

OSSERVATORIO  
**FAMILY  
OFFICE**

24.09.25

09:30 - 13:30

**In presenza**

**Convegno**

Innovazione e Strategia  
negli investimenti dei  
Family Office

POLIMI SCHOOL OF  
MANAGEMENT



INNOVATION,  
STRATEGY AND  
FAMILY BUSINESS

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

Apertura dell'Evento



**Chiara Samorì**

Financial Journalist di We  
Wealth

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

Saluti di Benvenuto



**Josip Kotlar**

Professore Ordinario di  
Strategia, Innovazione e Family  
Business presso School of  
Management del Politecnico di  
Milano



**Alfredo De Massis**

Professore Ordinario di  
Imprenditorialità e Family  
Business presso l'Università  
degli studi di Chieti-Pescara e  
IMD

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

## Introduzione

L'Osservatorio Family Office è dal 2021 la piattaforma di ricerca del Politecnico di Milano dedicata all'evoluzione dei Family Office in Italia.

Un hub di conoscenza e insight pratici per diffondere cultura per Family Office, famiglie imprenditoriali, società e professionisti del settore, promuovendo la crescita del capitalismo familiare e il suo impatto positivo su economia e società.



**85+**

Interviste con famiglie



**200+**

Partecipanti ai workshop



**15+**

Pubblicazioni scientifiche



**18+**

Presentazioni in conferenze



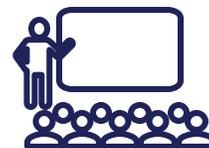
**2000+**

Download del report



**20+**

Speech ad eventi esterni



**2500+**

Partecipanti agli eventi



**90+**

Menzioni media e stampa

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025: PARTNER & PATROCINATORI

## Institutional Partners

Banca Patrimoni  
**Sella** & C.



**GSA**  
Tax & Tech



**Sella**  
Fiduciaria

**Vontobel**

## Media Partner

**we**  
WEALTH

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025: PARTNER & PATROCINATORI

## Executive Partners



# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025: PARTNER & PATROCINATORI

## Professional Partners

AlmaLED

CLEARY GOTTLIB

DITANNO ASSOCIATI  
LEGALE • TRIBUTARIO

DENTONS

GPBL

Legance

L&P  
LOCONTE&PARTNERS

MAISTO E ASSOCIATI

PedersoliGattai

S | N | B | S

TAVECCHIO  
& ASSOCIATI

TremontiPartners  
Since 1985

withers

## Patrocinatori

AIDAF  
ITALIAN FAMILY BUSINESS

ASSOHOLDING

AIPB ASSOCIAZIONE  
ITALIANA  
PRIVATE  
BANKING

Assofiduciaria

STEP  
Italy  
ADVISING FAMILIES ACROSS GENERATIONS

FA B Family  
R I Business  
Risorse  
per l'Italia

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

## Introduzione

- Un contesto globale instabile che ridefinisce strategie e investimenti dei Family Office
- La trasformazione dei Family Office in organizzazioni sempre più sofisticate, con strumenti digitali e pratiche data-driven di investimento
- Per le famiglie: Bilanciare obiettivi finanziari e valori condivisi attraverso governance avanzata, sostenibilità e continuità generazionale



# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

## Obiettivi e Metodologia

### Il censimento 2025 dei Family Office in Italia e Analisi dei Single Family Office



Obiettivo: aggiornare il monitoraggio dei Family Office italiani, la loro crescita e composizione nel mercato.

Obiettivo: descrivere profilo operativo dei SFO e traiettorie evolutive per orientare scelte organizzative e d'investimento.

### Gli investimenti dei Single Family Office in Italia



Obiettivo: Illustrare l'evoluzione delle scelte d'investimento dei Single Family Office, tra politiche strategiche, sostenibili e coerenti con i valori familiari

Metodo: 17 interviste semi-strutturate e 4 focus group con professionisti, family officers e famiglie imprenditoriali

### La Survey Family Office Italia e i Multi-Family Office



Obiettivo: mappare struttura e geografia del mercato dei Family Office in Italia, definire un framework di archetipi e traiettorie evolutive per confrontare modelli operativi e orientare scelte regolamentari e strategiche

Metodo: survey quantitativa avente come obiettivo l'acquisizione di dati empirici su ampia scala riguardo strategie, processi e strumenti di investimento adottati dai Single e Multi Family Office italiani



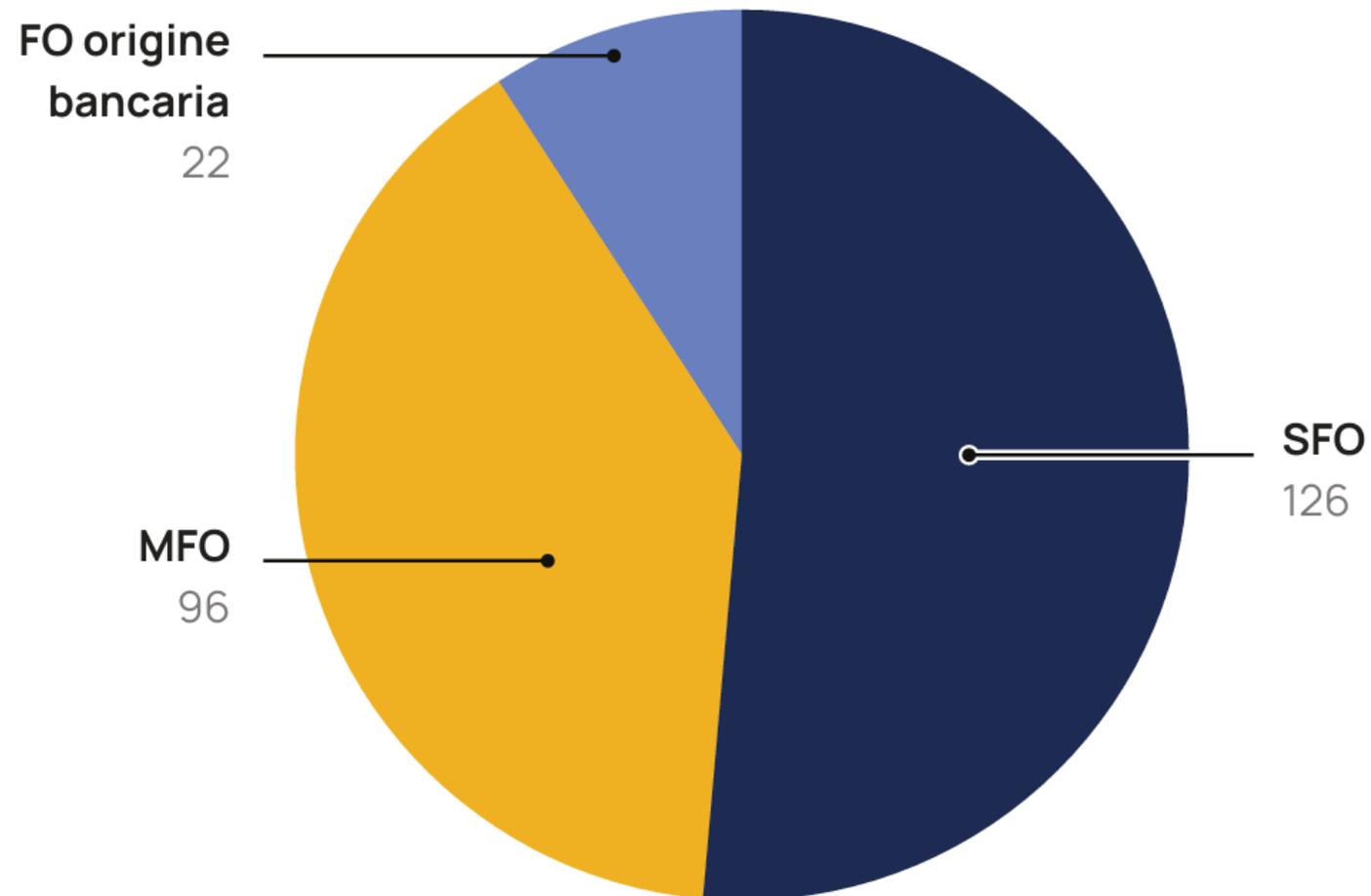
# Il Censimento 2025 dei Family Office in Italia

# IL CENSIMENTO 2025 DEI FAMILY OFFICE IN ITALIA

Presentazione della ricerca

## Censimento dei Family Office italiani:

- Al 01.06.2025, risultano 244 Family Office italiani censiti dall'Osservatorio
- Di cui, 126 Single Family Office (52%), 96 Multi Family Office (39%) e 22 Family Office di origine bancaria (9%)

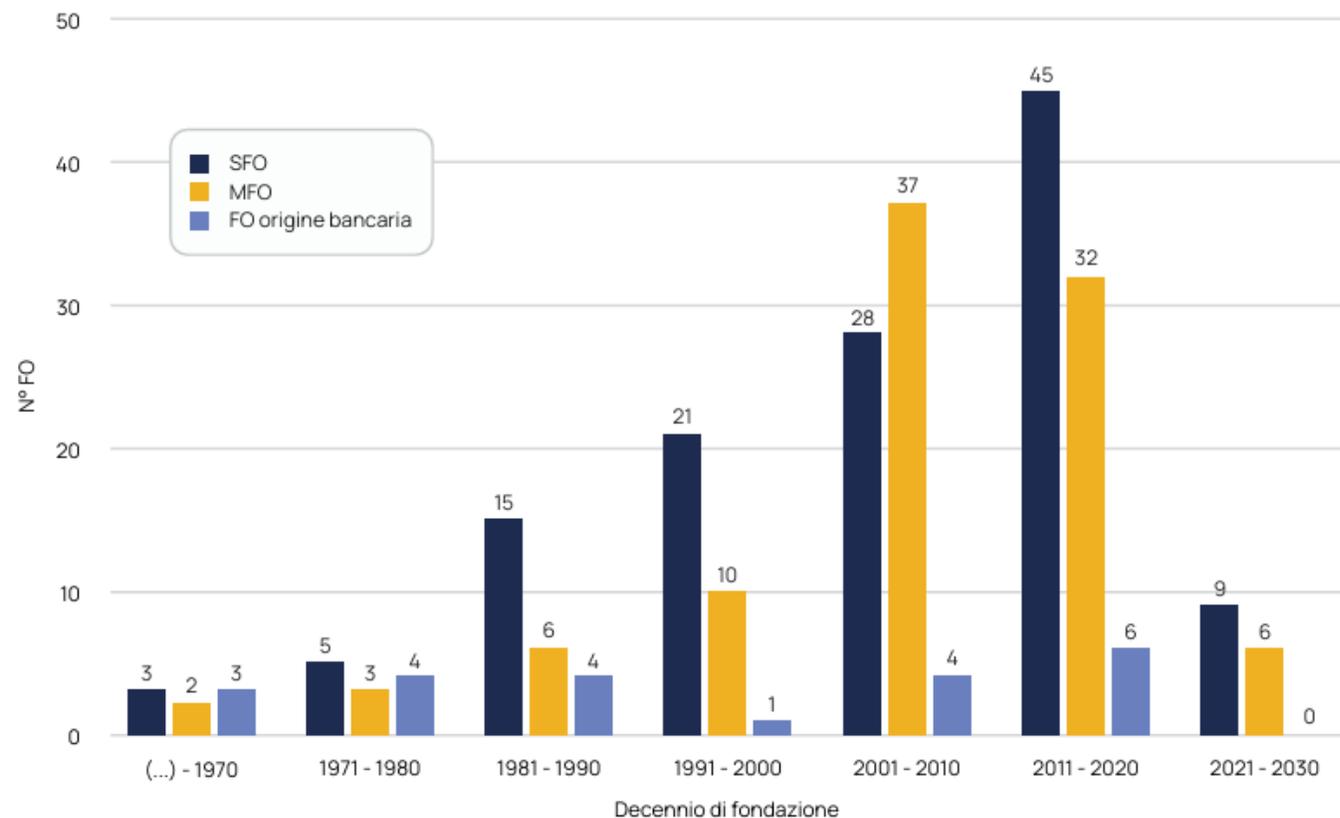


# IL CENSIMENTO 2025 DEI FAMILY OFFICE IN ITALIA

## Presentazione della ricerca

### Censimento dei Family Office italiani:

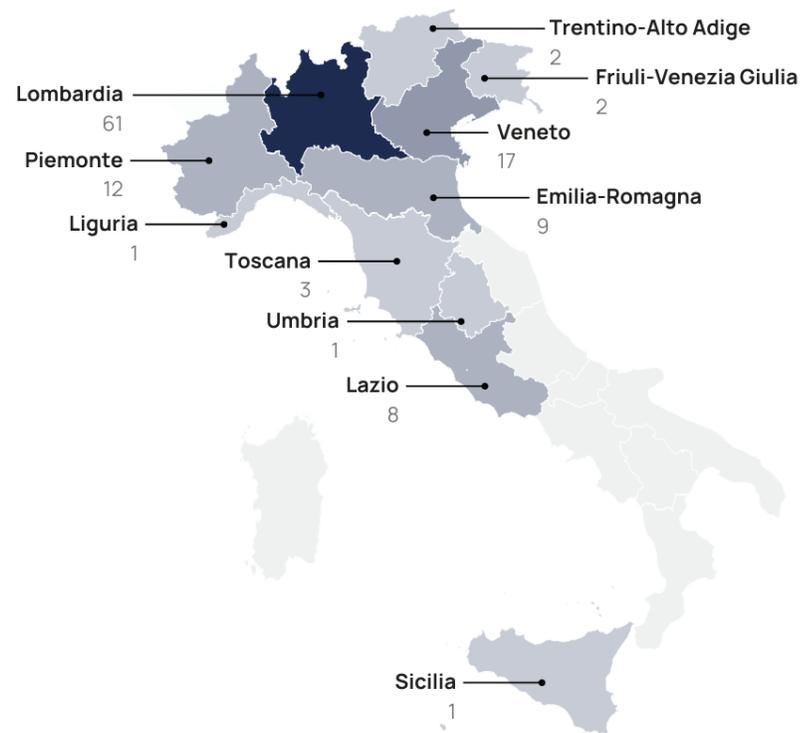
- Single Family Office in espansione con massimo osservato nel periodo 2011-2020
- Multi Family Office dimostrano una crescita più graduale con picco nel decennio 2001-2010
- I Family Office bancari si confermano stabili



# ANALISI DEI SINGLE FAMILY OFFICE IN ITALIA

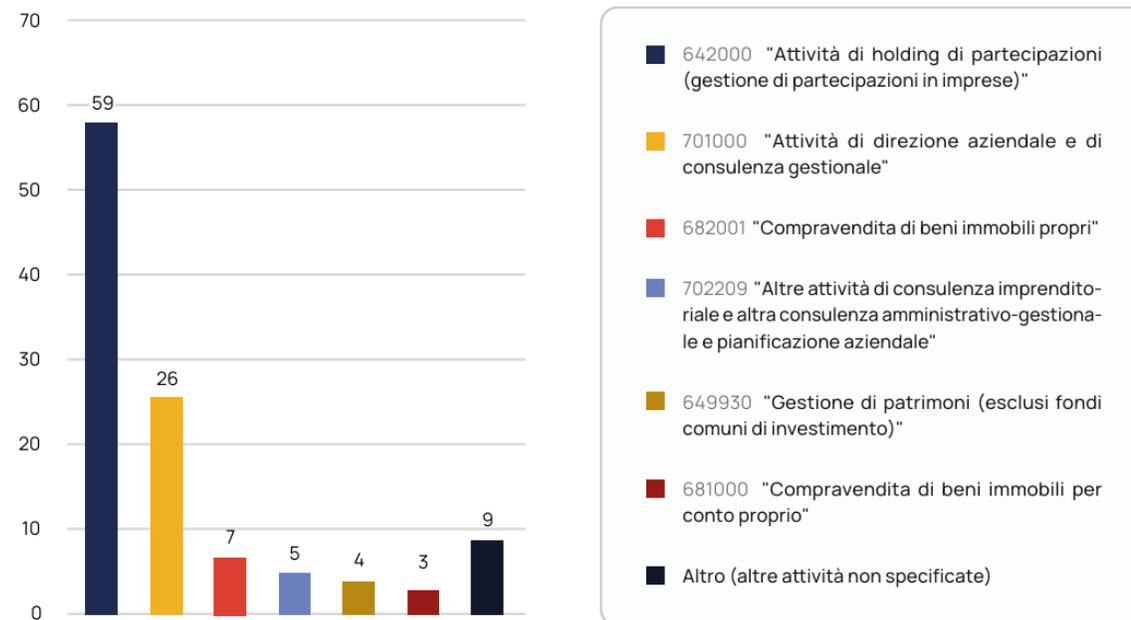
## Presentazione della ricerca

### Distribuzione geografica dei SFO



La Lombardia si conferma regione leader con 61 SFO censiti

### Distribuzione dei SFO censiti per codice ATECO

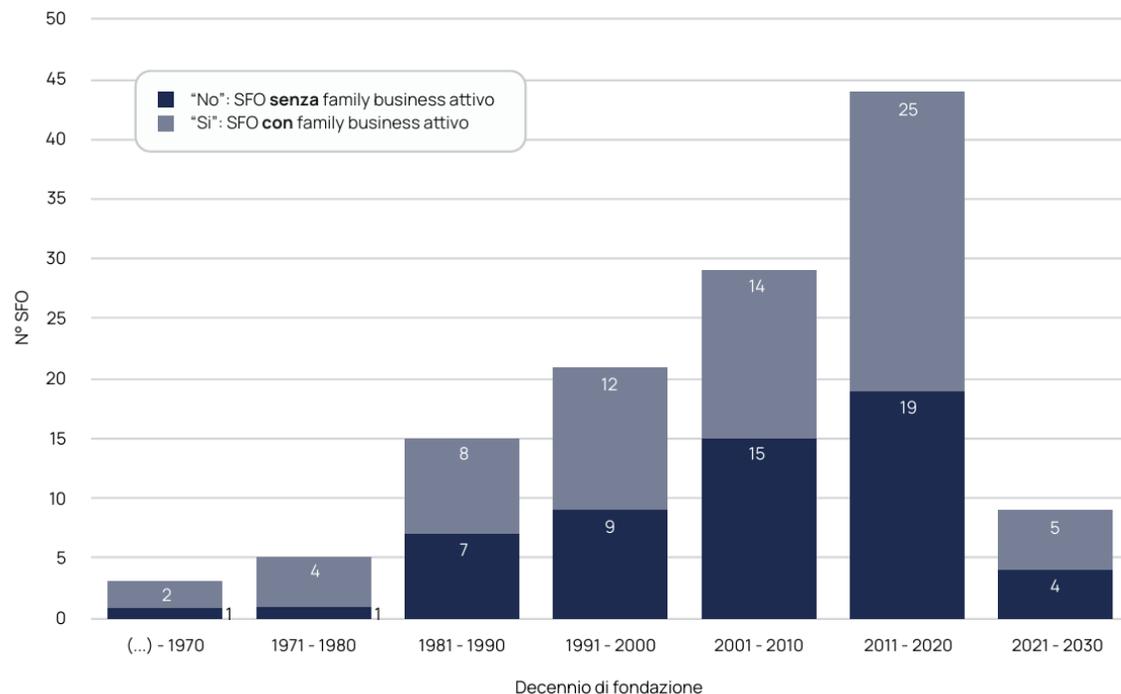


La maggioranza dei SFO censiti si configurano come operatori nella gestione di partecipazioni in imprese (59 unità) o operatori nelle attività di direzione aziendale e consulenza gestionale (26 unità)

# ANALISI DEI SINGLE FAMILY OFFICE IN ITALIA

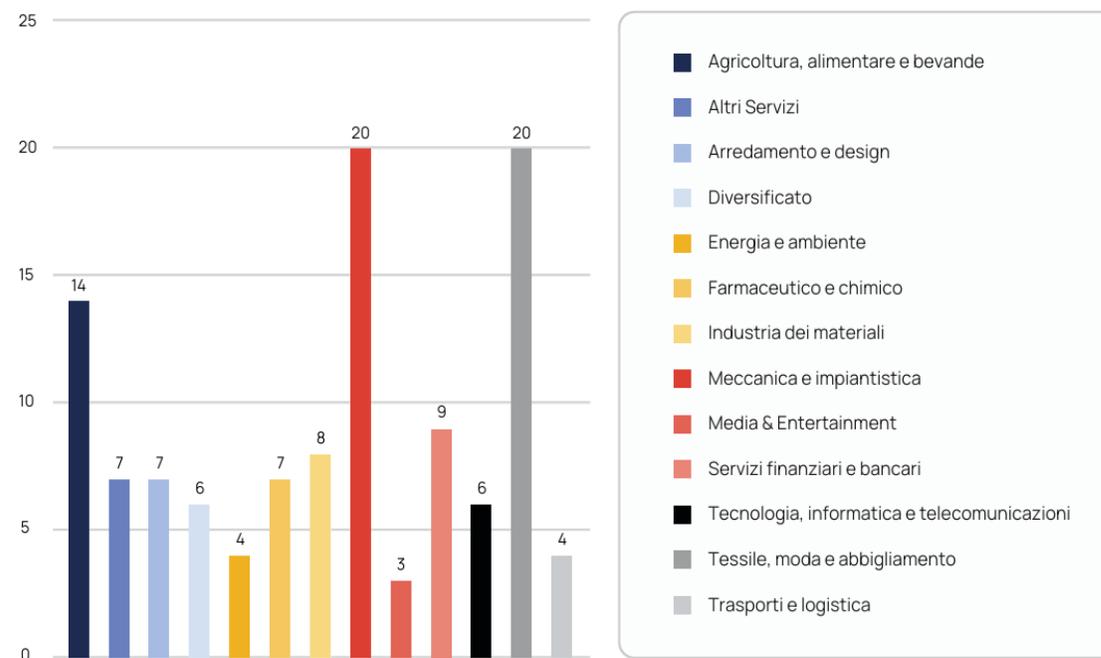
## Presentazione della ricerca

### Distribuzione per decennio di fondazione dei Single Family Office (SFO) con o senza Family Business attivo



Il picco di costituzione degli SFO è nel 2011–2020 (44, di cui 19 con family business attivo), seguono 2001–2010 (29, di cui 15) e 1991–2000 (21, di cui 9).

### Distribuzione settoriale dei Family Business originari dei Single Family Office censiti

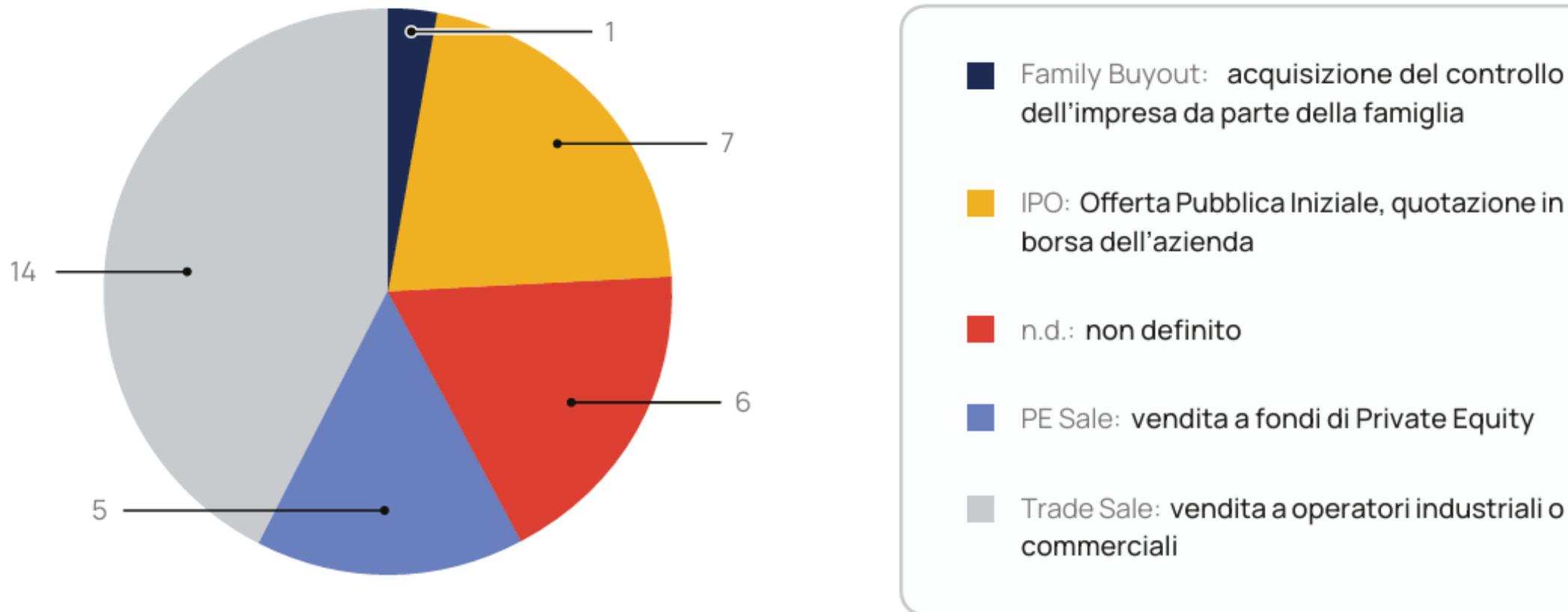


I Family Business alla base degli SFO censiti provengono soprattutto da Meccanica/Impiantistica (20) e Tessile/Moda/Abbigliamento (20), seguiti da Agro-alimentare & Bevande (14).

# ANALISI DEI SINGLE FAMILY OFFICE IN ITALIA

Presentazione della ricerca

## Tipologia di eventi di liquidità alla base della nascita dei Single Family Office (SFO)

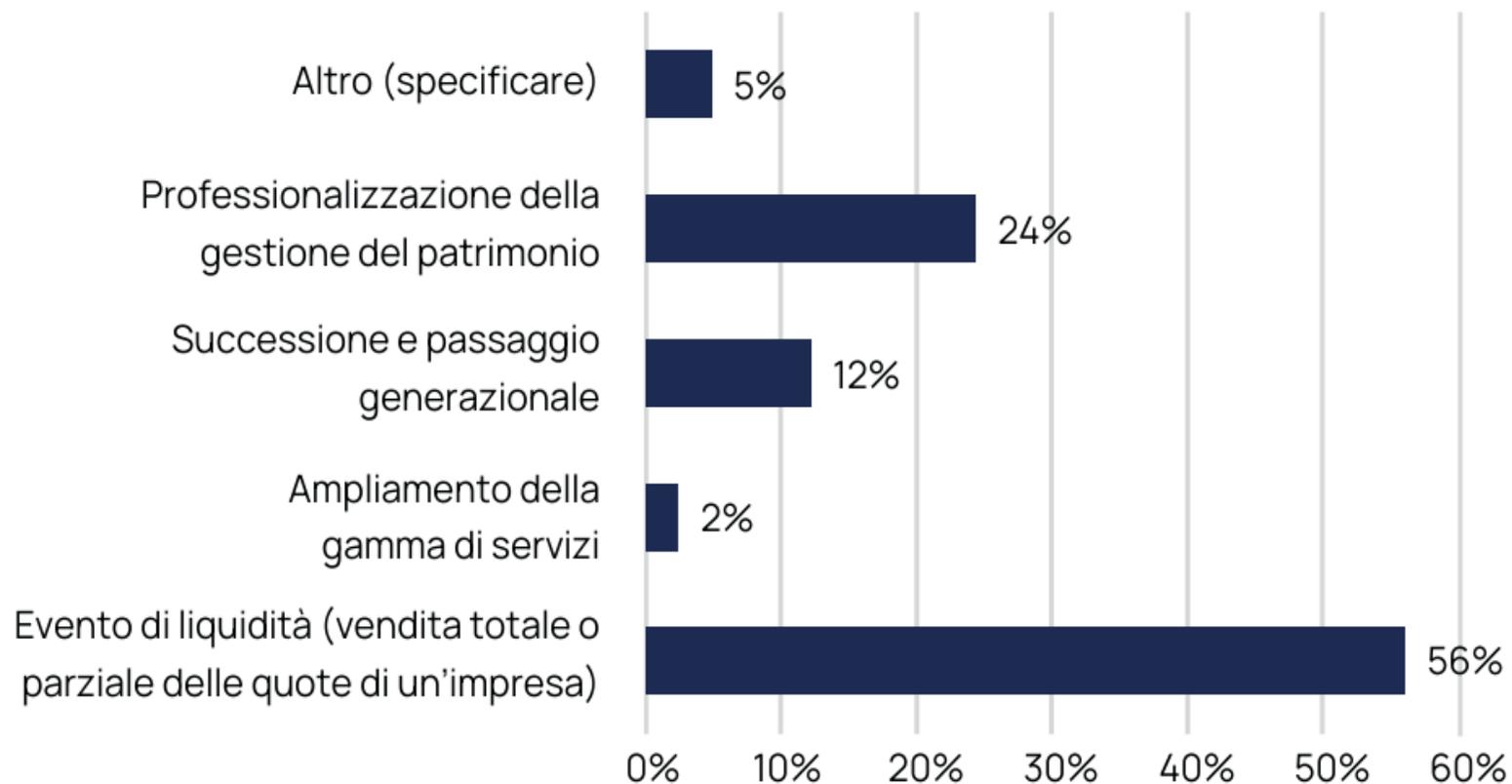


Nei Single Family Office nati da eventi di liquidità prevale il Trade Sale (42%), seguono Offerta Pubblica Iniziale (IPO, 18%), Private Equity (PE, 15%) e Family Buyout (3%); l'IPO genera liquidità parziale, mentre Trade Sale e Private Equity sono tipicamente totali, con impatti sulla configurazione del FO.

# ANALISI DEI SINGLE FAMILY OFFICE IN ITALIA

## Presentazione della ricerca

### Evento scatenante per la costituzione del Single Family Office

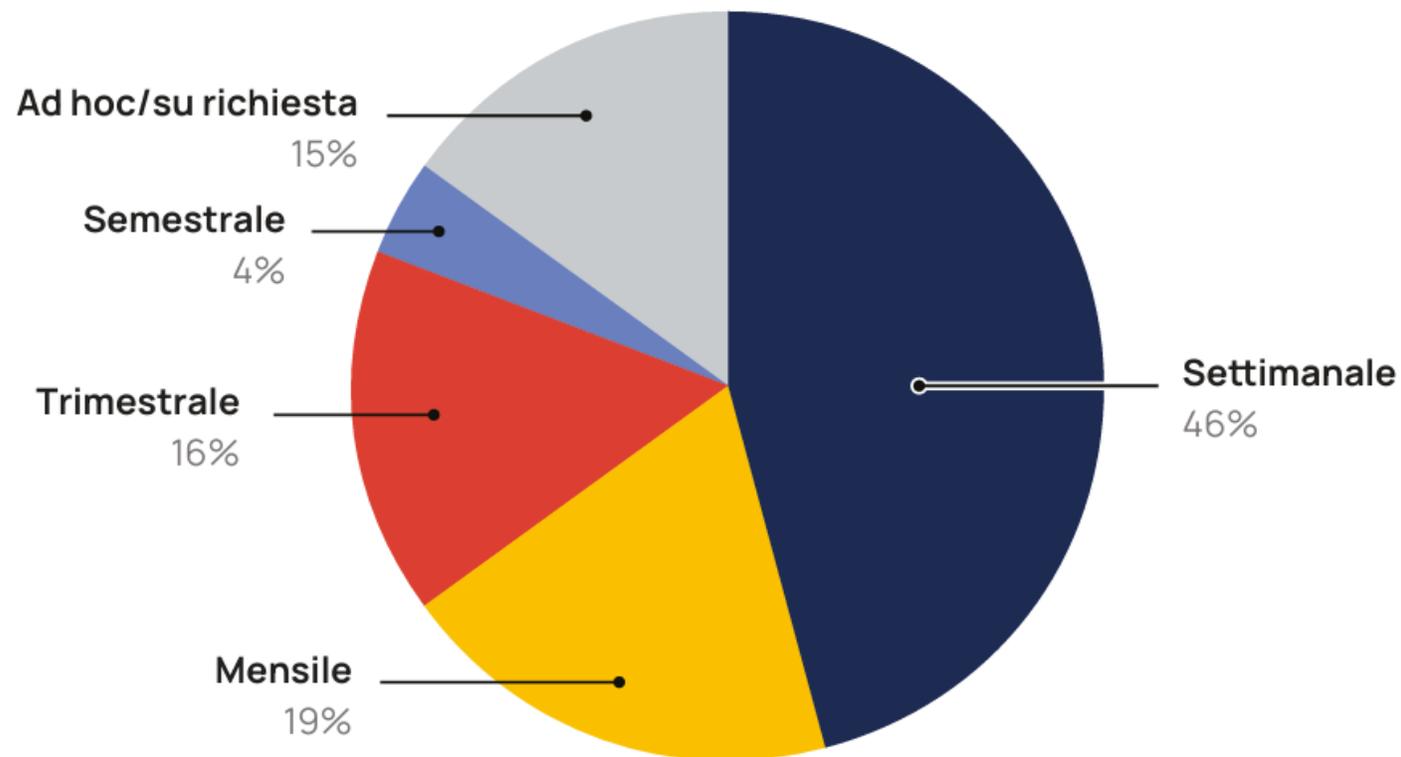


- Oltre metà dei Single Family Office nasce da eventi di liquidità (56%), un quarto da obiettivi di professionalizzazione (24%).
- Prevalle la risposta a momenti di discontinuità rispetto a scelte pianificate.

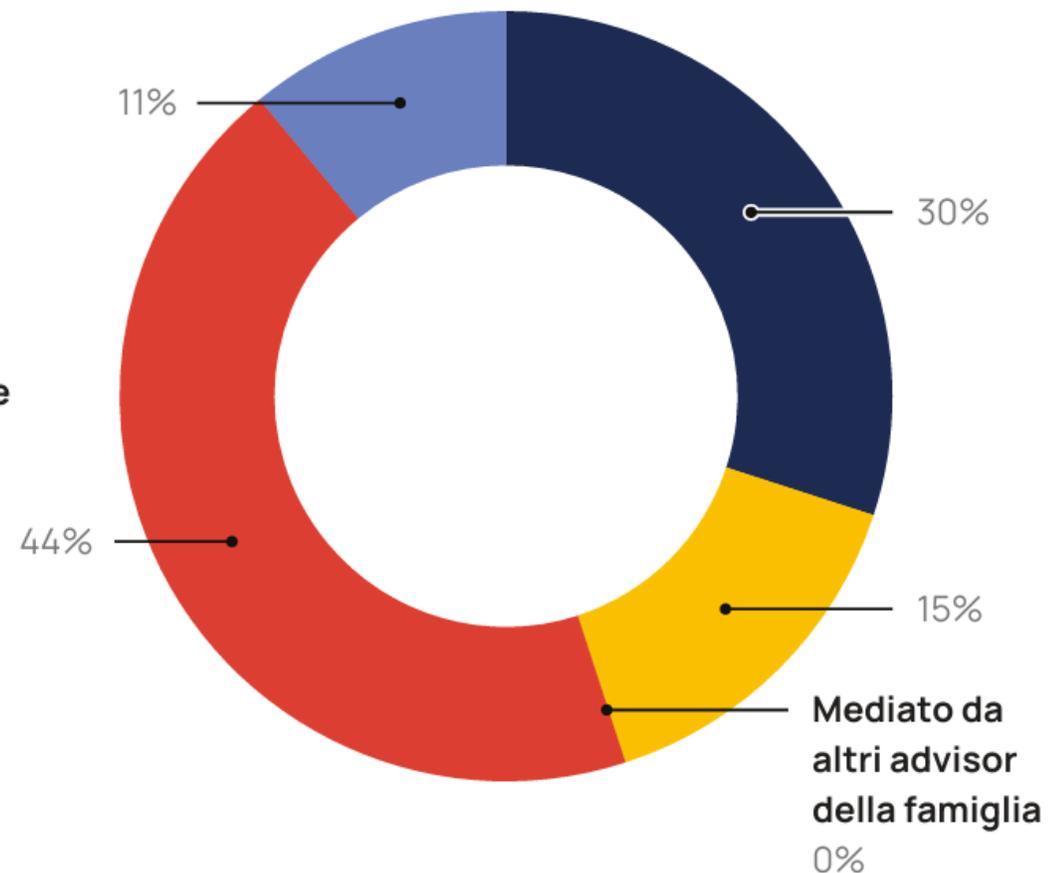
# ANALISI DEI SINGLE FAMILY OFFICE IN ITALIA

Presentazione della ricerca

## Frequenza incontri con la famiglia



## Modalità di gestione del rapporto con la famiglia



# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

Keynote speech



**Maurizio Sella**  
Presidente Federazione  
Nazionale Cavalieri del Lavoro

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

Strategie Familiari a Confronto: Diversificazione, Visione e Impatto



**Tiziana Frescobaldi**  
Presidente, Compagnia de'  
Frescobaldi



**Luca Rancilio**  
Family Investor & CEO, Rancilio  
Cube



*Modera:*

**Alfredo De Massis**

Università di Chieti-Pescara e  
IMD



# Gli investimenti dei Family Office in Italia

# GLI INVESTIMENTI DEI FAMILY OFFICE IN ITALIA

Presentazione della ricerca



**Josip Kotlar**

Professore Ordinario di  
Strategia, Innovazione e Family  
Business presso School of  
Management del Politecnico di  
Milano

# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

## Presentazione della ricerca

### Asset Allocation dei Family Office: Evidenze internazionali

Asset Class	HSBC (%)	Citi (%)	J.P. Morgan (%)	Campden (%)
Public Equities	26%	28%	27%	25%
Private Equity	24%	23%	22%	25%
Real Estate	15%	14%	13%	14%
Fixed Income	11%	12%	13%	12%
Cash & Equivalents	8%	10%	9%	10%
Hedge Funds	4%	5%	6%	5%
Venture Capital	5%	6%	5%	4%
Infrastructure	3%	2%	2%	3%
Digital Assets / Crypto	1%	2%	1%	1%
Impact / ESG Investments	3%	3%	2%	1%

Massimo presidio su strategia/asset allocation (4,08) e investimenti diretti, governance e filantropia ( $\approx 3,9$ ); coinvolgimento minore su servizi fiscali (2,54) e legali (2,67), coerente con esternalizzazione specialistica.

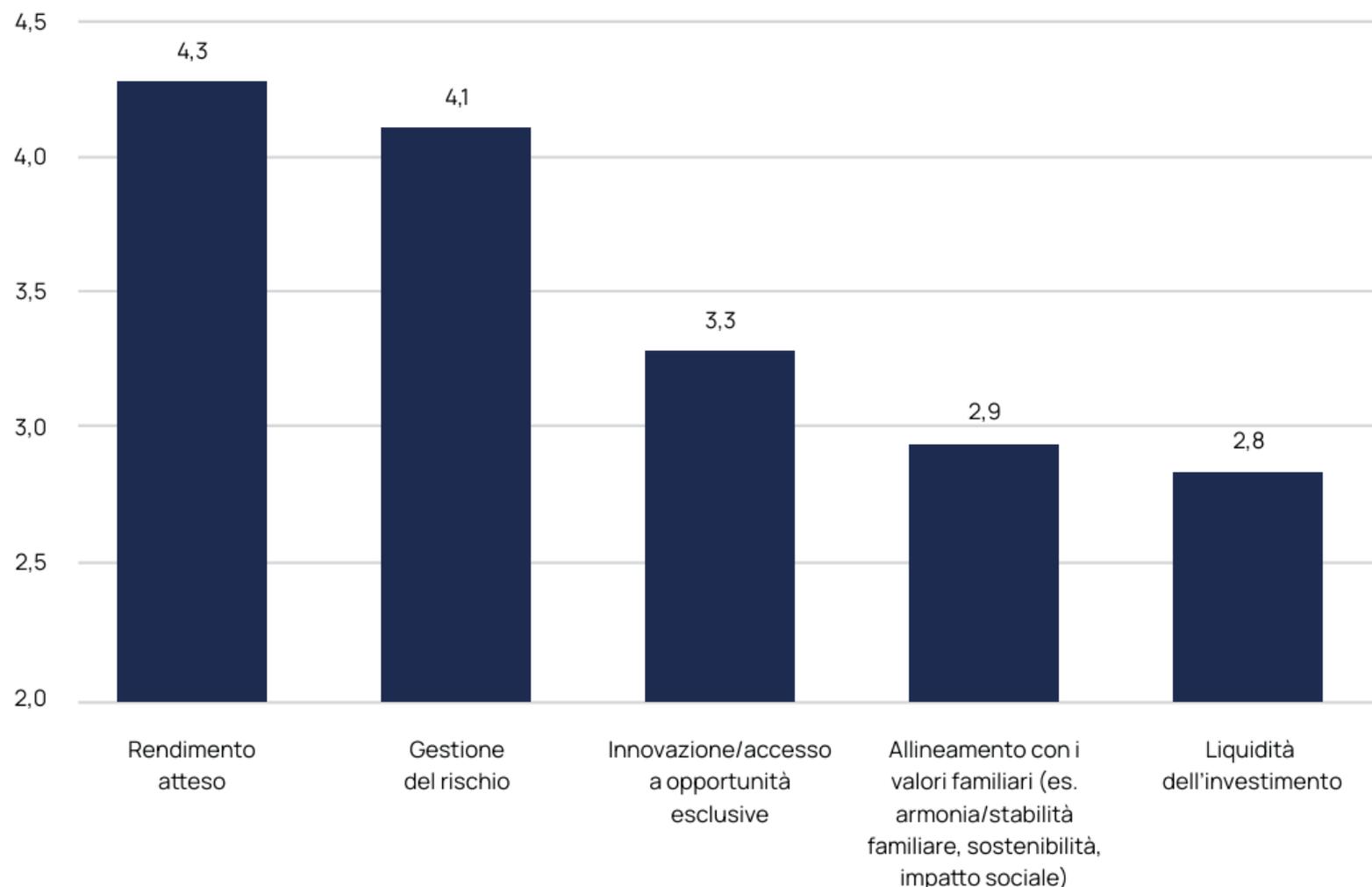
Il coinvolgimento familiare è un indicatore della natura del SFO: più imprenditoriale quando la famiglia decide, più manageriale quando delega.

# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

## Presentazione della ricerca

### I criteri che guidano il processo di selezione degli investimenti nei Single Family Office

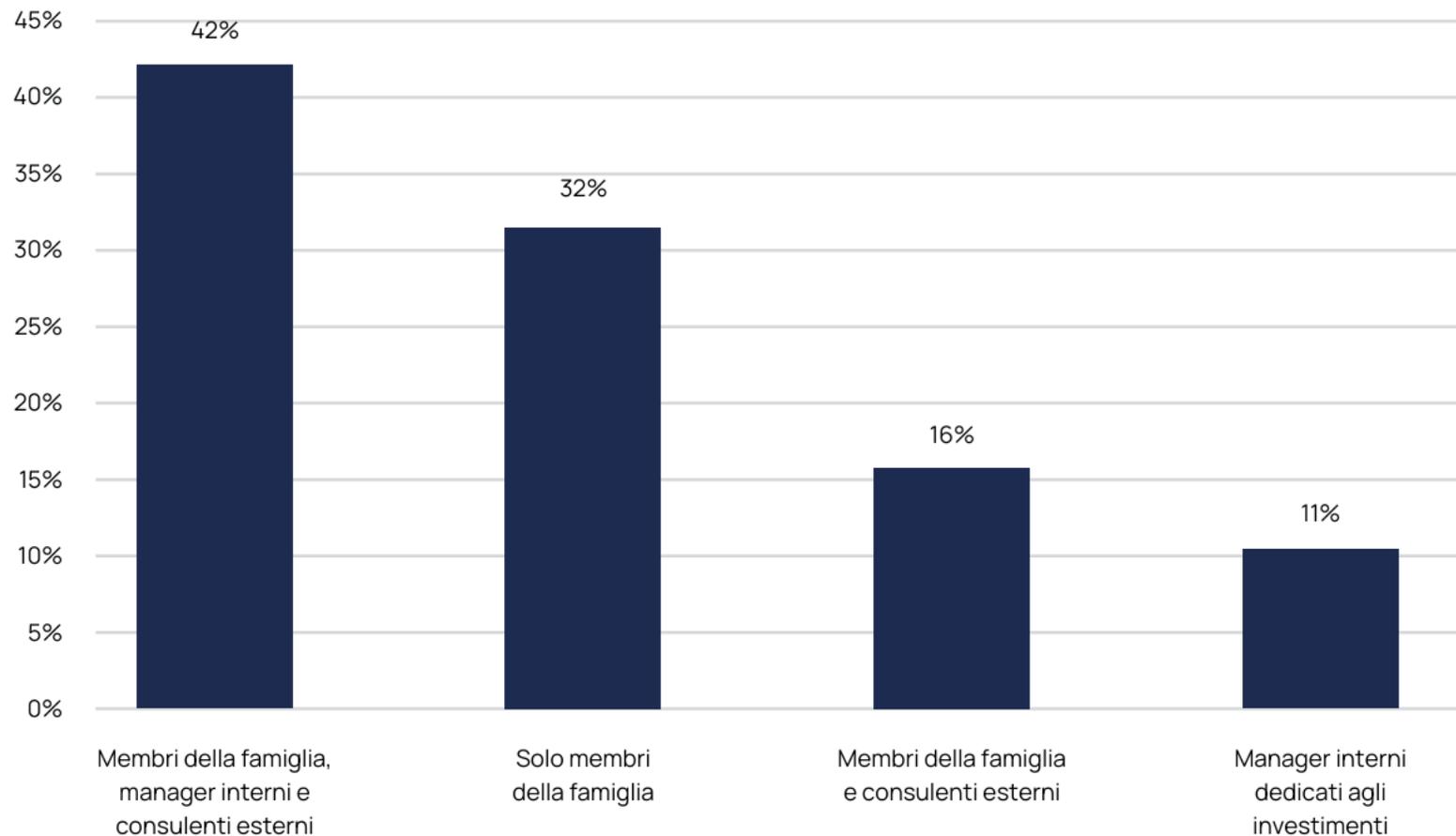
- La survey 2025 fotografa logiche d'investimento più sofisticate, con governance orientata all'efficienza e orizzonte di lungo periodo.
- I criteri principali che guidano le scelte di investimento sono: rendimento atteso e gestione del rischio mentre innovazione/opportunità esclusive, valori familiari e liquidità restano secondari ma in crescita.



# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

## Presentazione della ricerca

### Le figure influenti attivamente coinvolte nel processo di investimento dei Single Family Office



- Governance ibrida in crescita:
  - Collaborazione tra famiglia, manager e consulenti 42%;
  - gestione solo familiare 32%;
  - manager interni con ruolo rilevante 11%;

Segnali di progressiva professionalizzazione.

# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

Presentazione della ricerca

## Le principali difficoltà riscontrate dai Single Family Office nei processi di Investimento



# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

## Presentazione della ricerca

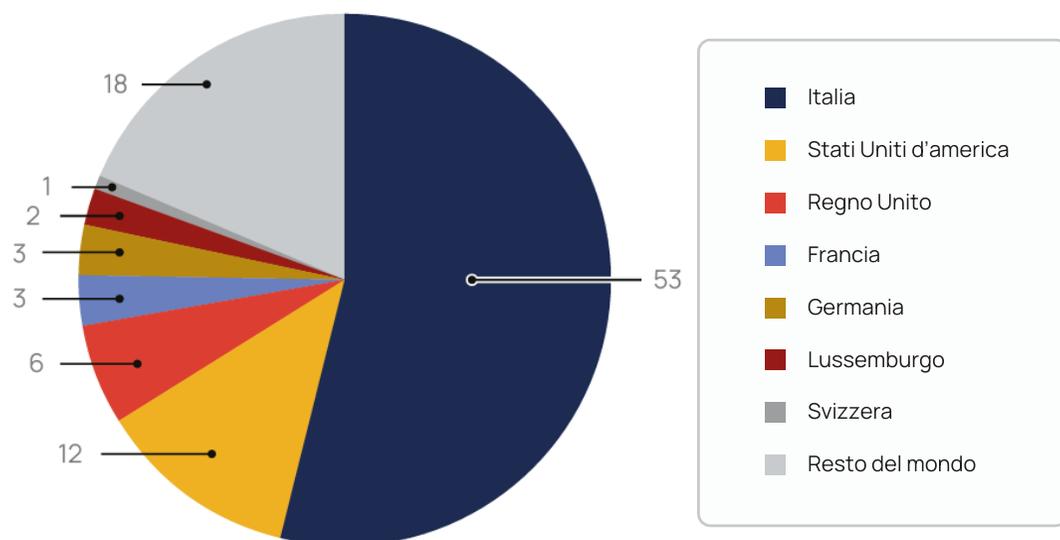
### Confronto tra Family Office e il Modello Endowment come fonte di ispirazione

Dimensione	Family Office	Endowment Model
<b>Obiettivi</b>	Preservare e accrescere il patrimonio familiare, garantendo flessibilità rispetto ai bisogni della famiglia (liquidità, lifestyle, progetti imprenditoriali)	Garantire un equilibrio tra spese correnti e obiettivi istituzionali di lungo termine; perseguire equità intergenerazionale e crescita in perpetuità
<b>Governance</b>	Strutture di governance variabili, spesso influenzate direttamente dalla famiglia; coinvolgimento in comitati o CdA	Governance formalizzata e strutturata per il processo d'investimento, con policy di lungo termine, forti relazioni con gli stakeholder esterni, e utilizzo di modelli OCIO (Outsourced CIO)
<b>Asset Allocation</b>	Tendenza a privilegiare asset liquidi e investimenti diretti/alternativi selezionati; approccio talvolta opportunistico	Elevata diversificazione, forte peso su asset alternativi illiquidi (private equity, real assets, hedge funds); attenzione a investimenti ESG e SRI
<b>Gestione del Rischio</b>	Orientata a protezione del capitale e bilanciamento con obiettivi familiari (es. armonia, stabilità, impatto sociale); maggiore sensibilità alle preferenze individuali	Minimizzazione della volatilità attraverso diversificazione e orizzonte di lungo periodo; protezione dall'inflazione e resilienza del portafoglio

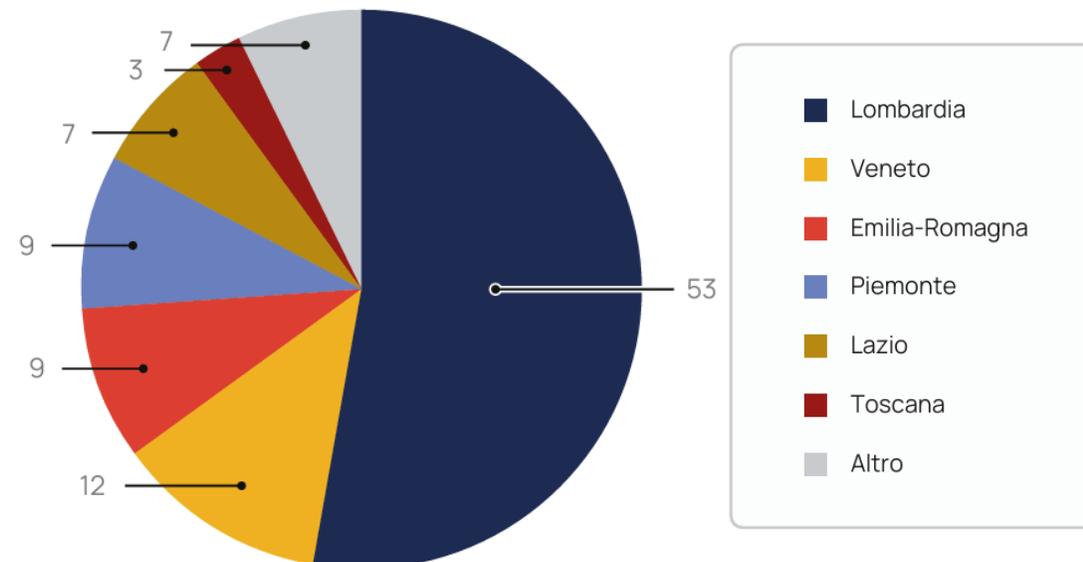
# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

Presentazione della ricerca

## Distribuzione geografica delle imprese globali in cui investono i Single Family Office



## Distribuzione geografica delle imprese italiane in cui investono i Single Family Office

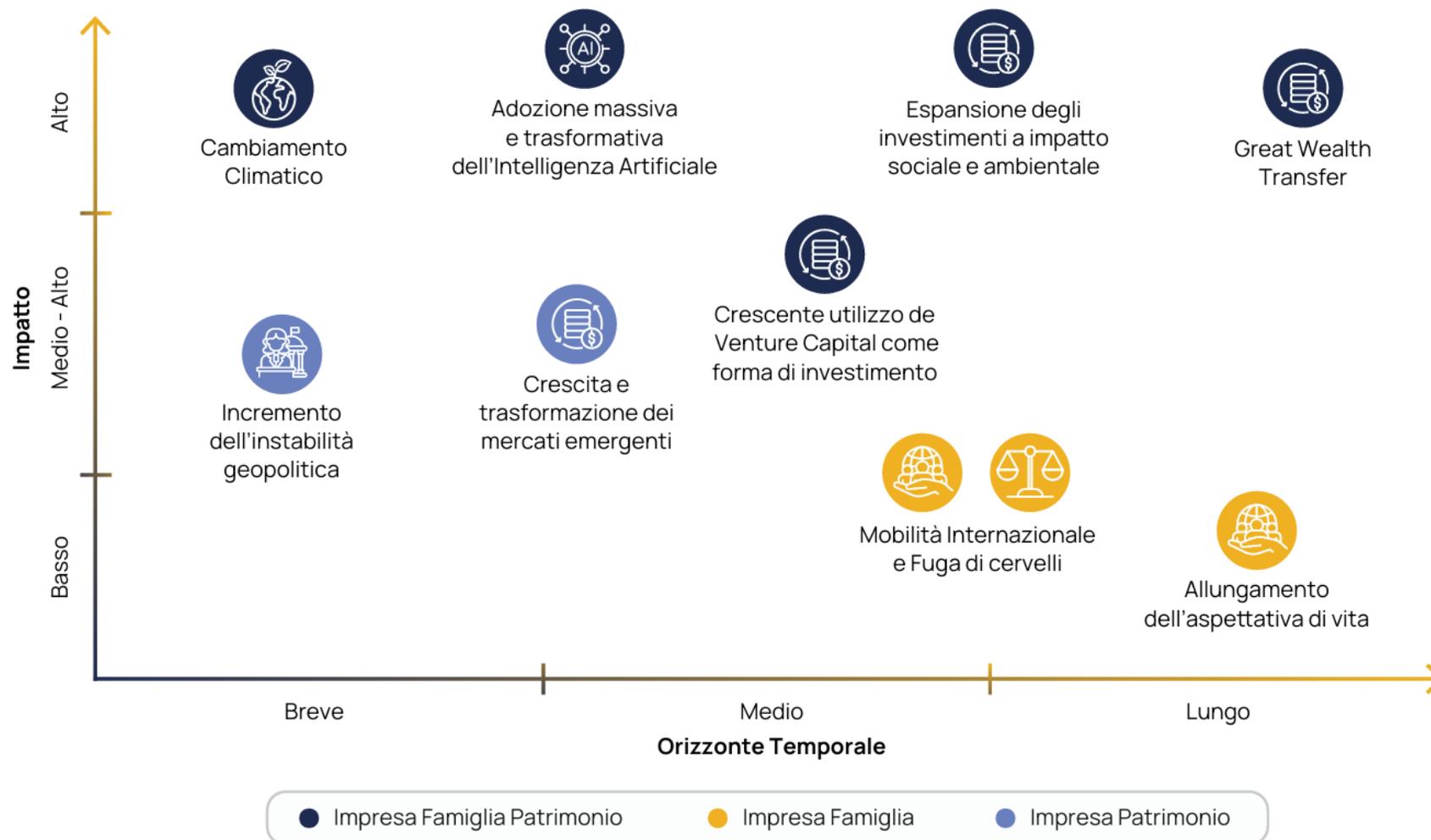


Gli investimenti dei SFO mostrano un forte orientamento domestico con il 53% delle partecipate in Italia, dove la Lombardia concentra il 53% delle partecipate seguita da Veneto 12%, Piemonte 9% e Lazio 7%, affiancato da una diversificazione mirata all'estero verso Stati Uniti 12% e Regno Unito 6% con altre quote europee minori.

# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

Progettare una family investment strategy

## Matrice Orizzonte temporale - Impatto dei maggiori trend per i Family Office



# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

## Progettare una family investment strategy

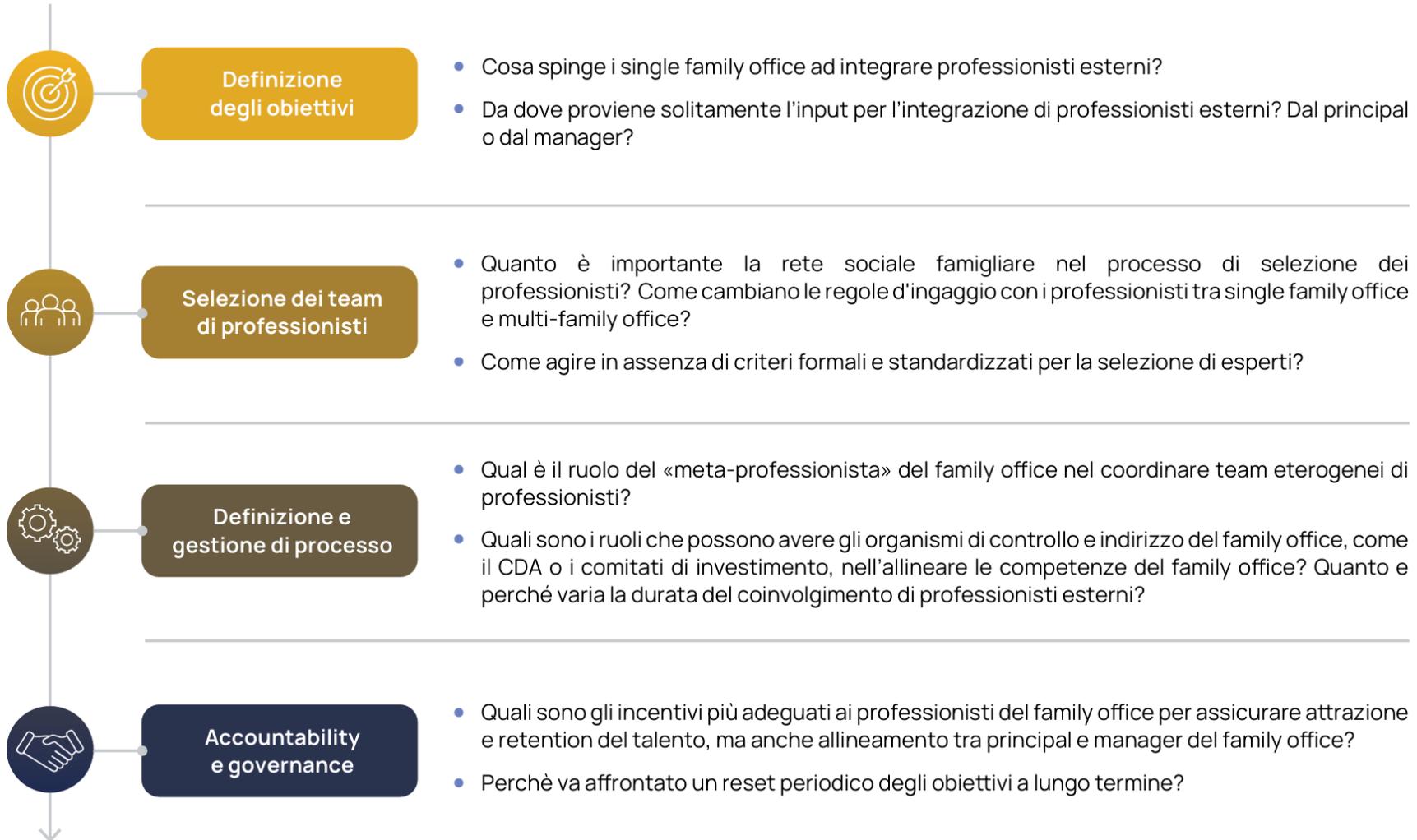
### Introduzione alla definizione obiettivi e strategia d'investimento dei Single Family Office

	<b>Allineamento tra Family Business e Family Office</b>	Strategia d'investimento imposta dalla famiglia vs definizione ex novo da Family Office	Il Family Office è visto come una diversificazione dal Family Business, soprattutto quando questo è monosettore, o come un Venture Capital per creare opportunità per le next gen di perseguire alternativamente i propri interessi?
	<b>Lo scopo del Family Office</b>	Wealth Augmentation vs Wealth Preservation	Il Family Office può avere accezione di "cassaforte" per proteggere il patrimonio familiare o di "sandbox" per investire in startup o nuovi business?
	<b>La necessità della famiglia</b>	Liquidità vs rendimenti	L'allocazione degli investimenti può rispondere ai bisogni attuali della famiglia senza compromettere le ambizioni delle generazioni successive?
	<b>La governance della galassia familiare</b>	Separazione vs integrazione di Family Office con Family Business	Come formalizzare ruoli e assegnare responsabilità decisionali chiare all'interno del FO, definendo la leadership familiare e includendo figure esperte? Come definire una carta dei valori può garantire coerenza nel tempo?

# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

## Progettare una family investment strategy

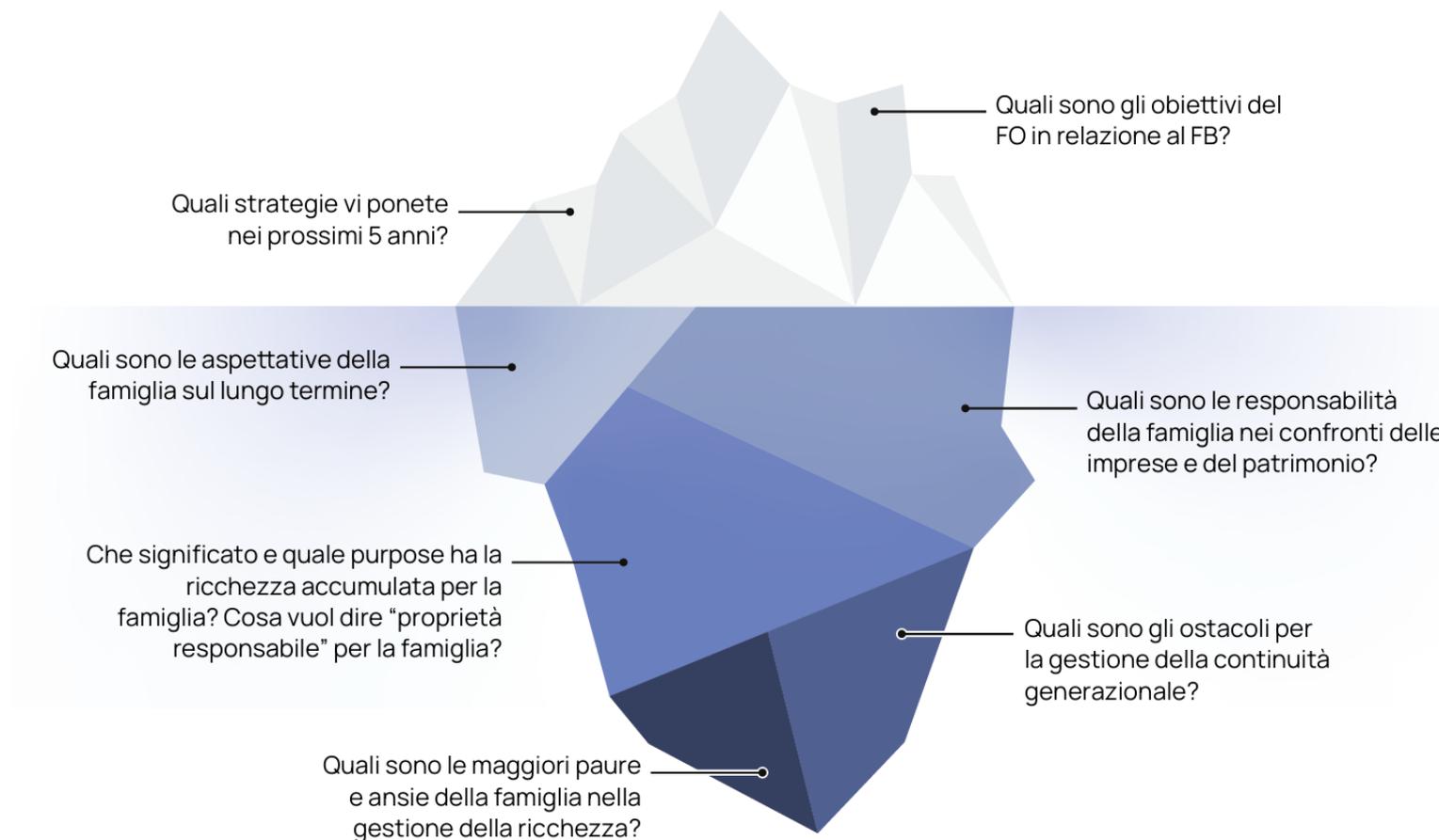
### Fasi d'ingaggio e rapporto con i professionisti nel processo d'investimento



# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

## Progettare una family investment strategy

### Oltre il business: le domande che il principal dovrebbe porsi per la continuità del patrimonio intangibile (e non) della famiglia



# GLI INVESTIMENTI DEI SINGLE FAMILY OFFICE

## Progettare una family investment strategy

### I fattori critici per la sostenibilità del Family Office nel lungo periodo

#### Governance

- Comitati d'investimento e CdA con advisor esterni per decisioni oggettive.
- Family Council per il dialogo tra generazioni. Patto di famiglia per regolare la transizione.
- Policy d'investimento chiare e ruoli ben definiti.

#### Coinvolgimento della next gen

- Mappatura di talenti e aspirazioni.
- Spin-off e fondi dedicati per sperimentare in sicurezza.
- Formazione su finanza, imprenditorialità e sostenibilità.
- Mentoring intergenerazionale.



#### Fiducia tra generazioni

- Dialogo strutturato guidato da facilitatori.
- Domande chiave al principal: aspettative, paure, significato della ricchezza.
- Graduale responsabilizzazione della Next Gen.

#### Professionalizzazione del FO

- Riforma del FO su nuovi valori (es. sostenibilità, impatto).
- Integrazione di advisor indipendenti.
- Digitalizzazione, reporting avanzato e gestione del rischio.

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

## Keynote Speech



**Alessandra Gritti**  
Vicepresidente e  
Amministratore Delegato,  
Tamburi Investment Partners  
(TIP)



*Modera:*  
**Josip Kotlar**  
Politecnico di Milano



# La Survey Family Office Italia e i Multi-Family Office

# LA SURVEY FAMILY OFFICE ITALIA E I MULTI-FAMILY OFFICE

Presentazione della ricerca



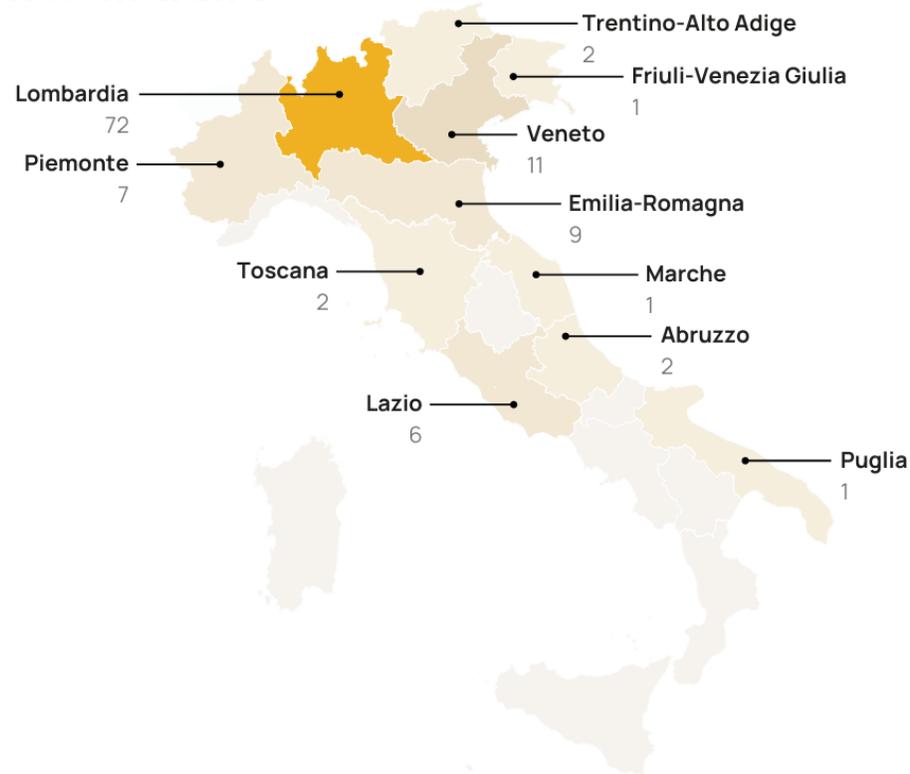
**Emanuela Rondi**

Professoressa Associata di  
Family Business, Politecnico di  
Milano

# LA SURVEY FAMILY OFFICE ITALIA E I MULTI-FAMILY OFFICE

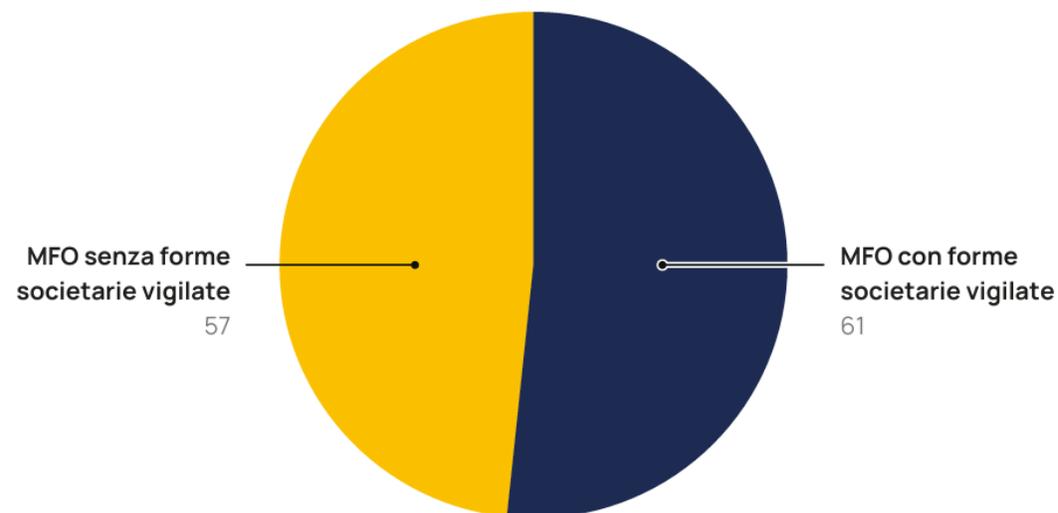
## Presentazione della ricerca

### Distribuzione geografica dei Multi-Family Office in Italia



Nel 2025 le strutture sono 118 con 96 MFO e 22 bancari, concentrate al Nord; Lombardia 72 (~46%), Veneto 11, Piemonte 7, quadro stabile rispetto al 2024.

### Distribuzione dei Multi-Family Office italiani in base alla presenza di forma societaria regolata

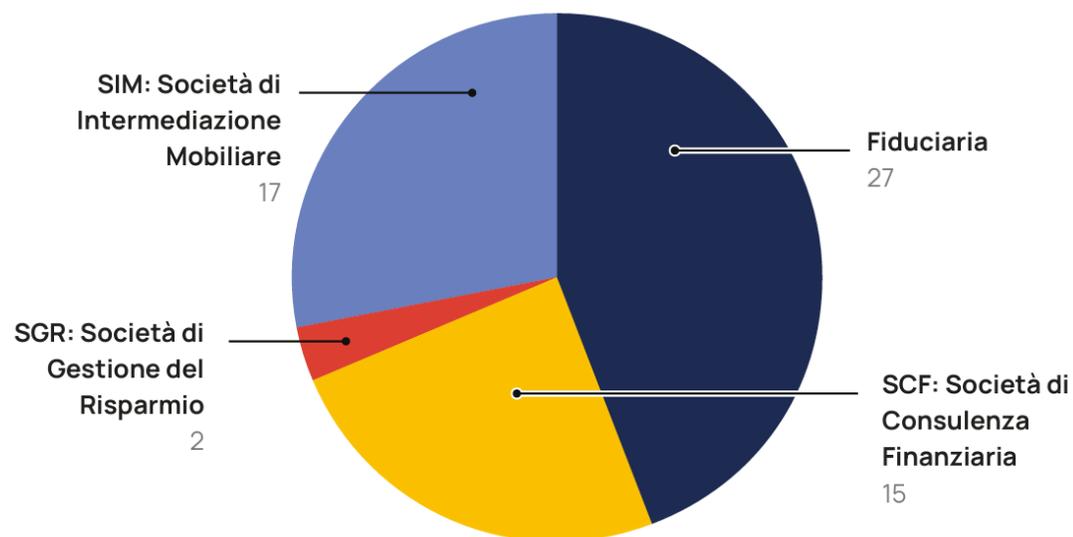


Sul piano organizzativo emerge equilibrio tra forme societarie regolate 61 (52%) e non regolate 57 (48%), a conferma di modelli operativi differenti per esigenze eterogenee.

# LA SURVEY FAMILY OFFICE ITALIA E I MULTI-FAMILY OFFICE

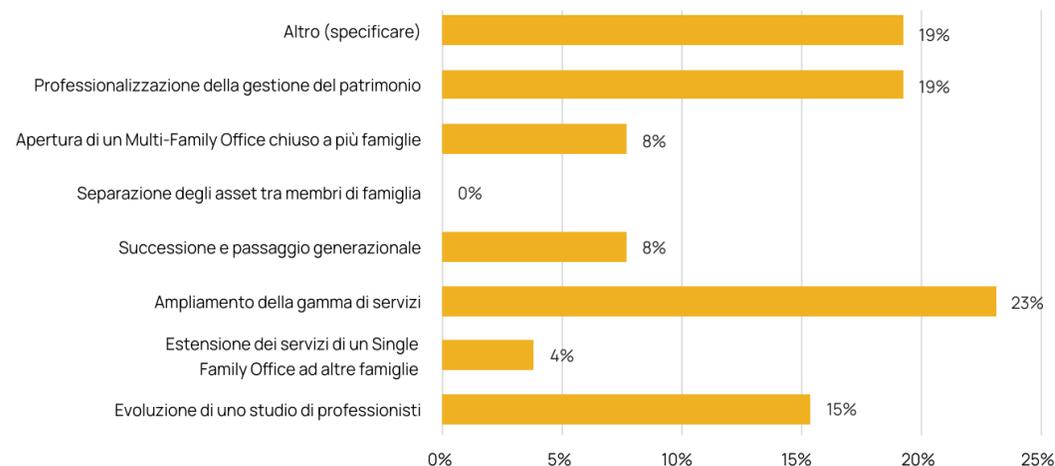
## Presentazione della ricerca

### Tipologia di forma societaria regolata adottata dai Multi-Family Office italiani



Tra le forme societarie regolate prevale la fiduciaria 44% (27/61), seguono SIM 28% (17), SCF 25% (15) e SGR 3% (2), a conferma di modelli organizzativi diversi e flessibili.

### Le motivazioni che hanno condotto alla fondazione del Multi-Family Office

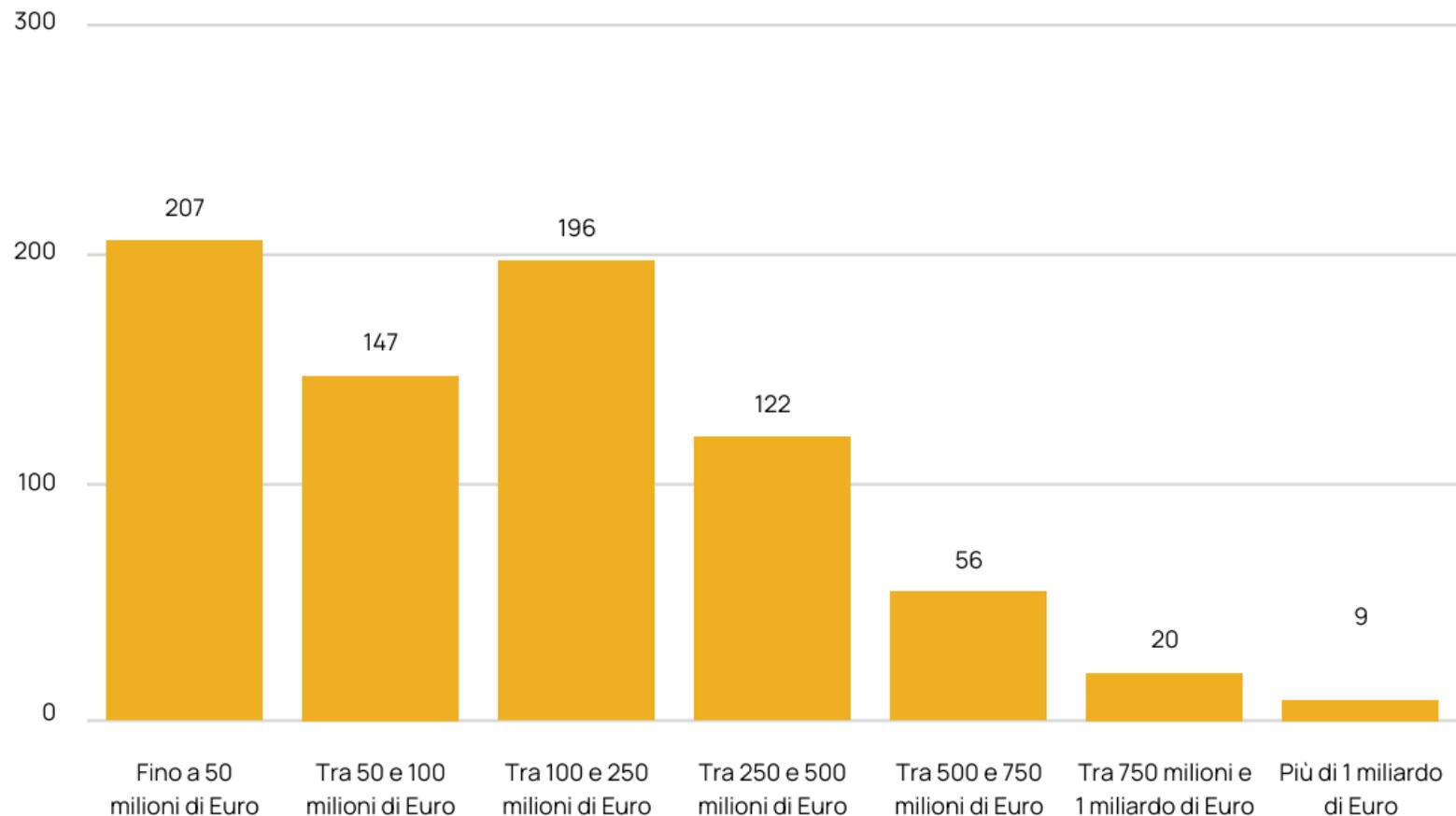


La survey sui MFO indica avvisi trainati da crescita e potenziamento organizzativo, con ampliamento servizi 23%, professionalizzazione 19% ed evoluzione di studi professionali 15%.

# LA SURVEY FAMILY OFFICE ITALIA E I MULTI-FAMILY OFFICE

Presentazione della ricerca

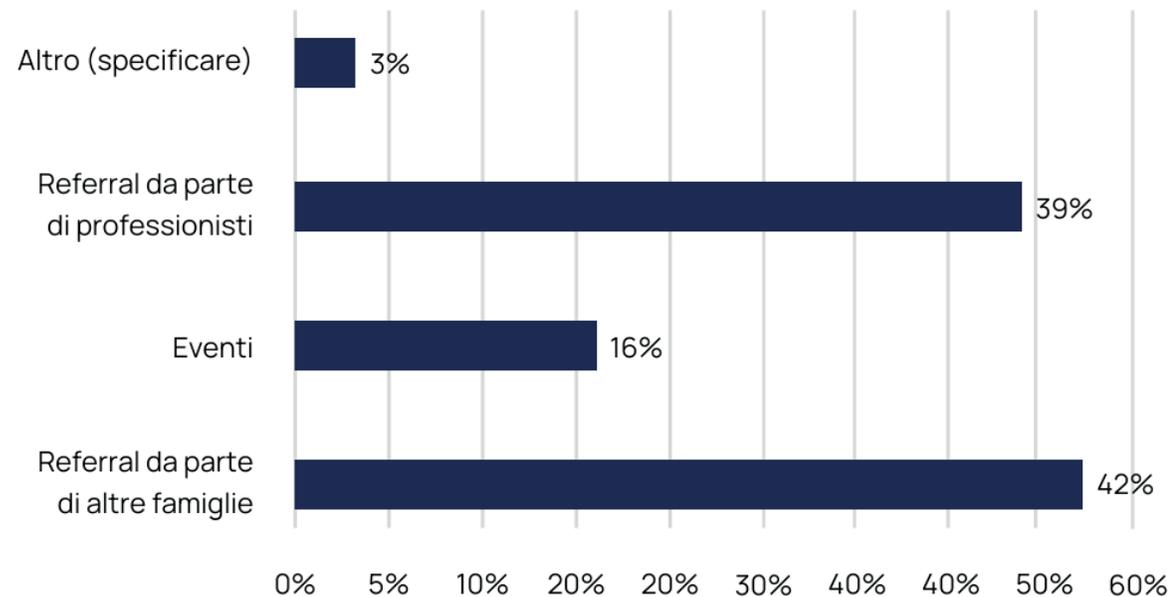
## Concentrazione media della clientela dei Multi-Family Office italiani



# LA SURVEY FAMILY OFFICE ITALIA E I MULTI-FAMILY OFFICE

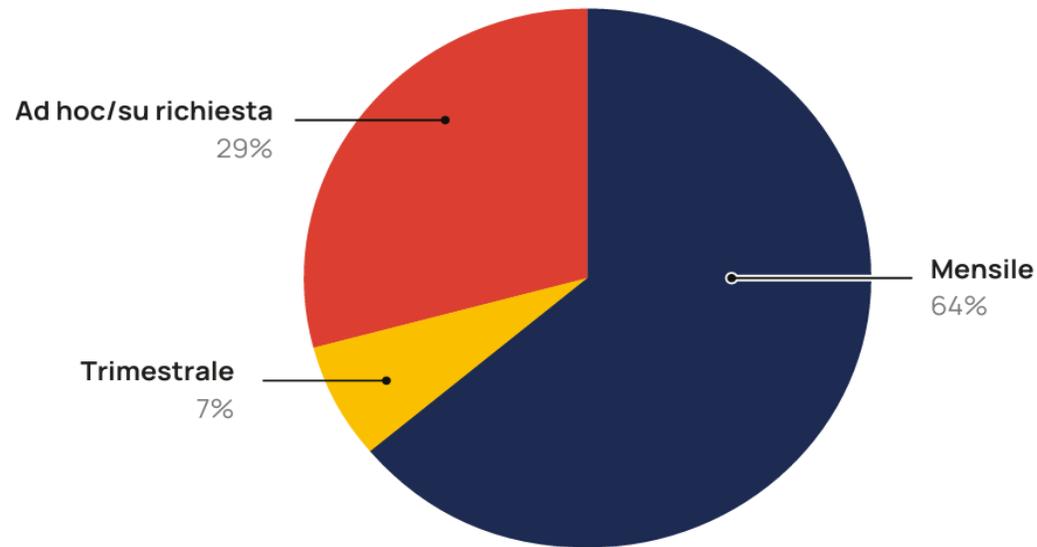
## Presentazione della ricerca

### Contatto Famiglie-Family Office



La survey indica acquisizione di nuove famiglie trainata dalle relazioni, con referral da famiglie 42%, professionisti esterni 39%, eventi/marketing 16% e altre modalità 3%.

### Frequenza incontri con la famiglia cliente

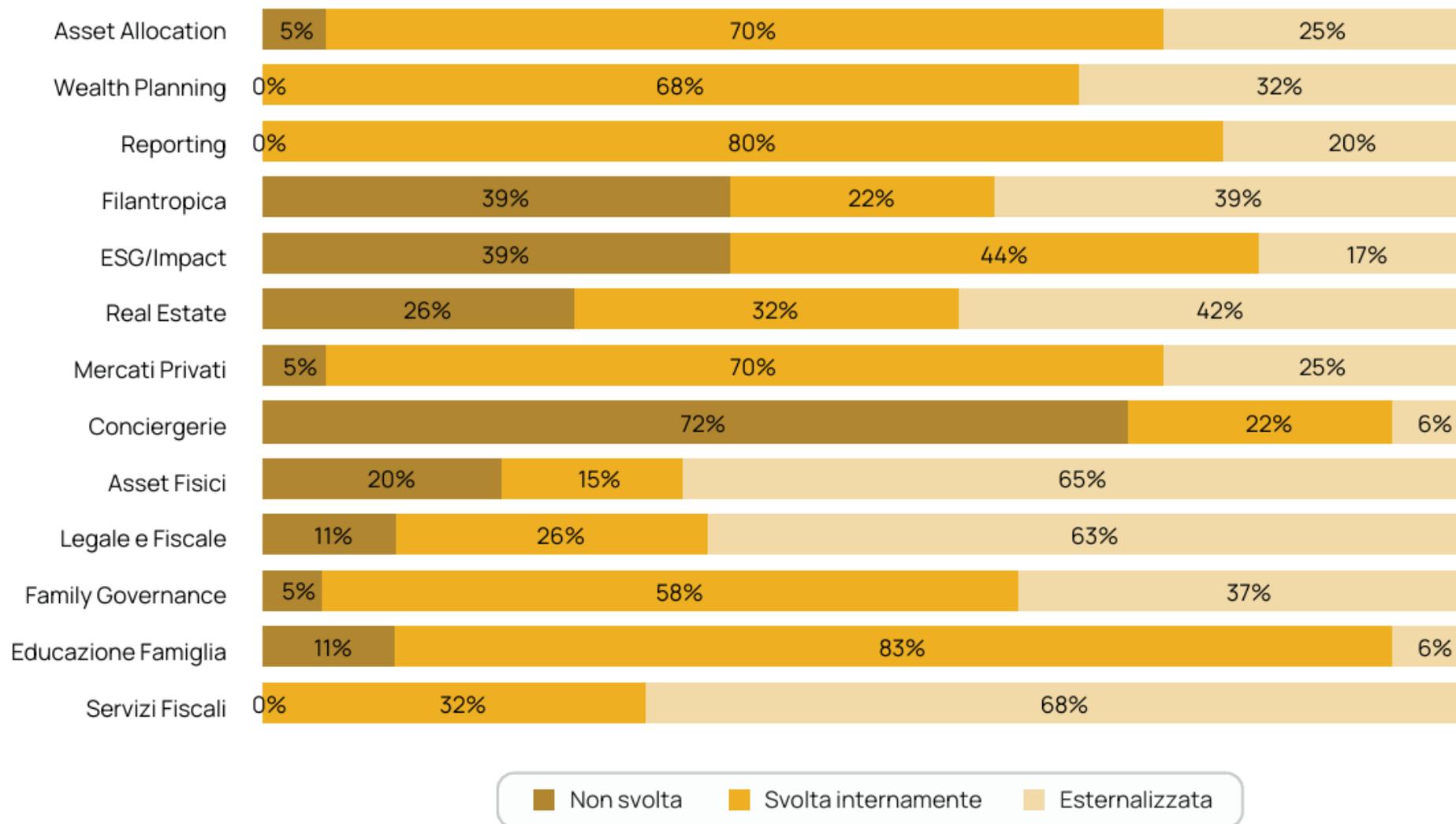


I dati evidenziano una relazione operativa scandita soprattutto da incontri mensili 64% affiancati da interazioni ad hoc 29% con cadenze alternative residuali.

# LA SURVEY FAMILY OFFICE ITALIA E I MULTI-FAMILY OFFICE

Presentazione della ricerca

## Internalizzazione ed esternalizzazione dei servizi offerti dal Multi-Family Office





# ARCHETIPI DI MULTI-FAMILY OFFICE SECONDO LE 6 DIMENSIONI

Un modello in evoluzione

Archetipo	Investimenti indiretti	Investimenti diretti	Servizi tecnico-legali e fiscali	Servizi alla famiglia	Servizi lifestyle	Allineamento economico
<b>Family Power House</b>	Gestione con mandato (2)	Gestione diretta (selettiva) (1,5)	Presidio interno per attività principali (1,5)	Presidio interno (2)	Orchestratura esterna (1)	Co-investimento selettivo (sistematico) (1,5)
<b>Multi Financial Office</b>	Gestione con mandato (2)	Consulenza su operazioni (1)	Orchestratura professionale esterna (1)	Orchestratura tramite partner esterni (1)	Orchestratura esterna (1)	Assente / co-investimento selettivo (episodico) (0,5)
<b>Multi Technical Office</b>	Consulenza non discrezionale (1)	Consulenza su operazioni (1)	Presidio interno (2)	Presidio interno (1,5)	Non erogato (0)	Assenza / co-investimento selettivo (eccezionale) (0,5)
<b>Private CIO Platform</b>	Gestione con mandato (1)	consulenza su operazioni (0)	orchestratura professionale esterna (0)	orchestratura tramite partner esterni (0)	non erogato / orchestratura esterna (0,5)	Assenza / co-investimento selettivo (0,5)
<b>Deal Club &amp; Co-Invest Office</b>	Consulenza non discrezionale (marginale) (0,5)	gestione diretta (1,5)	presidio interno per aspetti contrattuali (0,5)	orchestratura tramite partner esterni / limitato (0,5)	non erogato (0)	Co-investimento sistematico (1,5)

# ARCHETIPI DI MULTI-FAMILY OFFICE SECONDO LE 6 DIMENSIONI

Un modello in evoluzione

Archetipo	Investimenti indiretti	Investimenti diretti	Servizi tecnico-legali e fiscali	Servizi alla famiglia	Servizi lifestyle	Allineamento economico
<b>Impact &amp; Philanthropy Steward</b>	Consulenza non discrezionale / gestione con mandato (1,5)	consulenza su operazioni / gestione diretta (1,5)	orchestrazione professionale esterna (boutique) (1)	presidio interno (2)	orchestrazione curatoriale esterna (accessorio) (0,5)	Co-investimento selettivo (1,5)
<b>Multi family orchestrator (Virtual FO)</b>	Consulenza non discrezionale (2)	consulenza su operazioni (2)	orchestrazione professionale esterna (2)	orchestrazione tramite partner esterni (2)	orchestrazione curatoriale esterna (2)	Assenza (1)
<b>Real-Assets Steward</b>	Consulenza non discrezionale (1)	gestione diretta (selettiva) (1,5)	presidio interno per compliance (1,5)	orchestrazione tramite partner esterni / limitato (0,5)	orchestrazione esterna o presidio interno (property/art) (1,5)	Co-investimento selettivo (sistematico) (1,5)
<b>Cross-Border Gateway</b>	Consulenza non discrezionale (multi-giurisdizione) (1)	non erogato / consulenza su operazioni (limitata) (0,5)	presidio interno (2)	orchestrazione tramite partner esterni o presidio interno (1,5)	presidio interno (2)	Assenza (0)

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

Un Confronto sul Family Office



**Roberta Vinciguerra**  
Founding Partner & Chief  
Operating Officer, Vedalia



*Modera:*  
**Chiara Samorì**  
We Wealth

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

Tradizione come Strategia: dal patrimonio storico all'innovazione d'impresa



**Alessia Antinori**

Vicepresidente, Marchesi Antinori



**Ilona Thun**

Co-fondatrice, Conti Thun



*Modera:*

**Bernardo Bertoldi**

Università degli studi di Torino

# OSSERVATORIO FAMILY OFFICE 2025

## Considerazioni finali e conclusione del Convegno



**Josip Kotlar**

Professore Ordinario di  
Strategia, Innovazione e Family  
Business presso School of  
Management del Politecnico di  
Milano



**Alfredo De Massis**

Professore Ordinario di  
Imprenditorialità e Family  
Business presso l'Università  
degli studi di Chieti-Pescara e  
IMD



**Chiara Samorì**

Financial Journalist di We  
Wealth

# RINGRAZIAMENTI: IL TEAM DI RICERCA

## DIREZIONE SCIENTIFICA



### Josip Kotlar

- Direttore Scientifico
- Professore Ordinario di Strategia e Imprese Familiari, Politecnico di Milano Innovation&Strategy Group



### Alfredo De Massis

- Co-Direttore Scientifico & Scientific Advisory Board Chair
- Professore Ordinario di Imprenditorialità e Family Business Management, Università degli Studi «G. D'Annunzio» (Chieti-Pescara), IMD Business School



### Luca Manelli

- Co-Direttore Scientifico e Lead Researcher
- Ricercatore di Strategia e Famiglie Imprenditoriali, Politecnico di Milano



### Emanuela Rondi

- Co-Direttore Scientifico e International Research Coordinator
- Professoressa Associata, Politecnico di Milano

## TEAM DI RICERCA



### Giulia Pontoglio

Project Manager



### Domenico Appio

Researcher



### Alessandro Moroni

Researcher



### Giulio Chironi

Researcher

## SCIENTIFIC ADVISORY BOARD

- Bernardo Bertoldi
- Andrea Calabrò
- Cristina Cruz
- Giancarlo Giudici
- Judy Green
- Nadine Kammerlander
- Anneleen Michiels
- Samuele Murtinu
- Matthias Nordqvist
- Dianne Welsh

OSSERVATORIO  
**FAMILY  
OFFICE**

24.09.25

09:30 - 13:30

**In presenza**

**Convegno**

Innovazione e Strategia  
negli investimenti dei  
Family Office

POLIMI SCHOOL OF  
MANAGEMENT



INNOVATION,  
STRATEGY AND  
FAMILY BUSINESS