fiscalitat, amb l'objectiu d'aportar una perspectiva complementària i pràctica sobre àrees crítiques per a la gestió patrimonial.

Per a **Marta Alonso**, directora general d'OpenWealth, "amb aquest estudi, a més d'oferir una radiografia exhaustiva del sector, busquem també proporcionar una guia que ajudi les famílies a identificar en quin punt es troben en l'evolució del seu patrimoni -des de fases més joves fins a etapes més madures- i quines estratègies poden triar per assegurar el seu creixement i continuïtat al llarg de generacions".

Per la seva banda, **Fernando Alonso** i **Jorge Ferrer**, socis de finReg360, han destacat que "les oficines familiars tenen importants desafiaments per davant, com la planificació successòria, la professionalització de la gestió, i el reforç de la governança que seran aspectes decisius per a preservar el llegat familiar".

L'informe mostra un ecosistema de *family offices* en creixement i jove en el qual la planificació successòria és la principal preocupació (el 40% de les famílies enquestades el situen com un desafiament crític, i el 18% com a molt rellevant): el 52% de les famílies no s'ha enfrontat encara al repte de la successió; i el 35% preveu un canvi generacional en els pròxims 10 anys.

Els experts subratllen que la continuïtat del patrimoni familiar depèn d'una planificació successòria eficaç i del grau de preparació de la següent generació per assumir la gestió. Per això, avançar cap a una major professionalització es torna una prioritat estratègica.

No obstant això, les dades de l'estudi reflecteixen un ecosistema encara poc madur en el qual els mecanismes amb els quals compten els *family offices* per governar les seves inversions i els seus assumptes familiars estan en fase incipient de desenvolupament. Segons l'estudi, el 75% dels *family offices* es troba en fases inicials o sense formalitzar una estructura específica per a la gestió professional del seu patrimoni -amb un 6,6% en curs, i un 66,8%, només de manera incipient-.

L'estudi descriu també les diferents formes en què s'organitzen les famílies per gestionar el seu patrimoni: *Single Family Office* (SFO), que supervisen el patrimoni i les necessitats de la família en exclusiva; els *Multi Family Office* (MFO), que permeten a més mutualitzar les despeses i la inversió que això requereix; i *Embedded Family Office* (EFO), que optimitzen els recursos directius disponibles i assignats en els negocis familiars per supervisar els excedents de riquesa que generen. Entre les diferents modalitats, l'elecció està molt vinculada al volum d'actius de la família a causa de l'escalabilitat que tenen els recursos assignats a l'oficina amb relació al patrimoni supervisat. Mentre l'SFO és la modalitat més habitual entre les famílies amb més patrimoni -famílies amb més de 100 milions d'euros-, les de patrimoni per sota dels 100 milions es decanten pels MFO o els EFO.

Com inverteixen els *family offices* a Espanya?

L'informe mostra una distribució equilibrada de les inversions per part dels *family offices*. Segons les dades extretes, les famílies espanyoles mantenen un biaix immobiliari, amb un 24% de les seves carteres d'inversió invertit en aquest sector, per sobre del 18% d'altres famílies europees.

Com a tendència a futur, les famílies preveuen incrementar la seva exposició a renda variable, a actius immobiliaris i a vehicles de *private equity* en detriment de les posicions de renda fixa, probablement anticipant un escenari pròxim de moderació de tipus d'interès. Entre sectors, es preveu un creixement de la seva exposició en el tecnològic, el sanitari i l'energètic.

La planificació patrimonial i fiscal és també un factor important a l'hora de seleccionar inversions per part de les oficines familiars, invertint en activitats culturals (36% de les famílies), en projectes d'R+D (38%), realització d'activitats no lucratives o de mecenatge (52%) i assegurances de vida (19%).

Una altra característica d'inversió que reflecteix l'anàlisi és que moltes famílies solen recórrer a l'apalancament per adquirir els actius de les seves carteres i optimitzar així l'ús del seu capital, utilitzant en la seva majoria models de finançament directe amb col·lateral immobiliari o financer.

Un paper cabdal en el desenvolupament econòmic del país

L'estudi conclou que els *family offices* juguen un paper rellevant i positiu per al desenvolupament econòmic i social a Espanya, gràcies a l'impuls del mecenatge, del teixit empresarial i de la innovació.

Així, les famílies tenen un paper actiu en l'àmbit social, donant suport a la conservació cultural, la innovació educativa i l'avenç mèdic. També impulsen l'ocupació, el finançament alternatiu i la competitivitat empresarial. I finalment, amb el seu suport a les 'startups', les noves tecnologies, i la conservació cultural, fomenten el creixement sostenible i la innovació, ajudant a l'adaptació de l'economia a l'entorn global.

Sobre OpenWealth

OpenWealth és la filial de CaixaBank dedicada a prestar serveis de consultoria patrimonial independent per a clients UHNW (grans patrimonis, en les seves sigles en anglès). Amb gairebé 9.000 milions d'euros en actius sota supervisió és la major consultora patrimonial per a grans patrimonis i el major servei de *multifamily office* d'Espanya. Actualment, la filial compta amb una cartera de més de 50 clients, 22 empleats (14 en front desk) i cinc centres especialitzats a Espanya.

OpenWealth dona un servei holístic, des d'una entitat independent, que cobreix totes les necessitats del client, des del procés d'assignació estratègica d'actius i informació consolidada fins a la recerca de proveïdors nacionals i internacionals de serveis específics. D'aquesta manera, entitats de fora del Grup CaixaBank també podran prestar els serveis d'assessorament, gestió discrecional de carteres, RTO o custòdia.

Sobre finReg360

finReg360, fundada el juny de l'any 2016, és una signatura de serveis professionals especialitzada en l'assessorament i la consultoria regulatòria, enfocada exclusivament en l'àmbit dels serveis financers. En només 9 anys des de la seva creació, ha aconseguit posicionar-se com la firma líder a Espanya en aquest àmbit, consolidant un equip altament especialitzat de més de 70 professionals amb una experiència mitjana de més de 10 anys.

A través de les seves cinc línies de negoci principals –Regulació Financera, Estratègia i Operacions, Fiscalitat Financera, Protecció de Dades i Noves Tecnologies– la firma presta serveis a més de 1.000 clients, tant nacionals com internacionals, que operen en sectors clau com la banca, el mercat de valors, assegurances, així com grans companyies no financeres que busquen desenvolupar noves línies de negoci en l'àmbit financer.