

[opis]

Family Office to podmioty świadczące usługi międzypokoleniowego, kompleksowego zarządzania majątkiem zamożnych rodzin, zabezpieczające także realizację osobistych potrzeb członków rodziny. Publikacja przeznaczona jest dla szerokiego grona odbiorców, zawarte w niej treści mogą w szczególności zainteresować osoby prowadzące firmy rodzinne, a także osoby pracujące w podmiotach świadczących usługi na rzecz zamożnych klientów, takich jak firmy consultingowe, banki i inne wyspecjalizowane instytucje finansowe. Bez wątpienia będzie to również ciekawa lektura dla wszystkich osób zainteresowanych innowacyjnymi rozwiązaniami na rynku finansowym, zwłaszcza studentów i pracowników naukowych jednostek badawczych. Książka jest znakomitym kompendium wiedzy z problematyki stosunkowo mało znanej w Polsce. Istotną jej zaletą wydaje się to, że nie tylko pokazuje różne możliwe rozwiązania problemów, zarówno bieżących, jak i systemowych, jakie występują w funkcjonowaniu firm rodzinnych, lecz także charakteryzuje sposoby zapobiegania zagrożeniom związanym z utrzymaniem i ochroną ich majątku. prof. dr hab. Leokadia Oręziak (z recenzji) Jest to jedno z pierwszych na polskim rynku kompleksowych opracowań dotyczących zagadnień rynku usług Family Office, skądinąd jeszcze niszowego, ale dynamicznie się rozwijającego w miarę wzrostu zamożności społeczeństw. prof. dr hab. Sławomir I. Bukowski (z recenzji) Książkę tę traktuję jako polskie naukowe otwarcie w obszarze tematyki Family Office. Jestem pod wrażeniem pracy autorów, którzy podjęli się opracowania zagadnienia będącego na początkowym etapie rozwoju w Polsce. Publikację polecam przede wszystkim właścicielom majątków rodzinnych, którzy muszą zmierzyć się z długoterminową strategią zarządzania oraz sukcesją. Michał Zawisza, Partner Zarządzający

[autor]

**Dr Artur Sajnog - adiunkt w Katedrze Finansów i Inwestycji Międzynarodowych Uniwersytetu Łódzkiego, koordynator Centrum Badań Inwestycji Kapitałowych UŁ. Jego zainteresowania naukowe są związane z finansami korporacji, analizą fundamentalną, ekonomiczną, czy zarządzaniem wartością spółek publicznych. Jest autorem szeregu publikacji dotyczących instrumentów kształtowania rozwoju i wartości przedsiębiorstw. Aktywnie łączy wiedzę z praktyką gospodarczą. Doświadczenie biznesowe i menedżerskie zdobywał m.in. w Banku Pekao, Centrum Bankowości Bezpośredniej oraz Centralnym Domu Maklerskim Pekao. W praktyce efektywnie odpowiada na różne wyzwania organizacji i współpracuje w zakresie projektów biznesowych.**

[autor]

**Dr hab. Małgorzata Janicka, prof. UŁ - dyrektor Instytutu Gospodarki Międzynarodowej UŁ ([www.instytutgm.uni.lodz.pl](http://www.instytutgm.uni.lodz.pl)), kierownik Katedry Finansów i Inwestycji Międzynarodowych UŁ, kierownik Centrum Badań Inwestycji Kapitałowych UŁ ([www.cbik.uni.lodz.pl](http://www.cbik.uni.lodz.pl)). Jej zainteresowania naukowe koncentrują się wokół szeroko pojętej problematyki finansów międzynarodowych, ze szczególnym uwzględnieniem międzynarodowych przepływów kapitału, ewolucji międzynarodowego systemu walutowego, międzynarodowych rynków finansowych i finansów zrównoważonych. Autorka wielu publikacji naukowych i projektów naukowych z tego zakresu.**

[autor]

**Dr Tomasz Sosnowski - adiunkt w Katedrze Finansów i Inwestycji Międzynarodowych Uniwersytetu Łódzkiego. Jest jednym ze współtwórców Centrum Badań Inwestycji Kapitałowych Uniwersytetu Łódzkiego. Jego zainteresowania naukowe koncentrują się wokół strategii dezinwestycji funduszy private equity, realizacji pierwszych ofert publicznych (IPO) oraz zarządzania zyskiem. Jest autorem wielu publikacji z tej tematyki. W codziennej pracy łączy dorobek naukowy oraz praktykę zawodową w zakresie rachunkowości zarządczej, zarządzania finansami przedsiębiorstw oraz budowania efektywnych strategii ich rozwoju. Doświadczenie praktyczne zdobywał przy realizacji wielu projektów, w tym projektów finansowanych ze środków UE. Prywatnie miłośnik Tatr.**

[spis]

WSTĘP 7

**Rozdział I 11**

**SPECYFIKA FUNKCJONOWANIA FIRM RODZINNYCH 11**

- 1.1. Firmy rodzinne we współczesnej gospodarce 11
- 1.2. Heterogeniczność postrzegania i wyodrębniania firm rodzinnych 17
- 1.3. Deskrypcyjne cechy firm rodzinnych 23
- 1.4. Bariery rozwoju firm rodzinnych 29

**Rozdział II 34**

**FIRMY RODZINNE W OBLICZU PROBLEMÓW SUKCESJI 34**

- 2.1. Istota sukcesji w firmach rodzinnych 34
- 2.2. Fazy i modele planowania sukcesji 39
- 2.3. Spektrum potrzeb i luk w procesie sukcesji firm rodzinnych 45
  - 2.3.1. Kontynuacja wizji, misji i strategii 46
  - 2.3.2. Zachowanie kultury organizacji, norm i wartości 49
  - 2.3.3. Role poprzednika i następcy 54
  - 2.3.4. Kompetencje i transfer wiedzy 57
  - 2.3.5. Inteligencja emocjonalna i komunikacja 61
- 2.4. Wady i zalety realizacji procesu sukcesji przy udziale podmiotu zewnętrznego 66

**Rozdział III 72**

## **ISTOTA FAMILY OFFICE 72**

### 3.1. Praktyka dotychczasowych usług świadczonych firmom rodzinnym 72

3.1.1. Private banking 73

3.1.2. Asset management 81

3.1.3. Wealth management 81

3.1.4. Private consulting 84

3.2. Geneza Family Office 85

3.3. Definicja Family Office 91

3.4. Filozofia działania Family Office 95

3.5. Różnorodność usług Family Office dla firmy rodzinnej 98

## **Rozdział IV 105**

### **TWORZENIE I STRUKTURYZACJA FAMILY OFFICE 105**

4.1. Modele funkcjonowania Family Office i ich klasyfikacja 105

4.2. Przestanki ustanowienia Family Office w ramach majątku rodziny 114

4.3. Family governance jako wsparcie działalności rodziny i Family Office 119

4.3.1. Pojęcie family governance 119

4.3.2. Przyczyny i uwarunkowania wprowadzenia family governance 124

4.3.3. Formy family governance 126

4.4. Konstytucja rodziny jako fundament ładu rodzinnego 132

## **Rozdział V 143**

### **FAMILY OFFICE NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM 143**

5.1. Egzogeniczne uwarunkowania rozwoju rynku Family Office na świecie 143

5.2. Organizacyjno-prawne aspekty działalności Family Office w różnych częściach świata 153

5.3. Wiodące formy aktywności biznesowej Family Office 161

5.4. Rola outsourcingu usług w działalności Family Office 172

## **Rozdział VI 178**

### **OCENA FUNKCJONOWANIA I PERSPEKTYWY ROZWOJU FAMILY OFFICE W POLSCE 178**

6.1. Modele biznesowe wybranych Family Office prowadzących działalność w Polsce	178
6.1.1. Long Term Management	181
6.1.2. YOURS Family Office	186
6.1.3. Invest Secure – Family Office	189
6.1.4. KBA	193
6.1.5. 22 Piętro	196
6.2. Oczekiwania właścicieli firm rodzinnych wobec Family Office	199
6.2.1. Metodyka badań i charakterystyka próby badawczej	199
6.2.2. Przestanki na rzecz utworzenia Family Office oraz preferencje w zakresie oferowanych usług	204
6.3. Family Office w praktyce sukcesji w Polsce – dotychczasowe doświadczenia, szanse i zagrożenia rozwoju	212
6.3.1. Wywiad z przedstawicielem Family Office – partnerem zarządzającym (anonimowy)	212
6.3.2. Wywiad z właścicielem firmy rodzinnej korzystającej ze wsparcia Family Office (anonimowy)	215
6.3.3. Wywiad z przedstawicielem firmy consultingowej rozważającej poszerzenie działalności o usługi z segmentu Family Office (anonimowy)	218
6.3.4. Wywiad z przedstawicielem Family Office – dyrektorem inwestycyjnym (anonimowy)	221
<b>PODSUMOWANIE</b>	<b>225</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>228</b>
<b>SPIS TABEL</b>	<b>241</b>
<b>SPIS RYSUNKÓW</b>	<b>243</b>