

CONFERIRE ALLA FILANTROPIA UN RUOLO STRATEGICO



NEL 2005 HA FONDATO ED È PRESIDENTE DI AIFO ASSOCIAZIONE ITALIANA FAMILY OFFICER, AVENDO FATTO PROPRIA LA MISSIONE DI PROMUOVERE UNA COMUNITÀ AD ALTO LIVELLO DI PROFESSIONALITÀ. È STATA FOP MANAGER IN IMPORTANTI REALTÀ NEL SEGMENTO DEL PRIVATE BANKING: BOARD DIRECTOR IN FINANZA E FUTURO HOLDING, GENERAL MANAGER IN BNL INVESTIMENTI SIM, COUNTRY MANAGER IN J. ROTHSCHILD ASSURANCE, CEO IN NASCENT SIM E VICE PRESIDENT IN NASCENT LIFE. È AUTRICE DI VOLUMI PUBBLICATI CON "IL SOLE 24 ORE" E **FRANCO ANGELI**.

Lei è un'imprenditrice e consulente affermata. Dov'è cresciuta?

«I luoghi di riferimento geografici della mia vita sono sostanzialmente due. Il primo è il luogo di nascita, Faenza, città delle ceramiche, a cui mi legano i ricordi dell'adolescenza e di tutta la fase della vita universitaria che si è poi spostata a Bologna. Il secondo riferimento importante è Milano, la città in cui vivo da oltre quarant'anni, nella quale sono cresciute le mie figlie e si è realizzata tutta la mia vita professionale».

Che studi ha fatto?

«Considerando che mi occupo di patrimoni direi che è un po' particolare raccontare il mio iter di studi. Sono laureata in filosofia e mi sono specializzata poi in psicopsicologia. Il mio learning by doing è stato invece nel mondo della finanza fin dai primi anni '80 essendo stata annoverata tra le persone di riferimento nella crescita del segmento del private banking, che ho lasciato all'inizio degli anni 2000».

Che peso ha avuto la sua famiglia nella sua scelta di interessarsi alla filantropia?

«Credo che sia stato un riferimento abbastanza naturale, nel senso che mio padre si è occupato per tutta la vita della parte amministrativa e finanziaria di un ente filantropico e quindi diciamo che si respirava il tema della filantropia in maniera abbastanza naturale, direttamente e indirettamente».

C'è una persona particolare che l'ha ispirata? Qual è il momento in cui ha compreso che la filantropia sarebbe stata parte della sua vita professionale?

«Parlando di incontri nel mondo della filantropia devo citare uno degli esempi che mi ha sicuramente colpito di più. Circa sei anni fa ho incontrato Sid Myer. Sid vive in Australia, a Melbourne, ed è il discendente di quinta generazione di una famiglia che possiede un grandissimo patrimonio e un importante Family Office per il controllo e la gestione del patrimonio stesso. Questa ovviamente è stata la reason why dell'incontro con Sid. Lui mi ha in realtà introdotta a una modalità di considerazione della filantropia estremamente connessa alla strategia del patrimonio, ovvero con lui ho iniziato ad affrontare il tema della filantropia strategica da cui il principio di considerare l'importo destinato all'attività filantropica all'interno e non all'esterno dell'asset allocation patrimoniale. Il secondo punto di ispirazione nelle conversazioni con Sid è stato la scoperta che il primo atto donativo che un grande filantropo deve mettere in campo è quello di donare la propria visibilità e quindi diventare esempio per altri oltre che promuovere educazione sul tema. Quello è stato il momento in cui ho compreso che la filantropia avrebbe fatto parte della mia vita professionale e in cui ho deciso di portare in Italia le metodologie in grado di dare su ciò consapevolezza ai grandi patrimoni. Ovviamente un grande patrimonio può e deve soddi-

sfare le esigenze di sicurezza, di benessere e di longevità per tutti gli "aventi diritto", ma dall'altra parte ha insito un mandato che è quello di occuparsi di ciò che sta al di fuori dell'ambito più ristretto dell'interesse della famiglia, perché le dimensioni lo rendono inevitabile, così come lo spirito del giving back e il senso di responsabilità sociale».

Lei ha fondato AIFO - Associazione Italiana Family Office, di cui è presidente. Di che cosa si occupa?

«Questa organizzazione è nata sedici anni fa con lo scopo di aiutare la consapevolezza e l'approccio metodologico per la protezione della longevità dei grandi patrimoni. È nata in un momento in cui si cominciava a intravedere quello che oggi è estremamente chiaro, ovvero un cambiamento profondo del contesto imprenditoriale con le relative difficoltà in termini di innovazione e di passaggio di testimone tra le generazioni. Tutti questi fattori mi hanno condotta alla decisione di portare in Italia il modello del Family Office. Il Family Office quindi è un centro di controllo in grado di garantire prima di tutto protezione, longevità e consapevolezza di scopo ai grandi patrimoni familiari. Per questo abbiamo fondato una Accademia che tuttora porta avanti l'unico master europeo in Family Office che oggi è alla sua tredicesima edizione. Parallelamente organizziamo attività di tipo informativo e di networking affinché venga favorita la circolazione di contenuti innovativi di interesse per i grandi patrimoni che hanno possibilità di diversificazione più ampie nonché una maggiore apertura agli asset che comportino orizzonti temporali molto lunghi».

Che cosa vuol dire concretamente fare consulenza a famiglie che desiderano impegnarsi in filantropia? Come avviene il processo decisionale?

«Vuol dire dare alla filantropia non un ruolo laterale quando si studiano le strategie del patrimonio bensì un ruolo strategico e quindi inserirla nella pianificazione dell'utilizzo delle risorse di cui il patrimonio dispone. Quindi significa aiutare la famiglia prima di tutto a cogliere lo scopo centrale della propria attività filantropica: bisogna partire dai valori e non dalle azioni singole. Lo stesso purpose filantropico deve poi riverberarsi anche nelle scelte più tradizionali che toccano le attività economiche o finanziarie. Dopodiché, ovviamente, si procede alle quantificazioni dell'investimento in attività filantropica e si collega la quantità con una ricerca di progetti ad alta sostenibilità connessi con i valori che la famiglia ha identificato come propria guida. Quindi, prima i valori, poi una pianificazione quantitativa, poi una selezione con criteri di sostenibilità dei progetti legati ai valori medesimi e alla quantità messa in campo. Ovviamente si sceglie il referente della famiglia che diventa poi il punto di coordinamento su questa attività all'interno delle dinamiche di comunicazione interna. Fondamentale poi la sistematica dell'attività di reporting sulla coerenza tra obiettivi e risultati».

Lei è una fautrice della finanza strategica, come vive personalmente questa sfida?

«Vivo anch'io questa sfida di imparare ad associare la parola filantropia non solo allo slancio del cuore - e quindi ad un'azione connotata da immediatezza e dalla sensazione del "fare bene" - quanto alla necessità di coniugare il cuore con criteri oggettivi di misurazione delle capacità dei progetti di vivere nel tempo e di non creare dispersione di impegno e risultato. Quindi, in sintesi, prendo familiarità con la possibilità di dire no ad alcuni progetti anche se il cuore mai vorrebbe dire no».

Parliamo di filantropia e di donne: che cosa si è già fatto, che cosa resta da fare?

«Se guardiamo statisticamente quanto avviene attorno a noi vediamo che nei progetti filantropici la presenza femminile è molto elevata, questo perché il concetto di cura e anche le logiche di longevità appartengono naturalmente alle donne. Questo è un bene che le donne non devono mai perdere. Ora resta da fare quello che dicevo prima, cioè il passaggio dalla filantropia di impulso alla filantropia di strategia».

Qual è la sua visione per il futuro: che ruolo avranno le donne filantrope?

«Assolutamente sempre più importante perché i grandi patrimoni avranno sempre più la consapevolezza che parte del loro patrimonio sarà inevitabilmente da destinare a progetti capaci di dare risposta ad aree sempre più ampie di bisogno perché la concentrazione della ricchezza si associa a crescenti dimensioni di popolazione al limite della capacità di sopravvivenza e comunque prive di risposta ai bisogni primari. Quindi il ruolo sarà fondamentale. Poi, devo confessare, uomini o donne dal mio punto di vista non ha molta importanza, credo che la cosa importante sia che in ogni famiglia si identifichi chi, con dedizione e visione strategica, decide di passare il proprio tempo, che è un vero tempo professionale, al servizio di tutto ciò che il patrimonio di una famiglia potrà fare per la protezione del contesto più largo del mondo nel quale viviamo».