

Guida all'impact investing per i family office



Exploring Impact Series: parte 3

Questo è un materiale di marketing. A solo scopo illustrative. Solo per investitori professionisti.

Premessa

Messaggio della Chief Sustainability Officer e Global Head Sustainability Strategy, Advisory & Finance

Sono lieta di presentarvi la **Guida all'impact investing per i family office**.

I family office sono promotori dell'impact investing sin da quando il termine fu coniato nel 2007. Tuttavia, nel corso degli ultimi cinque anni abbiamo assistito a una crescita senza precedenti in questo ambito, dato lo sviluppo di settori quali innovazione climatica, alimentazione e agricoltura sostenibili, tecnologia didattica, salute e benessere. Riteniamo che la crescita sia destinata a proseguire, offrendo ai family office un'ampia gamma di opportunità sostenibili e d'impatto in tutte le classi di investimento.

Il presente documento costituisce la parte 3 della nostra **"Exploring Impact Series"**, che esamina gli sviluppi nel settore degli investimenti sostenibili e dell'impact investing. In questo rapporto abbiamo collaborato con il nostro team Single Family Office per approfondire le modalità con cui i family office affrontano la sfida dell'impatto.

In particolare, esaminiamo il ruolo dei family office in termini di utilizzo del capitale in questo ambito e forniamo indicazioni su come i family office possono sviluppare e mettere in atto strategie per gli investimenti sostenibili e l'impact investing. Proponiamo i casi pratici di quattro family office all'avanguardia in questa tendenza.

La parte 1 di questa serie, **"From ESG to the SDGs"**, tratta di come il mercato sia passato dal concentrarsi esclusivamente su processi e direttive ESG aziendali a investimenti che affrontano in modo diretto gli Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG) dell'ONU. La parte 2, **"The Double Delta of Impact Investing"**, esamina come gli investitori debbano valutare non solo l'impatto delle società in cui investono, ma anche la propria "addizionalità", ovvero il valore aggiunto che possono apportare per aiutare queste società a crescere più velocemente.

Il presente documento parte dalle riflessioni contenute nei primi due rapporti riportandole nel contesto dei family office, offrendo un modello, esempi e indicazioni per attuare tali indicazioni.

Marisa Drew

Chief Sustainability Officer e Global Head Sustainability Strategy, Advisory & Finance
Credit Suisse

Le persone indicate in questa pagina svolgono esclusivamente attività regolamentate nella/e giurisdizione/i in cui sono titolari di adeguata licenza.
Il vostro Relationship Manager è a disposizione per ulteriori informazioni.

In Credit Suisse riteniamo che i family office possano svolgere un ruolo fondamentale nel finanziamento della crescita delle società a più alto impatto a livello mondiale. Gli investimenti sostenibili e l'impact investing non sono concetti nuovi per famiglie che da generazioni investono in base ai loro valori finanziando attività che hanno contribuito a plasmare il mondo così come lo conosciamo.

Tuttavia, negli ultimi dieci anni, abbiamo assistito a un notevole aumento del numero di family office che si orientano consapevolmente in questa direzione, investendo in linea con i valori familiari, coinvolgendo la generazione successiva, gestendo il rischio in un mondo in evoluzione e sfruttando Supertrend a rapida crescita per far proseguire la tendenza degli investimenti sostenibili e dell'impact investing. Tutto ciò è molto incoraggiante e prevediamo che questa crescita sia destinata a continuare.

Al contempo, abbiamo ancora molta strada da fare per raggiungere i 17 Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG) dell'ONU. Saranno necessarie diverse altre migliaia di miliardi di dollari all'anno per affrontare queste urgenti sfide globali. Naturalmente, nonostante l'importanza dei fondi pubblici destinati dai governi alle attività di ricerca e sviluppo (R&S) e gli aiuti esteri (sommati alla filantropia dei privati), saranno i capitali d'investimento privati a svolgere il ruolo più cruciale per far uscire dalla povertà miliardi di persone e garantire assistenza sanitaria, alloggi, accesso ai finanziamenti, infrastrutture e altri servizi essenziali alla popolazione globale. Ingenti volumi di capitali privati saranno altresì indispensabili per promuovere e finanziare la transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio.



I family office sono nella posizione ideale per farsi avanti. I grandi investitori istituzionali, quali le casse pensione, hanno dei doveri fiduciari che limitano i rischi che possono assumere e le regioni in cui possono operare. Pochissimi sono a proprio agio nell'investire nella fase seed dei finanziamenti di venture capital, per esempio, di startup di fusione nucleare o cemento neutro in termini di emissioni di carbonio. Pochi sono inoltre disposti a investire direttamente in molti dei Paesi in cui cittadini costituiscono il miliardo di persone più povere al mondo.

Viceversa, i family office e gli investitori di patrimonio privato generalmente sono soggetti a minori restrizioni. Ci può essere quindi una connessione più diretta tra le aspirazioni della famiglia e la sua capacità di impiegare capitali per soddisfarle.

La presente guida è concepita per aiutare le famiglie a conseguire i loro obiettivi e, se lo desiderano, a concentrare gli investimenti nella creazione di un impatto quanto più positivo possibile.

Ci auguriamo che la guida aiuti il vostro family office a iniziare o a continuare il suo percorso in termini di impatto.

Dr. James Gifford

Responsabile Sustainable & Impact Advisory
Credit Suisse



Contenuti

07 Comprendere gli investimenti sostenibili e l'impact investing

La **parte 1** spiega la gamma di investimenti sostenibili con un'attenzione particolare all'impact investing.

Casi pratici 

Peter Brock **12**

15 Il ruolo dei family office negli investimenti sostenibili e nell'impact investing

La **parte 2** analizza il ruolo che il family office può svolgere nell'impact investing, evidenziando il panorama d'investimento e i fattori d'impatto.

Fernando Scodro **22**

25 Sviluppare e attuare una strategia di investimento sostenibile


La **parte 3** offre ai family office consigli pratici per sviluppare e attuare una strategia volta a ottimizzare l'impatto tramite gli investimenti.

Paolo Fresia **32**

Giorgiana Notarbartolo **42**

44 Conclusione



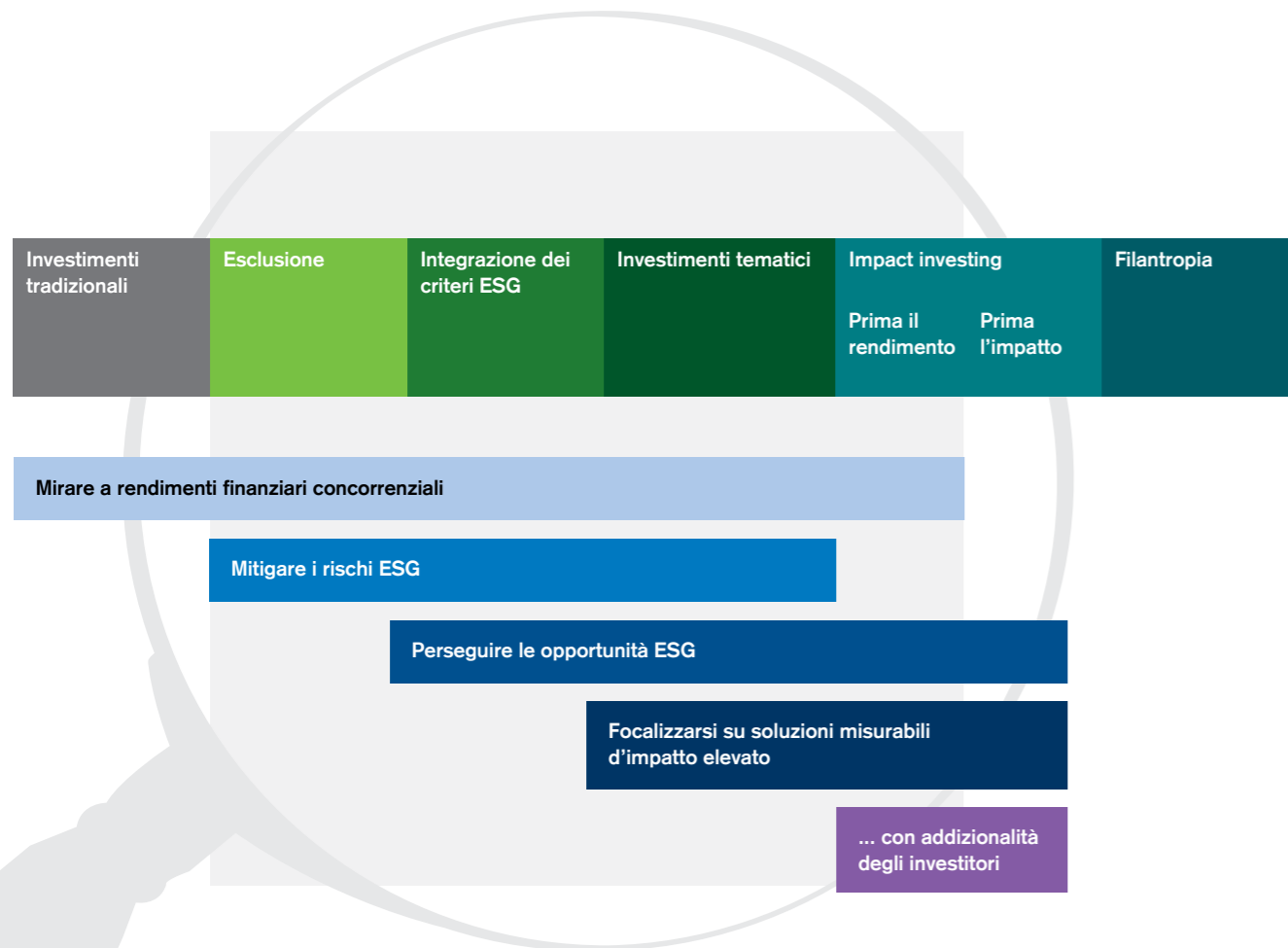


Parte 1

Comprendere gli investimenti sostenibili e l'impact investing

La gamma degli investimenti sostenibili

Gli investimenti sostenibili possono essere considerati come una gamma di approcci che tengono in considerazione criteri di sostenibilità nel processo decisionale d'investimento. Nel corso degli ultimi venti anni sono emerse quattro strategie generali.



Fonte
<https://www.credit-suisse.com/sustainability/it/finanza-sostenibile/investimenti-sostenibili.html>

Esclusione

Le strategie di esclusione (note anche come screening ESG) solitamente comportano l'esclusione di società o settori che producono i cosiddetti "sin product", come tabacco, alcol, intrattenimento per adulti e armi, o di società che violano i diritti umani, infrangono le norme dell'ONU o causano gravi danni ambientali. Tali strategie possono essere attive e passive e in generale non escludono grandi ambiti dell'universo investibile.

Integrazione dei criteri ESG

Catalizzate dal lancio dei Principi di investimento responsabile delle Nazioni Unite (UN PRI) nel 2006, queste strategie integrano sistematicamente fattori ambientali, sociali e di governance (ESG) nel processo d'investimento. Tendono a concentrarsi su rischi e opportunità relativi a questioni ambientali, capitale umano, diritti umani, gestione della catena delle forniture, corporate governance e altri problemi urgenti. Inoltre, spesso integrano fattori ESG che possono essere rilevanti per le prospettive finanziarie delle società oggetto d'investimento e sono più spesso applicate nella gestione attiva, con i criteri ESG considerati parte dell'analisi fondamentale delle società.

Investimenti tematici

Grazie alla forte crescita delle opportunità nei settori dell'istruzione, della carne di origine vegetale, della sanità, della mobilità elettrica e dell'energia pulita, i gestori hanno istituito fondi per investire in tali temi. L'interesse per gli investimenti in società orientate alle soluzioni è cresciuto sensibilmente dal lancio degli Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG) dell'ONU nel 2015, e gli investitori tradizionali sono ora disposti a mobilitare ingenti somme di capitale in questa direzione. Mentre le strategie d'integrazione dei criteri ESG tendono a concentrarsi sulla sostenibilità delle attività e dei

processi della società, le strategie tematiche pongono l'accento sugli investimenti in società, soprattutto dei mercati pubblici, i cui prodotti e servizi sono intrinsecamente d'impatto.

Per approfondire l'evoluzione degli approcci tematici ed ESG, si veda:

From ESG to the SDGs: The shift from process and policies to delivering positive contribution.¹

Impact investing

L'espressione "impact investing", coniata nel 2007 dalla Rockefeller Foundation, descrive il sottoinsieme di strategie di investimento sostenibile in grado di generare un impatto misurabile. Un elemento chiave è il contributo degli investitori, detto anche "addizionalità" (si veda di seguito). L'impact investing è focalizzato principalmente sul finanziamento della crescita delle società ad alto impatto nei mercati privati, in particolare quelle in fase di avviamento e quelle attive nei Paesi in via di sviluppo, nel campo delle infrastrutture green e degli alloggi ecologici/a prezzi accessibili. In termini di mercati pubblici, il principale meccanismo per generare un impatto misurabile passa tramite il coinvolgimento e l'attivismo degli azionisti.

Per ulteriori informazioni sull'approccio all'impact investing di Credit Suisse, si veda:

The double delta of impact investing: Impact at both the investor and company level.²

Sebbene la presente guida approfondisca la sezione relativa all'impact investing della gamma, è importante osservare che i portafogli più sostenibili contengono elementi di tutti e quattro gli approcci d'investimento sostenibile per bilanciare la parte meno liquida e a rischio più elevato del portafoglio.

¹ <https://www.credit-suisse.com/media/assets/microsite/docs/responsibleinvesting/esg-to-sdgs-2020.pdf>

² <https://www.credit-suisse.com/media/assets/microsite/docs/responsibleinvesting/the-double-delta-of-impact-investing.pdf>

Addizionalità: il segreto dell'impact investing

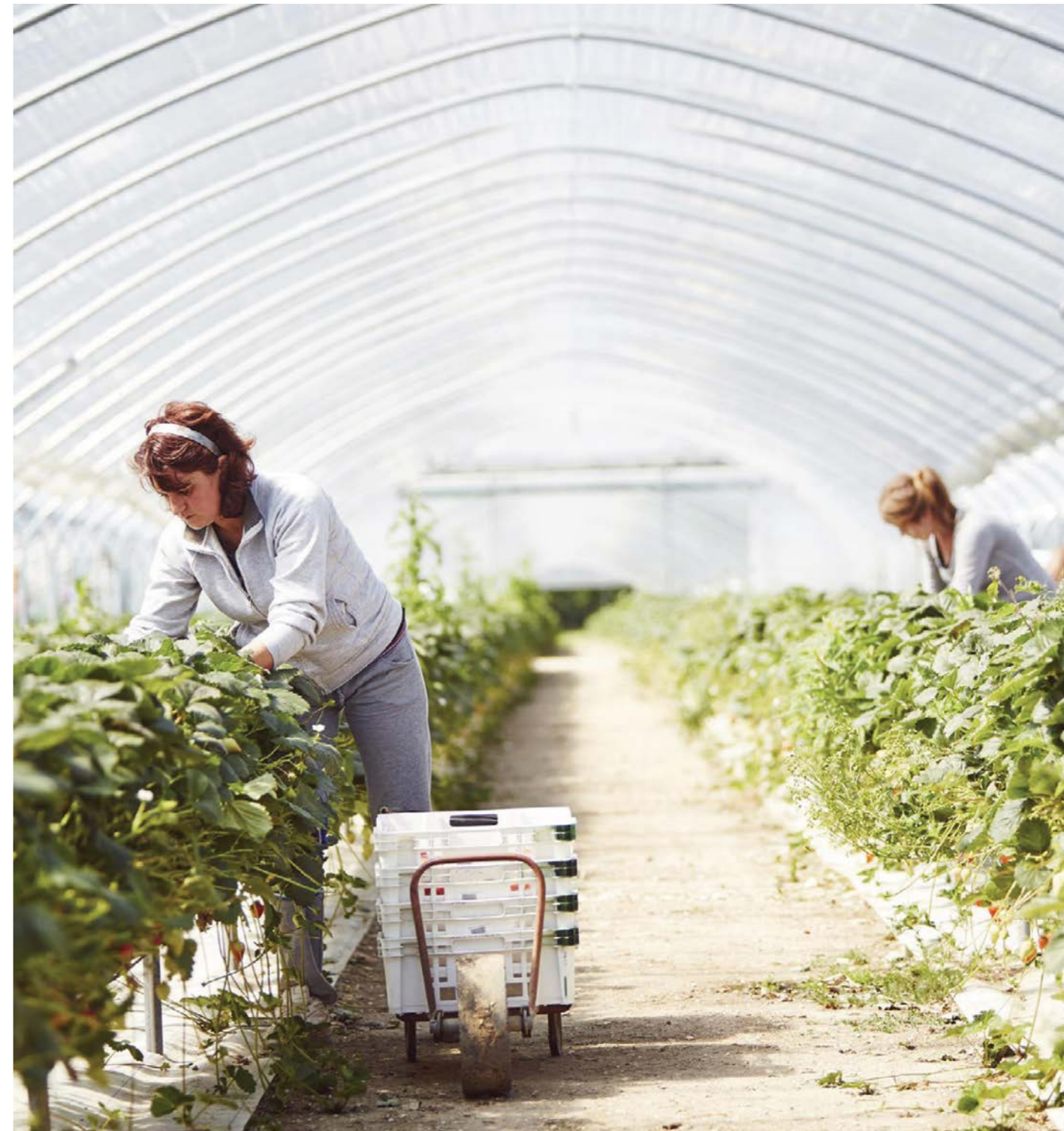
Per le famiglie che desiderano impiegare il proprio capitale per fare davvero la differenza per il pianeta, l'impact investing è essenziale.

Secondo il Global Impact Investing Network, gli investimenti allineati agli impatti mirano a generare un impatto sociale e ambientale positivo e misurabile oltre al rendimento finanziario.³ Un elemento chiave dell'impact investing è il contributo, o l'addizionalità, degli investitori. Ossia, l'impatto avrebbe avuto luogo ugualmente senza l'investimento o le attività dell'investitore? In altre parole, si tratta del valore aggiunto che un investitore può apportare a una società generando un impatto maggiore di quello che si sarebbe registrato se l'investitore non avesse investito nella stessa.

L'addizionalità può essere realizzata tramite due meccanismi: il finanziamento della crescita delle società che producono un impatto nei mercati privati o, nel caso di società quotate, l'investimento in strategie di miglioramento mediante l'impegno degli azionisti e il voto nelle assemblee generali (AG).

Un concetto importante è quello che chiamiamo il doppio delta dell'impact investing, approfondito nella pubblicazione "The double delta of impact investing".⁴ Affinché un investimento generi un impatto, deve poter produrre un cambiamento su due livelli.

- **Impatto aziendale (delta 1):**
l'impatto/il cambiamento positivo generato da una società attraverso i suoi prodotti e servizi, per esempio tramite la fornitura di tecnologie a basse emissioni di carbonio, terapie salvavita o accesso ai servizi finanziari per le popolazioni a basso reddito
- **Impatto dell'investitore (delta 2):**
l'impatto/il cambiamento aggiuntivo che un investitore aiuta la società a generare, consentendole di crescere più rapidamente o di essere più efficace, finanziando la crescita o tramite attività di partecipazione attiva



³ <https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/#what-is-impact-investing>

⁴ <https://www.credit-suisse.com/media/assets/microsite/docs/responsibleinvesting/the-double-delta-of-impact-investing.pdf>



Peter Brock

Abbiamo parlato con Peter Brock, Investment Director di 4L Vision, un single family office impegnato al 100% nell'impatto.

D. In che modo il family office è entrato nell'impact investing?



La nostra storia è iniziata con il nostro principale, che nel 2016 ha venduto un fornitore di servizi IT per il settore legale. Voleva tornare a impegnarsi per cambiare le cose e questo lo ha spinto a investire per produrre un impatto. Desiderava realmente impegnarsi in investimenti che avessero un impatto e andassero oltre i criteri ESG, dato che investire nelle società "migliori" o scartare le "peggiori" non serve a molto. Era alla ricerca di investimenti che potessero davvero rendere il mondo un posto migliore.

Dopo la vendita della società, ha unito le proprie forze a quelle di un collega e ha creato il suo family office, 4L Vision, per i suoi investimenti imprenditoriali diretti.

D. Qual è il vostro approccio all'impact investing?



A oggi, attraverso 4L Vision, abbiamo effettuato oltre 20 investimenti a impatto diretto. 4L Vision è il braccio più imprenditoriale, dove vengono effettuati gli investimenti illiquidi. Riteniamo che attualmente l'impatto possa essere ottenuto attraverso tutte le classi di investimento. Disponiamo anche di un portafoglio incentrato su azioni quotate globali e conseguiamo la diversificazione tramite investimenti diretti e fondi di venture capital.

Il family office ha sviluppato il proprio processo di stock picking per scegliere società d'impatto, inizialmente in base a criteri ESG standard. Ma per noi, l'integrazione dei criteri ESG non è sufficiente. Svolgiamo un'analisi dei dati aziendali fondamentali, oltre che dei dati micro e macroeconomici. Inoltre, il processo di selezione dell'impatto inizia con una selezione positiva e negativa molto rigorosa abbinata all'allineamento agli SDG. Direi che arriviamo a escludere circa un terzo delle società dell'universo generale.

Inoltre, prediligiamo investimenti in piccole e medie imprese che offrono opportunità di promuovere un reale impatto positivo. Ci concentriamo su tre temi: alimentazione, digitale/istruzione e cambiamento climatico. Questi temi ci consentono di costruire un portafoglio diversificato di investimenti, cresciuti organicamente nel corso degli anni.

D. Come misurate sostenibilità e impatto nel portafoglio?



Per i nostri investimenti nei mercati pubblici, utilizziamo una serie di strumenti per l'integrazione e il reporting ESG, compresi alcuni fornitori di ricerca ESG standard. Poiché non esiste ancora alcun processo di misurazione standardizzato per l'impact investing, quest'ultimo è valutato e controllato caso per caso nel portafoglio di investimenti diretti. Ad esempio, come si fa a confrontare e valutare qual è l'impatto più importante tra due società o temi molto diversi fra loro? È meglio risparmiare X tonnellate di CO2 con una strategia di riduzione delle emissioni o ridurre di Y i casi di cancro attraverso società impegnate nell'innovazione medica? Non è possibile fare un confronto preciso.

Sul fronte degli investimenti diretti concordiamo una serie di KPI di impatto/ sostenibilità con le società sottostanti unitamente a obiettivi d'investimento che poi valutiamo quando investiamo. Lo stesso vale per i fondi di venture capital che generano un impatto e in cui investiamo, nei quali adottiamo un approccio imprenditoriale attivo. Inoltre ci accertiamo che il management team del fondo misuri la performance non solo a livello finanziario, ma anche in termini di conseguimento dell'impatto previsto.

D. Come avete sviluppato il vostro team e le vostre capacità? E che mi dice delle collaborazioni con altri family office?



Disponiamo di un team di sette-otto persone che si occupano di gestione di portafogli e ricerca sul fronte liquido. Sul fronte dei mercati privati collaboriamo con un altro single family office e, insieme, disponiamo di circa cinque persone che si occupano di deal flow diretto e fondi di venture capital.

Facciamo parte di una rete di partner che ci ha consentito di operare come un family office a tutti gli effetti. 4L Vision collabora con uno studio legale e nella nostra rete vi è anche uno studio commercialista.

Per quanto riguarda le reti esterne, facciamo parte di Toniic, una rete di family office che investono con l'obiettivo di generare un impatto. Inoltre, siamo attivi anche nell'iniziativa federale tedesca per l'impact investing (Bundesinitiative Impact Investing), di cui sono fondatore, e contribuiamo attivamente all'ecosistema a impatto – c'è ancora molto da fare per rendere l'impact investing la nuova normalità.

D. Quale consiglio darebbe agli altri family office interessati a questo ambito?



A coloro che desiderano impegnarsi nell'impact investing suggerirei di iniziare analizzando i valori di famiglia. Quali sono i vostri valori familiari? Con quali intenzioni vi avvicinate all'impact investing? Se desiderate impiegare saggiamente il vostro capitale iniziate dai vostri valori. Una volta fatto questo, potrete dedicarvi a tradurre quei valori nella vostra politica d'investimento tenendo presente che rendimenti finanziari e impatto non si escludono a vicenda. Gli investimenti proficui, con impatto positivo e buoni rendimenti, esistono. Basta iniziare - esistono abbastanza investimenti a grande impatto (liquidi e illiquidi) per la vostra strategia d'investimento individuale. Basta con le scuse, non bisogna più rimandare!

An aerial photograph of a wind farm situated on a mountain ridge. The landscape is covered in green grass and dotted with rocks. A dirt road winds through the terrain, connecting several white wind turbines. The scene is partially obscured by a thick layer of white fog or mist that hangs between the ridges. In the background, more mountain ranges are visible under a clear blue sky. The overall atmosphere is serene and natural.

Parte 2

Il ruolo dei family office negli investimenti sostenibili e nell'impact investing

Introduzione

Nel 1882, John D. Rockefeller Sr. istituì il family office Rockefeller, che è stato il primo family office come lo conosciamo oggi.⁵ Oltre un secolo più tardi, nel 2007, la Rockefeller Foundation ha coniato l'espressione "impact investing" per incentivare una maggiore focalizzazione sulla fascia ad alto impatto della gamma degli investimenti sostenibili, nonché la creazione di una comunità di investitori attorno a essa. La strategia è stata principalmente incentrata su investimenti nei mercati privati dei Paesi in via di sviluppo e delle comunità svantaggiate nei mercati sviluppati.

Da allora, i family office e il settore dell'impact investing sono cresciuti in termini di attività e sofisticazione. Secondo un sondaggio condotto nel 2020 dal Global Impact Investing Network (GIIN), il mercato dell'impact investing si attesta a USD 715 miliardi ed è uno dei sottoinsiemi a crescita più elevata del settore degli investimenti.⁶ Molti family office includono l'impact investing nel dibattito sulla responsabilità dei proprietari della ricchezza, sugli obiettivi finanziari, sulla diversificazione, sulla filantropia, sulla pianificazione successoria e sulla creazione di lasciti.

Il 49% degli SFO prevede di incrementare gli investimenti sostenibili nei prossimi 2-3 anni

Fonte: Credit Suisse SFO Survey Report 2021⁷

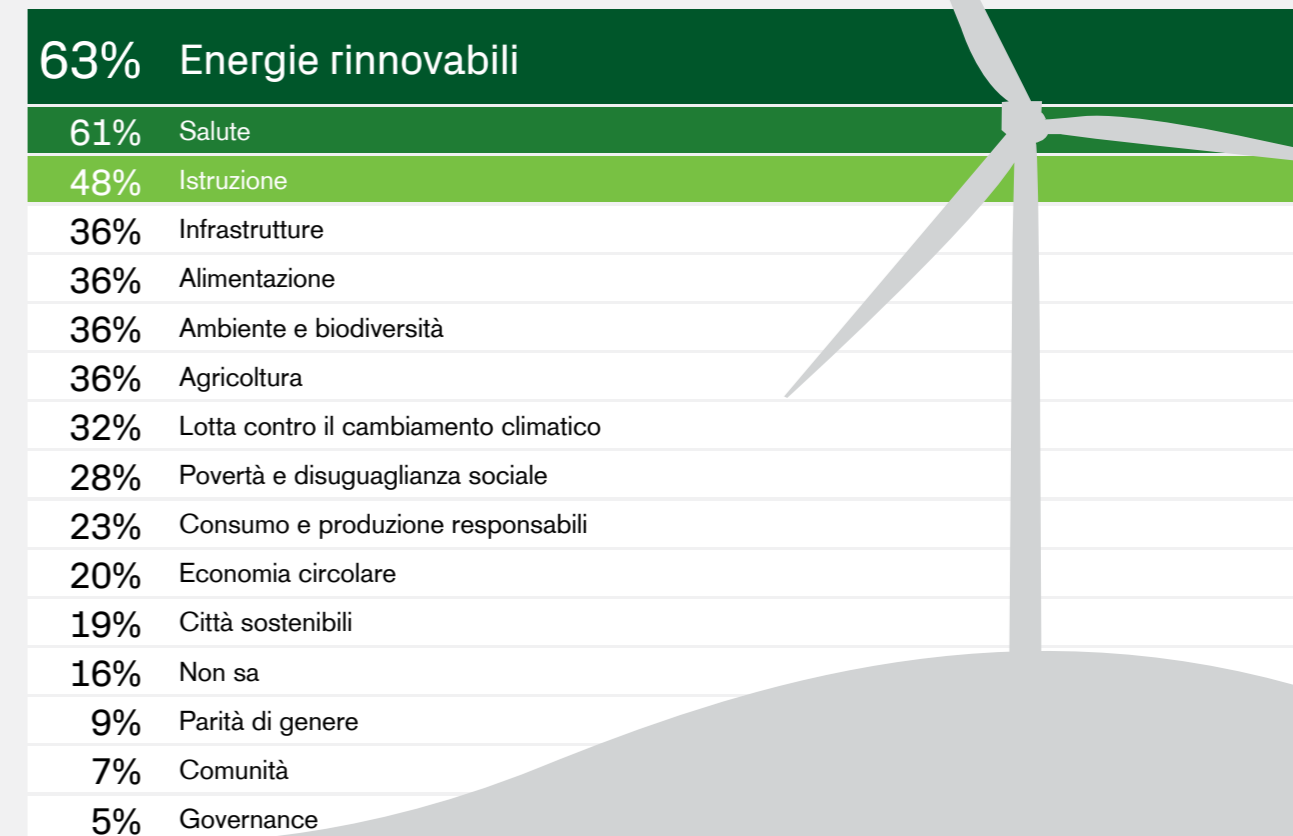
La crescita in questo ambito

L'impegno dei family office nel mercato degli investimenti sostenibili e dell'impact investing sta rapidamente aumentando. Da un recente sondaggio condotto nel 2021 dall'Università di Zurigo e The ImPact è emerso che fino al 30% del patrimonio totale detenuto dalle famiglie intervistate viene allocato all'impact investing.⁸

Un recente sondaggio condotto da Credit Suisse nel 2021 ha rivelato che quasi la metà dei single family office (SFO) intervistati intende aumentare gli investimenti sostenibili nei prossimi due o tre anni.

Secondo tale sondaggio, energie rinnovabili, salute e istruzione sono considerati gli ambiti d'impact investing più convincenti per gli SFO.

Settori di interesse degli SFO per gli investimenti sostenibili



Per maggiori informazioni in merito al sondaggio sugli SFO, si prega di consultare la nostra pubblicazione: **Single Family Office. Una visione del presente e del futuro.**⁷

⁵ Family offices: a history of stewardship, Financial Times 2017

⁶ www.thegiin.org/assets/GIIN%20Annual%20Impact%20Investor%20Survey%202020.pdf

⁷ <https://www.credit-suisse.com/international-wealth-management/en/insights/single-family-offices/2021-10-the-big-picture-sfo-survey-findings.html>

⁸ <https://www.ncfp.org/wp-content/uploads/2021/06/Mapping-Families-Interests-and-Activities-in-2020-The-Impact-2021.pdf>

Ragioni alla base dell'impact investing

La crescita dell'interesse verso gli investimenti sostenibili e l'impact investing è determinata da una serie di fattori.

Cogliere i rendimenti offerti dai settori in rapida crescita

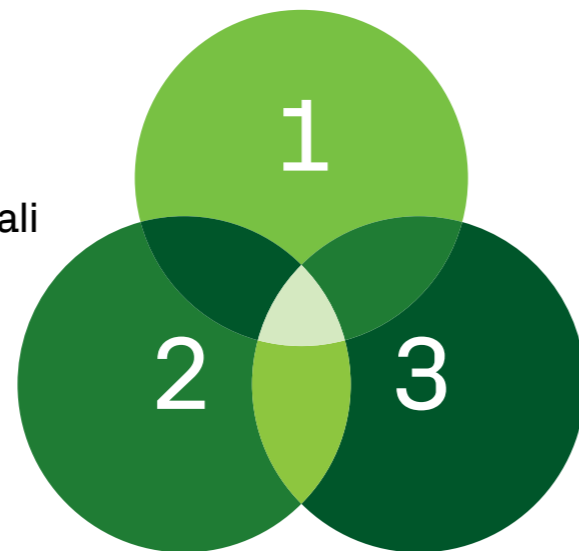
La società chiede approcci al business più rispettosi dell'ambiente e del sociale, favorendo l'ascesa delle aziende tecnologiche e all'avanguardia. Sebbene molte siano società ancora in fase di avviamento, associate a rischi più elevati, alcuni family office costruiscono portafogli composti da tali società con l'aspettativa di cogliere rendimenti straordinari. I settori all'avanguardia spaziano da tecnologie didattiche (che hanno avuto un boom a causa del COVID),

dispositivi medici e diagnostica a distanza alle tecnologie a basse emissioni di carbonio, tra cui le nuove tecnologie per gli accumulatori e l'energia solare, eolica e nucleare di nuova generazione. Inoltre, nei Paesi in via di sviluppo c'è stata una straordinaria crescita delle società ad alto impatto che forniscono servizi finanziari a popolazioni scarsamente servite, incrementano la resa dei raccolti e consentono la disintermediazione delle catene di approvvigionamento inefficienti, per citare solo alcuni esempi.

Rendimenti tridimensionali

Mentre gli investimenti tradizionali sono concepiti per generare un solo tipo di rendimento, quello finanziario, l'impact investing è in grado di produrre tre diversi tipi di rendimento.

- 1. Rendimenti finanziari
- 2. Rendimenti sociali
- 3. Rendimenti esperienziali e familiari



⁹ Friede, Busch & Bassen (2015)

■ Rendimenti finanziari

Come accade per gli investimenti tradizionali, gli investimenti sostenibili e allineati agli impatti mirano a generare rendimenti finanziari. Per la maggior parte dei veicoli sul mercato, non vi è alcuna aspettativa di sacrificare i rendimenti finanziari a favore di attributi di impatto o sostenibilità.

Man mano che ingenti capitali si spostano dai vecchi ai nuovi settori (ad es. dai combustibili fossili alle energie rinnovabili, dal fisico al digitale), aumenta l'afflusso di denaro alle attività più sostenibili, creando un'opportunità per gli imprenditori appassionati e desiderosi di risolvere i problemi sociali tramite modelli di business commerciali. Potenzialmente, i family office sono in grado di generare solidi rendimenti investendo in queste società innovative.

Al contempo, le attività tradizionali rispondono alle richieste di clienti, autorità di regolamentazione, attivisti e dipendenti diventando più sostenibili, e per validi motivi economici. Un metastudio di Friede, Busch & Bassen (2015) condotto su oltre 2000 studi accademici oggetto di peer review ha riscontrato che oltre il 90% presentava una relazione positiva o neutra tra ESG e performance finanziaria.⁹

■ Rendimenti sociali

Il mondo è chiamato ad affrontare importanti sfide ambientali e sociali, in particolare il cambiamento climatico, la scarsità di risorse e questioni legate ai diritti umani. Il solo cambiamento climatico, probabilmente una delle sfide più impegnative dei nostri tempi, minaccia la vita di miliardi di persone e la biodiversità del pianeta. Dato che la pandemia di COVID-19 ha messo in evidenza la fragilità della società, molti investitori riconoscono ora la necessità di agire immediatamente. L'impact investing offre alle famiglie un modo di affrontare pressanti problemi mondiali, mitigare il rischio e sostenere la creazione di valore a lungo termine.

È importante sottolineare che, sebbene sia di vitale importanza per aiutare a risolvere molte questioni, la filantropia rappresenta una parte relativamente piccola dell'attività economica globale. Inoltre, non è sufficiente per far fronte ad alcune sfide, come la disoccupazione e l'assenza di crescita delle economie sottosviluppate. Sebbene la filantropia possa essere un catalizzatore del cambiamento, un grande impiego di capitale commerciale contribuirà alla crescita di attività che generano impatto e alla diffusione di nuove tecnologie. L'impact investing può consentire alle famiglie di integrare le loro attività filantropiche con investimenti che risolvono diversi problemi, generando al contempo rendimenti finanziari.



Un recente sondaggio condotto da Credit Suisse sulla "NextGen" ha messo in evidenza che:

27% considera la creazione di un impatto positivo sulla società come il fattore più importante nella creazione di un'eredità familiare

62% investe nell'impact investing

97% è interessato a gestire attivamente i propri investimenti di famiglia

Fonte: Global Next Generation Report "Creating a world with the Next Generation"¹⁰

■ **Rendimenti esperienziali e familiari**

L'impact investing offre anche rendimenti esperienziali direttamente alla famiglia, tra cui:

- **rispetto e trasferimento dei valori familiari:** un approccio d'investimento di impatto consente alle famiglie di costruire e conservare la loro eredità familiare e di allineare i loro valori con gli investimenti, di generazione in generazione;
- **rafforzamento dell'unità familiare:** l'impact investing può consolidare una famiglia attraverso la missione condivisa di investire in modo da produrre un impatto. La filantropia assolve a questo scopo da tempo, unendo diversi rami della famiglia per attività filantropiche. L'impact investing può assolvere un compito analogo, ma con la duplice funzione di costruire un portafoglio di investimenti commerciali e generare al contempo rendimenti sociali e ambientali;
- **sviluppare le competenze delle generazioni successive:** le famiglie possono sfruttare l'impact investing per coinvolgere i membri più giovani e contribuire a svilupparne le competenze d'investimento. Molte famiglie temono

che le generazioni future possano non avere le competenze finanziarie per proteggere e far crescere il patrimonio di famiglia. Le strategie di investimento sostenibile e impact investing offrono, nel rispetto dei valori, un modo per imparare a investire in ambiti di maggiore interesse per le generazioni più giovani;

- **sviluppare nuove aree di competenza specifiche:** le famiglie che possiedono o hanno posseduto attività di famiglia spesso hanno competenze di settore specifiche e approfondite. In questo mondo in rapida evoluzione, tuttavia, le famiglie e le imprese devono adattarsi. L'investimento in temi sostenibili e di impatto, come le tecnologie rivoluzionarie nei Paesi in via di sviluppo, l'innovazione climatica, la tecnologia didattica e l'assistenza sanitaria, può fornire alle famiglie una potente piattaforma di apprendimento, dove poter valutare fondi gestiti da gestori specializzati e co-investire insieme a loro.

Si veda Credit Suisse e Young Investors Organization (YIO) (2019)
Creating a world with the Next Generation¹⁰

Perché i family office sono nella posizione ideale per l'impact investing

La maggior parte dei family office è relativamente giovane e agile, essendo stata istituita per gestire capitali significativi solo negli ultimi venti anni (si veda il grafico).¹¹

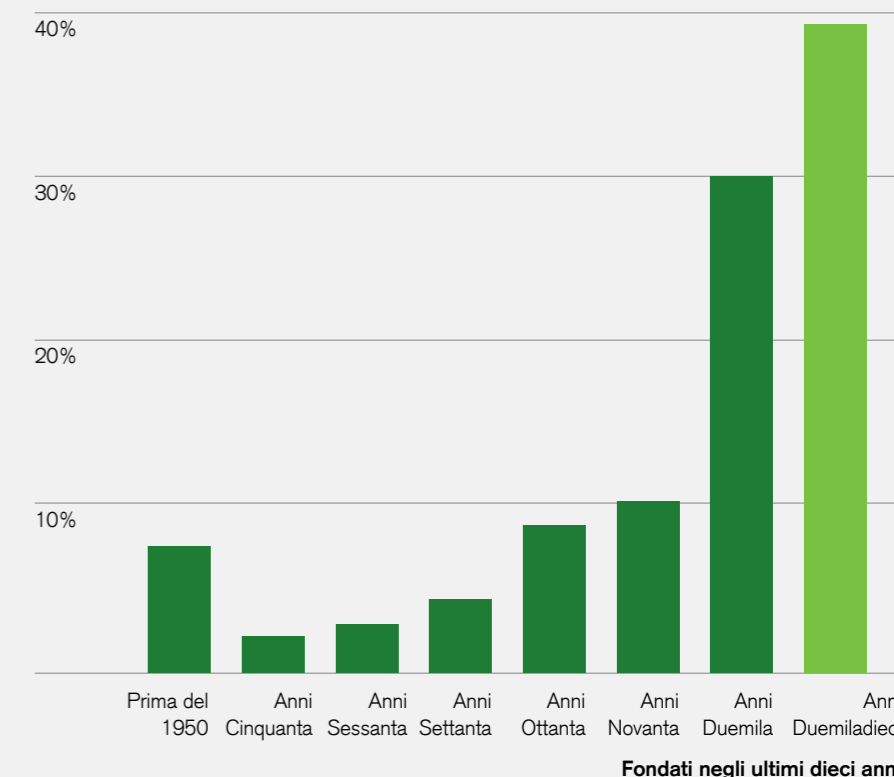
Sebbene alcuni family office siano ancora legati agli affari preesistenti, molti non lo sono. Da un recente studio realizzato da McKinsey è emerso che la durata di vita media delle società dello S&P 500 nel 1958 era di 61 anni. Attualmente è inferiore ai 18 anni. Gli autori ritengono che entro il 2027, il 75% delle società attualmente quotate nell'indice S&P 500 sarà scomparso.¹²

Poiché la maggioranza dei family office è cresciuta in un clima di rapida evoluzione e innovazione aziendale, ha meno remore a sostenere nuove idee, allocare capitali e perseguire una gestione del rischio dinamica.

I family office possono inoltre beneficiare della dimensione istituzionale e sono in grado, ad esempio, di avvalersi di professionisti degli investimenti altamente qualificati con minori vincoli normativi (e di altro tipo). Questo consente ai family office di essere coinvolti in imprese nella fase iniziale dove i rendimenti, il bisogno di finanziamenti e il potenziale di impatto sono elevati.

Il boom del millennio

La maggior parte dei family office è stata istituita in questo secolo



Fonte:
Global Family Office Report 2018
UBS e Campden Wealth

¹⁰ <https://www.credit-suisse.com/microsites/next-generation-and-families/en/next-gen.html>

¹¹ <https://www.ubs.com/global/en/wealth-management/uhnw/global-family-office-report/old-edition/global-family-office-report-2018.html>

¹² <https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/six-building-blocks-for-creating-a-high-performing-digital-enterprise>

Caso pratico



Fernando Scodro

Fernando Scodro è membro della terza generazione di una famiglia di imprenditori brasiliana. Alcuni anni fa suo padre ha venduto la propria società e ha istituito un family office. Fernando aveva una missione: sviluppare il ramo dell'impact investing del family office.

D. In che modo la sua famiglia è entrata nel mondo degli investimenti sostenibili e dell'impact investing?



Sono stato invitato dalla Young Investors Organization (YIO) a partecipare a un corso sull'impact investing per la generazione successiva a Harvard. Mentre partecipavo al corso (attualmente gestito in collaborazione con l'Università di Zurigo), lavoravo presso una delle società d'investimento della mia famiglia operante nel settore dell'efficienza energetica e me ne sono innamorato all'istante. Il modello di business della società consentiva sia ai clienti sia all'ambiente di trarre benefici, dal momento che i clienti avrebbero guadagnato riducendo i loro consumi energetici. Era una situazione vincente per tutti.

Nel corso di Harvard, ho imparato che ciò che la società stava facendo era semplicemente impact investing. Questo mi ha fatto pensare. Perché non farlo con la mia famiglia? E perché non nell'intero portafoglio familiare? Così è iniziato il percorso nell'impact investing della mia famiglia.

D. Una volta deciso di perseguire l'impact investing, come ha iniziato?



Pur essendo ansioso di impegnarmi, all'epoca era mio padre a occuparsi del family office. Sebbene la mia famiglia parli inglese, non è la nostra lingua madre. Così, ho tradotto in portoghese tutto il corso di Harvard per aiutare la mia famiglia a comprendere meglio l'impact investing e quello che stavo cercando di fare. Questo è stato un passo importante. Inoltre, è stato un ottimo modo per coinvolgere mia madre e mia sorella che allora non si occupavano degli affari. Ho pensato che dato che avremmo proiettato i valori familiari nel portafoglio, anche loro avrebbero dovuto avere voce in capitolo.

D. Come siete passati dalla visione all'esecuzione e all'attuazione? Qual è stata la vostra strategia?



Ho iniziato chiedendo alla mia famiglia un po' di tempo libero per comprendere pienamente l'impact investing e come mettere in pratica i miei pensieri e le mie idee. Con The ImPact, una collaborazione di impact investing fra family office, ho iniziato a fare delle traduzioni collaborando con altre famiglie e osservando ciò che facevano nei loro portafogli. Ho iniziato a farmi un'idea di ciò che dovevo fare.

Il primo passo del programma di Harvard è "sapere ciò che possiedi". All'inizio ho preso la frase molto alla lettera. Cosa abbiamo al momento in portafoglio? Una volta saputo ciò che si possiede, è possibile iniziare a collaborare con partner e consulenti per valutare l'approccio migliore per la transizione di ciascuna classe di investimento all'impact investing.

Non volevamo un'ulteriore ingegnerizzazione delle cose né concentrarci unicamente sulle metriche, quindi abbiamo stabilito cinque grandi tematiche per guidare i nostri investimenti: accesso all'istruzione, accesso alla sanità, parità di genere, accesso a una migliore alimentazione e cambiamento climatico.

D. Ha accennato alla collaborazione con consulenti. Chi altro fa parte del suo team addetto all'impact investing?



Ogni family office è diverso, e noi tendiamo molto a fare le cose internamente. Non mi è sembrato il caso di avvalermi di un consulente essendo un ruolo che intendevo svolgere personalmente. Ma abbiamo avuto dei consulenti, anche nelle banche, che ci hanno fornito competenze e indicazioni in ambito finanziario.

Adesso abbiamo anche partner operativi di nostre società nonché altre famiglie con le quali co-investiamo. Direi che disporre di un team decisionale più piccolo ci consente maggiore agilità quando si tratta di investire.

D. Quanto tempo è servito affinché la vostra strategia andasse a regime?



Direi che complessivamente ci sono voluti circa due o tre anni per portare il nostro portafoglio alla condizione attuale, circa il 20% sostenibile, con l'intenzione di arrivare al 100% nei prossimi anni.

D. C'è stato qualcosa che vi ha messo particolarmente in difficoltà?



Ho scoperto che l'impact investing varia in termini di difficoltà a seconda della classe di investimento. Per esempio, con il capitale di rischio è relativamente facile misurare l'addizionalità e la teoria del cambiamento degli investimenti. Altre classi di attività, come le azioni quotate e gli immobili, sono molto più complicate.


Essendo un family office brasiliano non potevamo investire in molti fondi domiciliati al di fuori della nostra nazione. Tale mancanza di accesso ha fatto sì che perdessimo alcuni dei migliori affari e prodotti di impact investing. Ma ogni sfida rappresenta un'opportunità. La mancanza di accesso a investimenti allineati agli impatti ci ha indotto a costituire un ramo del family office altrove e abbiamo scelto Singapore. Questo ci consente l'accesso diretto a consulenti e prodotti della regione APAC.

D. Ha qualche suggerimento per le altre famiglie che desiderano intraprendere un percorso analogo?



Ogni famiglia deve iniziare "sapendo ciò che possiede" davvero. Questo dovrebbe essere il primo passo e non è affatto un dispendio di tempo. Dopo averlo fatto, è possibile iniziare gradualmente a investire in maniera sostenibile senza necessariamente modificare la struttura d'investimento del family office. Penso che l'impact investing abbia contribuito a far luce su cosa significa dirigere un family office, strutturando maggiormente ciò che facciamo.

In termini di dinamiche familiari, l'impact investing può anche essere un ottimo modo per unire una famiglia. Nel nostro caso, ha introdotto mia madre e mia sorella nella conversazione sugli investimenti senza difficoltà.

An aerial photograph of a large concrete dam with a curved crest. The dam is situated in a valley, with a large reservoir of blue water on the right side. The left side of the dam is surrounded by a dense forest of green trees. A road runs along the top of the dam, and a small structure is visible at the bottom left corner. The overall scene is a mix of natural greenery and industrial infrastructure.

Parte 3

Sviluppare e attuare
una strategia di
investimento
sostenibile

Sviluppare la propria strategia

È importante per i family office elaborare una strategia chiara in riferimento agli investimenti sostenibili e all'impact investing nonché per gli investimenti in generale. Il processo di elaborazione della strategia, il cui risultato è espresso nella dichiarazione della politica d'investimento, può richiedere molto tempo, soprattutto quando nel processo sono coinvolti molti stakeholder. Tuttavia, prendersi del tempo per avviare tale processo e giungere a un accordo può non solo prevenire il conflitto, ma anche garantire che questioni di potenziale disaccordo tra gli stakeholder vengano affrontate preventivamente.

La dichiarazione della politica d'investimento documenta le preferenze, le filosofie, la governance d'investimento e gli elementi fondamentali del processo d'investimento. Fornisce indicazioni chiare a consulenti e altri intermediari per aiutarli a realizzare i desideri della famiglia in maniera organizzata. Una dichiarazione della politica d'investimento dovrebbe essere considerata un piano a lungo termine da rivedere con cadenza annuale e da modificare se necessario per rispecchiare l'evoluzione della situazione.

Le sezioni seguenti illustrano gli elementi chiave del processo di elaborazione di una strategia più rilevanti per gli investimenti sostenibili e l'impact investing.

1.1. Definire i valori e la mission

È importante per le famiglie definire i propri valori - precisando le motivazioni e le filosofie riguardanti i propri investimenti - e il ruolo che attribuiscono agli investimenti sostenibili e all'impact investing.

La dichiarazione della politica d'investimento spesso inizia con una dichiarazione dei valori o della mission.

Esempio 1

La mission del nostro family office è tutelare il futuro della famiglia, delle attuali e future generazioni, garantendo una sicurezza finanziaria e lasciando un mondo migliore di quello che abbiamo ereditato. I nostri investimenti devono avere un impatto sociale o ambientale positivo. Il nostro obiettivo è apportare un contributo positivo all'azione per il clima, gli oceani, la salute e la biodiversità - e produrre risultati sociali nell'ambito dell'istruzione nonché emancipare i gruppi svantaggiati ed emarginati.

Alcune famiglie esprimono chiaramente i propri valori, cosa che agevola il processo di elaborazione della mission. Altre li analizzano a lungo, esercizio che può essere facilitato da consulenti esperti in tali processi o dagli stessi membri della famiglia.

Tra le domande che le famiglie normalmente considerano in questi processi figurano

- A cosa serve il nostro patrimonio?
- In che misura dovrebbe essere in linea con i nostri valori?
- Quali sono i nostri valori condivisi?
- Quali sono le nostre opinioni circa il futuro dell'ambiente e della società, e qual è il ruolo o il potenziale ruolo del nostro capitale a tal riguardo?
- Quanto sono importanti i fattori di sostenibilità per il futuro dell'economia, e siamo convinti che le società sostenibili, o che sfruttano i megatrend sostenibili, siano in grado di sovraperformare?
- In che modo potrebbe essere sfruttato il nostro capitale per sviluppare le capacità della generazione successiva?
- In che modo potrebbe essere utilizzato il nostro capitale per creare competenze specifiche all'interno della famiglia in settori nuovi e innovativi?
- In che modo potremmo usare il nostro capitale per unire i membri della famiglia e forgiare un potente insieme di valori etici da tramandare alle generazioni future?
- In che modo potrebbe essere impiegato il nostro capitale per coinvolgere i membri della famiglia e fare in modo che quest'ultima continui a partecipare unita ad attività significative?

La maggior parte delle famiglie prevede anche esclusioni di base di settori o società non in linea con i valori familiari.

Esempio 2

La nostra mission è generare un impatto positivo reale sul mondo investendo in strategie ad alto impatto, aumentando al contempo la coesione familiare e tramandandone il patrimonio, i valori e la tradizione da una generazione a quella successiva.

- Riteniamo che la sostenibilità possa aggiungere valore al processo d'investimento e debba essere integrata in tutte le decisioni d'investimento
- Riteniamo che molti dei settori del futuro siano focalizzati sulla sostenibilità e desideriamo investire nell'innovazione
- Siamo convinti che il nostro capitale possa offrire non solo interessanti rendimenti finanziari, ma anche generare un impatto positivo misurabile

Esempio 4

Non vengono effettuati investimenti in società che generano più del cinque per cento dei loro ricavi da prodotti o servizi contrari ai nostri valori, quali ad esempio:

- tabacco
- armi soggette a convenzioni ONU finalizzate alla loro eliminazione (per es. munizioni a grappolo e mine antiuomo)
- società in grave violazione delle norme ONU o accusate di gravi violazioni sul piano ambientale o dei diritti umani

I consulenti e i gestori di fondi pertinenti esamineranno con cadenza mensile le posizioni di portafoglio al fine di assicurare che tali società non siano incluse, diversamente ne disporranno immediatamente la cessione. Nessun fondo che comprende società del genere sarà inserito nel portafoglio.

1.2. Stabilire le preferenze in materia di sostenibilità e impatto

La fase successiva consiste nel delineare una serie di preferenze che guidino la strategia di investimento sostenibile e impact investing della famiglia.

Esempio 3

Dati il profilo di rischio/rendimento, la liquidità e altri vincoli finanziari definiti negli obiettivi d'investimento, se possibile preferiamo:

- strategie ad alto impatto rispetto a quelle a basso impatto
- strategie o fondi con parametri di impatto quantitativi
- società/fondi in fase di avviamento anziché già avviate/i
- Tra le azioni quotate, preferiamo:
 - fondi che si impegnano per un forte coinvolgimento degli azionisti e che comunicano i risultati
 - fondi che esprimono il voto delle loro azioni a sostegno di proposte degli azionisti connesse a criteri ESG
- maggiore esposizione alle economie in via di sviluppo ed emergenti

Alcune famiglie hanno chiare preferenze tematiche e desiderano affrontare sfide specifiche, quali il cambiamento climatico, la giustizia sociale o l'istruzione. Gli Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG) dell'ONU costituiscono attualmente un riferimento standard e possono contribuire a definire le questioni prioritarie per la famiglia.

Esempio 5

Attraverso i nostri investimenti, miriamo, ove possibile, a generare un impatto positivo in linea con gli Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG) dell'ONU, in particolare:

- SDG 1 dell'ONU: sconfiggere la povertà
- SDG 4 dell'ONU: istruzione di qualità
- SDG 13 dell'ONU: lotta contro il cambiamento climatico
- SDG 14 dell'ONU: la vita sott'acqua



Maggiori informazioni su:
Obiettivi di sviluppo sostenibile (SDG) dell'ONU
<https://sdgs.un.org/goals>

Pur essendo possibile ricercare investimenti in ambiti specifici, solo pochi temi come "lotta contro il cambiamento climatico" offrono una varietà sufficiente di prodotti d'investimento tale da consentire di costruire un portafoglio diversificato. Potrebbe essere più agevole cercare di massimizzare l'impatto in maniera più ampia attraverso un aumento dell'allocazione a mercati privati e strategie di coinvolgimento degli azionisti. Se poi si presentano opportunità d'investimento nei temi preferiti, queste possono essere perseguite. La definizione di limiti tematici troppo rigorosi può rendere difficile l'investimento. Un approccio limitato potrebbe anche tradursi in strategie meno efficaci che corrispondono al tema (per es. in azioni quotate) anziché in strategie che creano un maggiore impatto (per es. in mercati privati) ma in un altro tema.

1.3. Sviluppare un piano di transizione all'impact investing

I family office che iniziano con un portafoglio tradizionale devono stabilire il modo migliore per passare a un portafoglio sostenibile che generi un impatto. Tra le possibili opzioni figurano le seguenti.

Scorporo:

È adatto alle famiglie che desiderano cimentarsi con investimenti sostenibili ma non sono ancora pronte a implementarli in tutto il portafoglio. Un vantaggio di questo approccio è che offre un portafoglio di prova con un volume di capitale inferiore che può essere valutato rispetto ai risultati previsti e potenzialmente ampliato nel corso del tempo. Lo scorporo consente inoltre alle famiglie di assumere rischi elevati in strategie ad alto impatto senza preoccuparsi delle conseguenze finanziarie sul portafoglio "core".

Integrazione:

questo approccio integra gli investimenti sostenibili e allineati agli impatti nell'allocazione di portafoglio complessiva, passo dopo passo. Le attuali aspettative di rendimento, propensione al rischio e asset allocation target

della famiglia, come definite nella dichiarazione della politica d'investimento, fungono da base per gli investimenti. Le attività possono essere spostate o scambiate nel tempo a favore di una sostenibilità e di un impatto maggiori.

Portafoglio totale:

le famiglie che decidono di puntare tutto possono elaborare un piano di transizione dell'intero portafoglio verso strategie sostenibili e allineate agli impatti. Nella maggior parte dei casi le famiglie iniziano con uno scorporo o con un approccio integrato prima di svolgere una transizione totale del portafoglio. Le famiglie che beneficiano di un evento connesso alla liquidità e sono già sicure della direzione da perseguire possono scegliere di costruire un portafoglio incentrato su investimenti sostenibili e impact investing sin dal primo giorno.

1.4. Stabilire gli obiettivi d'investimento

Il family office deve stabilire una serie di obiettivi d'investimento chiaramente definiti. Anche se la famiglia preferisce destinare una quota significativa del proprio portafoglio a investimenti che privilegiano l'impatto ("impact-first"), dovrà stabilire gli obiettivi finanziari e i vincoli, come con qualsiasi altro investimento.

Tra i tipici obiettivi d'investimento indicati nella dichiarazione della politica d'investimento della famiglia figurano:

- obiettivo di rendimento
- propensione al rischio
- distribuzioni
- asset allocation
- orizzonte temporale d'investimento
- limiti di liquidità

Per maggiori informazioni sugli elementi fondamentali di una dichiarazione della politica d'investimento suggeriamo di consultare le numerose risorse messe a disposizione dei family office sull'argomento.

1.5. In che modo gli obiettivi sociali interagiscono con gli obiettivi d'investimento?

Allocazioni che privilegiano i rendimenti ("returns first")

È importante chiarire gli obiettivi più importanti e quelli secondari. Poiché si tratta di investimenti e non di filantropia, gli obiettivi finanziari in genere vengono prima di tutto. Spesso i family office perseguono rendimenti aggiustati per il rischio al tasso di mercato per la maggior parte delle proprie attività, ossia rendimenti pari o superiori ai benchmark delle classi di investimento pertinenti. Per questi investimenti, dovrebbero essere fissati gli obiettivi finanziari e quindi individuate le strategie d'investimento incentrate su sostenibilità e impatto per ciascuna classe di investimento (si veda l'esempio 3 sopra).

Se una famiglia mira a ottimizzare l'impatto attraverso gli investimenti, la liquidità potrebbe essere la variabile più importante e l'ostacolo più grande da superare. Sebbene tra le azioni quotate siano disponibili fondi caratterizzati dal coinvolgimento e dall'attivismo degli azionisti, la maggioranza degli investimenti allineati all'impatto è presente nei mercati privati, in particolare nel capitale di rischio, nel private equity, nel debito privato, negli immobili ecologici/a prezzi abbordabili, nei valori reali (silvicoltura e agricoltura) e nelle infrastrutture verdi. In breve, una famiglia che intende generare un impatto deve avere un'allocazione significativa in investimenti illiquidi dei mercati privati.

Esempio 6

Allocazione ad alto impatto

Fino al dieci per cento del portafoglio è allocato agli investimenti "impact first" in grado di generare un impatto significativo e misurabile in linea con le preferenze tematiche di cui sopra. Nell'ambito di questa allocazione, andrebbe data la priorità agli investimenti che

Una solida pianificazione finanziaria consente alla famiglia di garantire liquidità, proventi e distribuzioni sufficienti a sostenere le proprie esigenze, compresa una riserva per sopravvenienze passive, consentendo al tempo stesso un notevole aumento degli investimenti illiquidi. Anziché fare del portafoglio liquido una regola, la famiglia che persegue il massimo impatto può optare per un portafoglio sufficientemente liquido da soddisfare il proprio fabbisogno di cash flow e allocare il resto a strategie illiquide ad alto impatto.

Si veda il caso pratico di Paolo Fresia, pag. 32

Allocazioni che privilegiano l'impatto ("impact first")

Alcune famiglie hanno specifiche allocazioni agli investimenti ad alto impatto, in cui i rendimenti non sono importanti quanto l'impatto. Con queste allocazioni, verrebbero stabiliti gli obiettivi in termini di impatto, quindi verrebbero reperiti gli investimenti migliori per raggiungerli.

Che la priorità sia costituita dai rendimenti o dall'impatto, l'importante è chiarire tali obiettivi per ciascuna classe di investimento.

possono catalizzare nuovi settori e tecnologie o produrre cambiamenti fondamentali. Sebbene tali investimenti non debbano necessariamente essere in linea con gli obiettivi d'investimento, dovrebbero mirare a rendimenti di capitale che possano essere impiegati in futuri investimenti ad alto impatto. Se non vi è rendimento di capitale ma l'impatto prodotto è significativo, tali investimenti sono da ritenersi un successo.

Caso pratico



Paolo Fresia

Paolo Fresia è un impact investor nonché responsabile degli investimenti presso 100% Sustainability, il suo family office con sede a Londra.

Tra le sue aree di interesse figurano:

1. mitigazione del cambiamento climatico
2. promozione di produzione e consumo sostenibili
3. riduzione delle disuguaglianze di genere e LGBTQI+.

D. Come è entrato nell'impact investing? In che modo ha avviato il processo?



Ho ereditato un capitale ed ero legato a un family office nel quale le priorità in termini di impatto ed esigenze finanziarie non erano allineate. Di conseguenza, ho deciso di scindermi dal family office avviandone uno mio. All'inizio, molti dei miei investimenti finanziari erano vincolati come mandati, soprattutto in grandi posizioni di singole azioni e contanti. Sono dovuto ripartire da zero.

Ho cominciato facendo maggiore chiarezza sulla mia visione e sulla mia mission: quali sono le maggiori problematiche sociali e ambientali che il mondo sta affrontando? In che ambito il mio flessibile e paziente capitale investibile può generare maggiore impatto? Cos'è che mi appassiona a tal punto da indurmi a concedergli tutto il mio sostegno? Rispondere a queste domande mi ha consentito di individuare un ampio spettro tematico e di dare indicazioni iniziali ai miei consulenti.

D. Com'è strutturato il suo team, è interno o esternalizzato?



Ho deciso di costituire un team esternalizzato di specialisti che provveda a tutte le funzioni necessarie alla gestione di un ufficio di investimento privato. Ritengo che questo approccio sia più conveniente a livello economico, più flessibile e mi consenta di sfruttare il meglio in ogni campo piuttosto che tentare di formare il personale internamente. Ho svolto diversi processi di selezione paralleli per consulenti con funzioni che spaziano da quelle amministrative (imposte, custodia e software di reporting) a quelle, naturalmente, di consulenza agli investimenti. Uno dei miei consulenti indipendenti ha coordinato le ricerche e ha garantito che tutte le imprese selezionate fossero allineate ai miei valori e alla mia mission.

Ho iniziato con la parte liquida dell'asset allocation e ho nominato due CIO (Chief Investment Officer) esterni. Uno seleziona i fondi a gestione attiva che investono in società i cui prodotti e servizi contribuiscono a risolvere problemi ambientali e sociali. L'altro attua una strategia a gestione passiva che applica filtri ESG altamente personalizzati a un universo d'investimento più ampio e coniuga il coinvolgimento tramite il voto per procura e la partecipazione alle delibere degli azionisti. Quest'ultimo aspetto è molto importante per me, poiché nel lato pubblico del portafoglio, il mio impatto è generato principalmente attraverso le attività di partecipazione attiva.

Il resto del portafoglio è privato. In effetti, circa metà dei miei fondi sono investimenti sui mercati privati, perché è lì che posso avere il maggior impatto fornendo capitale aggiuntivo e spesso flessibile.

D. Come è arrivato a un'allocation al mercato privato così consistente?



Devo dire con dispiacere che un'allocation così elevata ai mercati privati è molto insolita anche per altre persone come me, ossia relativamente giovani e dalle ampie risorse finanziarie. Restando molto liquidi e poco propensi al rischio, troppi investitori sacrificano opportunità di ottimizzazione dell'impatto e, fino a poco tempo fa, ero anche io nelle stesse condizioni.

Con la nomina del terzo CIO, tuttavia, ho intrapreso un processo di pianificazione finanziaria dettagliata che mi ha consentito di acquisire la fiducia necessaria a compiere scelte più ardite in termini di rischio. Sono giunto a pianificare le mie finanze con una riserva consistente che mi consentirebbe di vivere nella consapevolezza che i bisogni della mia famiglia sarebbero soddisfatti anche se vivessi fino a 105 anni.

L'idea alla base di tale pianificazione finanziaria dettagliata è capire di quali cash flow ho davvero bisogno, isolare tale importo in investimenti molto prudenti e assumere più rischi e maggiore illiquidità nel resto degli investimenti e nella filantropia, con l'obiettivo di ottimizzare il mio impatto in tutti e due nell'arco della mia vita. Questo definisce ora la mia politica d'investimento e la mia asset allocation strategica.

D. Si potrebbe dire che le sue transazioni dirette sono ad alto impatto e ad alto rischio?



Non necessariamente. Un impatto elevato non sempre corrisponde a un alto rischio, specialmente in campo immobiliare. Pensiamo agli investimenti in silvicoltura, per esempio. Per generare un forte impatto, svolgo sempre un raffronto tra l'universo d'investimento e un benchmark. Ad esempio, quante tonnellate di CO2 per dollaro investito posso contribuire a eliminare dall'atmosfera investendo in questa foresta sostenibile rispetto al risultato che otterrei donando lo stesso importo a un'organizzazione di beneficenza che pianta alberi? Grazie ad alcuni consulenti molto cauti, posso ora modellare esplicitamente questi calcoli e compiere scelte più informate sull'impatto atteso di un investimento rispetto al suo profilo rischio/rendimento. Naturalmente, i parametri quantitativi sono solo una parte del processo di misurazione dell'impatto. Impiego anche molto tempo a valutare criteri qualitativi come, per esempio, la geografia: sarebbe possibile generare un maggiore impatto per dollaro nei Paesi in via di sviluppo? Come si colloca questo a fronte di un rischio d'investimento più alto ma rispetto a maggiori rischi di impatto sociale o sui diritti umani? Di nuovo, nel mio processo di due diligence cerco di rendere tutte le ipotesi più esplicite possibili, in modo da consentire un confronto significativo con altre opportunità.

D. Ha qualche suggerimento sulla misurazione e sulla rendicontazione dell'impatto per altre famiglie che desiderano investire in maniera sostenibile?



Ho adottato il sistema di classificazione degli impatti (IMP, Impact Classification System) dell'Impact Management Project, uno strumento digitale che mira a rendere più trasparente e facile da analizzare l'impatto sociale e ambientale degli investimenti.

Vorrei incoraggiare altre famiglie a utilizzare questo strumento, e non solo perché è gratuito. Mi ha consentito di mettere meglio alla prova la metodologia di investimento dei gestori di fondi esortandoli a pensare in maniera più olistica e approfondita all'impatto sociale e ambientale dei loro investimenti.

Attuare la propria strategia

2.1. Costruire un portafoglio sostenibile e allineato agli impatti

Nel costruire il portafoglio, i family office possono scegliere fra una vasta gamma di fondi sostenibili e allineati agli impatti nonché investimenti diretti in tutte le classi di investimento. Nell'arco dell'ultimo decennio, sono stati lanciati migliaia di nuovi fondi. Inoltre, è stata registrata una crescita considerevole nei settori focalizzati sull'impatto, come innovazione climatica, alimentazione e agricoltura, sanità e tecnologia didattica, che rendono gli investimenti allineati agli impatti più accessibili.

Ora è possibile costruire un portafoglio utilizzando solo veicoli sostenibili e allineati agli impatti nella maggior parte delle classi di investimento, collaborando con gestori di fondi che vantano solidi track record e team esperti. Sono emersi anche nuovi prodotti, come gli hedge fund focalizzati sul clima e l'oro "verde".

Nonostante alcune lacune - in particolare nell'ambito delle materie prime nonché in regioni e mercati che mancano di varietà in materia di prodotti d'investimento sostenibili - molte strategie di qualità istituzionale sono in grado oggi di replicare prodotti d'investimento tradizionali in modo più sostenibile e generando un impatto.

Sebbene molte famiglie desiderino creare un impatto il più positivo possibile, è importante riconoscere che non tutto in un portafoglio diversificato può seguire una strategia ad alto impatto. Gli investimenti allineati agli impatti, presenti perlopiù nelle classi di investimento alternative dei mercati privati, probabilmente rappresentano la quota più piccola e illiquida dei portafogli della maggior parte dei family office. Gli approcci di esclusione, integrazione dei criteri ESG e tematico svolgono tutti un ruolo nel costruire un portafoglio sostenibile e allineato agli impatti ben diversificato.

Per le famiglie che desiderano costruire un portafoglio sostenibile, il grafico riportato di seguito fornisce una panoramica delle opportunità nelle diverse classi di investimento e dei diversi approcci agli investimenti sostenibili e all'impact investing.

I family office con preferenze o allocazioni di portafoglio diverse possono ora accedere a versioni sostenibili degli investimenti tradizionali al fine di conseguire i seguenti obiettivi.

Allocazione con maggiori rendimenti

Le famiglie alla ricerca di strategie con rendimenti più elevati possono impiegare il capitale in:

- azioni high conviction con integrazione dei criteri ESG;
- azioni di engagement (spesso small cap);
- azioni tematiche sostenibili, focalizzate su specifici temi high conviction;
- private equity e capitale di rischio allineati agli impatti;
- hedge fund ESG focalizzati sul clima.

Risk budgeting inferiore

Chi è alla ricerca di investimenti a più basso rischio può concentrarsi su:

- obbligazioni e fondi obbligazionari di strategie ESG a reddito fisso e allineate al clima;
- Green Bond e obbligazioni di transizione;
- alternative illiquide a rischio più basso, come debito privato allineato agli impatti e infrastrutture verdi prive di rischio;
- Green Property.

Allocazione a elevata liquidità

Chi ha bisogno di liquidità ha un'ampia scelta di strategie:

- azioni e fondi a reddito fisso sostenibili, che costituiscono ora la maggior parte del mercato degli investimenti sostenibili e offrono liquidità giornaliera (con determinate strategie, ad esempio i fondi immobiliari e gli hedge fund aperti verdi, strategie semi-liquide e microfinanza, strategie di titoli di debito privati ad alto impatto, che spesso offrono liquidità settimanale o mensile);
- strategie liquide ad alto impatto che utilizzano il coinvolgimento e l'attivismo degli azionisti.

Allocazione ad alto impatto

I family office che desiderano generare il massimo impatto normalmente dovrebbero focalizzarsi su:

- alternative illiquide, come private equity/debito, capitale di rischio, immobili verdi e infrastrutture allineati agli impatti. Nell'ambito di questi investimenti nei mercati privati, quanto più le società sono in una fase iniziale o più impegnativa è l'attività d'investimento (per es. nei mercati di frontiera), più probabile è l'impatto;
- fondi azionari che si impegnano per un forte coinvolgimento o attivismo degli azionisti.

Per maggiori informazioni su come costruire un portafoglio sostenibile e allineato agli impatti, focalizzato sulla riduzione delle emissioni, si rimanda alla nostra pubblicazione: **The decarbonizing portfolio**¹³

¹³ <https://www.credit-suisse.com/microsites/decarbonizingyourportfolio/en.html>

Elementi di base dell'asset allocation per un portafoglio sostenibile

Azioni

- 1 Portafoglio sostenibile composto da un singolo titolo
- 2 Azioni con integrazione dei criteri ESG
- 3 Azioni tematiche
- 4 Azioni di engagement

Reddito fisso

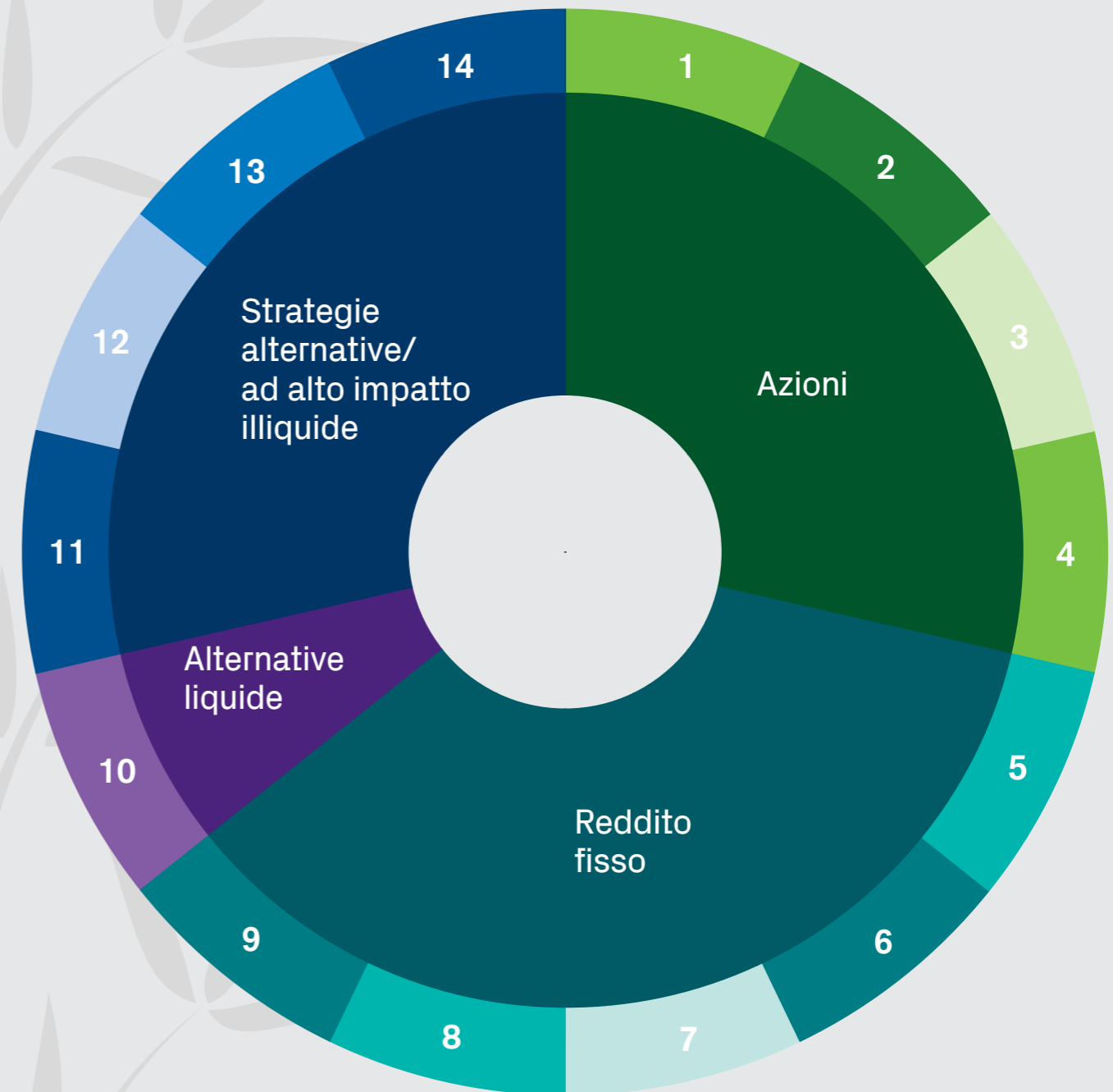
- 5 Portafoglio sostenibile composto da una singola obbligazione
- 6 Green Bond e obbligazioni di transizione
- 7 Obbligazioni di banche di sviluppo
- 8 Obbligazioni societarie ESG investment grade
- 9 Obbligazioni societarie ESG high yield

Alternative liquide

- 10 Hedge fund ESG

Strategie alternative/ad alto impatto illiquide

- 11 Private equity e capitale di rischio allineati agli impatti
- 12 Infrastrutture verdi
- 13 Immobili verdi
- 14 Debito privato allineato agli impatti



2.2. Partecipazione attiva: coinvolgimento e voto

Mentre i mercati pubblici offrono un'importante via di uscita per la maggior parte delle società private, gran parte degli investimenti nei mercati pubblici rappresenta un trasferimento di proprietà da un azionista a un altro, senza afflusso di fondi propri supplementari nella società per generare un impatto misurabile. Tuttavia, vi è un meccanismo a impatto diretto nei mercati pubblici - la partecipazione attiva - che include una serie di attività svolte durante il periodo d'investimento per generare un impatto aggiuntivo, quali:

- partecipare agli organi direttivi e promuovere un'agenda allineata agli impatti
- perseguire il coinvolgimento e l'attivismo degli azionisti sulle tematiche di sostenibilità
- fornire assistenza tecnica e consulenza strategica
- migliorare l'accesso alle reti
- supportare il management nella ricerca di personale senior
- fornire assistenza per il fund raising
- contribuire a migliorare la performance di sostenibilità o impatto complessiva della società

Nei mercati privati, i gestori di fondi possono sfruttare la loro considerevole influenza per migliorare la performance di sostenibilità e impatto delle società oggetto di investimento. Nei casi in cui il fondo acquisisce una quota significativa del patrimonio aziendale, i gestori possono stabilire chiari requisiti affinché una società soddisfi obiettivi ESG e allineati agli impatti e incoraggiare ulteriormente e monitorare tali pratiche attraverso la partecipazione agli organi direttivi.

Nei mercati liquidi, il coinvolgimento e l'attivismo degli azionisti - attraverso la presentazione di proposte in occasione dell'assemblea generale di una società - possono rappresentare una strategia efficace per generare un impatto sulla performance di sostenibilità.

I family office che desiderano generare un impatto dovrebbero scegliere gestori di fondi che attuino solidi programmi di coinvolgimento degli azionisti e che esprimano il voto delle loro quote a favore di proposte focalizzate sulla sostenibilità. Dovrebbero inoltre assicurarsi che i gestori definiscano chiari obiettivi per i loro impegni con le società e ne comunichino periodicamente i progressi compiuti.

Nel 2021, sono state proposte almeno 435 delibere assembleari su questioni ambientali, sociali e di sostenibilità. Alcune delle questioni più importanti per gli investitori comprendono l'attività politica societaria, la diversità sul posto di lavoro e il cambiamento climatico.¹⁴

Sebbene nel 2021 dozzine di delibere assembleari abbiano ottenuto la maggioranza, qualsiasi voto superiore al 15%-20% manda un segnale forte al management della società circa il grande interesse degli azionisti in merito alla questione oggetto di discussione. Per questo motivo, è importante che i family office assicurino che venga esercitato il diritto di voto di tutte le loro partecipazioni dirette in azioni quando le proposte degli azionisti invitano a una migliore performance di sostenibilità aziendale.

Questo tipo di attivismo può essere di grande impatto. Per esempio, un lieve miglioramento della politica di approvvigionamento di una grande ditta multinazionale potrebbe generare un notevole impatto positivo su scala mondiale. In alcuni casi, l'impatto generato potrebbe essere molto maggiore rispetto a quello prodotto attraverso tanti piccoli investimenti allineati agli impatti del mercato privato.

I family office detengono spesso considerevoli partecipazioni dirette in azioni quotate non gestite tramite strategie del fondo. Oggi, è possibile lavorare con le banche e i depositari per esprimere il voto di queste azioni in linea con le aspettative di sostenibilità della famiglia.

Si veda il caso pratico di **Giorgiana Notarbartolo**. Pagina 42

2.3. Collaborare per generare impatto

I family office sono noti per collaborare e condividere il deal flow nell'ambito delle proprie reti private. Questo vale anche per gli investimenti sostenibili e l'impact investing. La crescita del patrimonio dei family office e del loro interesse per l'impact investing si traduce in un crescente numero di reti di collaborazione.

Tra le reti emergenti figurano¹⁵:

- **The ImPact:** è una comunità di family office impegnati ad allineare il proprio patrimonio con i propri valori, in particolare nella fascia ad alto impatto. Le sue pubblicazioni forniscono indicazioni e riportano casi pratici di investimenti sostenibili e allineati agli impatti di family office in una vasta gamma di classi di investimento
- **Global Impact Investing Network (GIIN):** è un'associazione di settore che mira a ridurre gli ostacoli all'impact investing e offre una raccolta completa di risorse per gli impact investor

- **Toniic:** è una comunità di circa 500 persone, family office e fondazioni che condividono deal flow e competenze
- **Pymwymic:** è una collaborazione per l'impact investing di famiglie focalizzate su opportunità d'investimento orientate all'impatto
- **The CREO Syndicate:** è una rete di family office e persone facoltose con l'obiettivo di affrontare alcune delle sfide ambientali più urgenti del nostro tempo catalizzando capitali privati in soluzioni innovative al fine di proteggere e preservare l'ambiente

Entrare a far parte di queste reti può essere un buon modo per un family office per conoscere gli investimenti sostenibili e l'impact investing e collaborare con altre famiglie che la pensano in modo analogo per condividere due diligence, esperienza e deal flow.

2.4. Creare un team orientato all'impatto

I family office possono sfruttare ampie risorse di personale interno, consulenti esterni, gestori patrimoniali e gestori di fondi per realizzare le proprie strategie di investimento sostenibile e impact investing. Spesso le capacità sono costruite nel tempo, partendo da portafogli presso banche o gestori patrimoniali e spostandosi verso strategie più sostenibili. Dovrebbero poi aggiungersi consulenti e specialisti boutique esterni per soddisfare ulteriori esigenze. Infine, se vi è una chiara domanda a lungo termine, andrebbero costruite competenze interne al family office. Molte di queste decisioni sono dettate dai tipi di investimenti che la famiglia intende effettuare e dai team e dai consulenti più adatti a eseguirli e gestirli.

Un family office ha iniziato con un gestore patrimoniale che ha fornito accesso a fondi sostenibili nei mercati liquidi e a fondi allineati agli impatti del mercato privato ogni anno. Dopo l'investimento in fondi per un certo numero

di anni, la famiglia ha deciso di concentrarsi su investimenti diretti in società africane del settore delle energie rinnovabili. Ha assunto uno specialista per eseguire tali transazioni dirette mantenendo il gestore patrimoniale per gli investimenti in fondi, liquidi e illiquidi.

In particolare, è importante valutare il livello a cui i membri della famiglia desiderano essere coinvolti. Attuare strategie di investimento sostenibile e impact investing può costituire per i componenti della famiglia un'importante base di partenza per costruire le proprie capacità di investimento in ambiti sia consolidati sia nuovi. Inoltre, i membri della famiglia non orientati alle questioni finanziarie possono assumere l'importante ruolo di valutare e monitorare la dimensione dell'impatto degli investimenti.

Per maggiori informazioni su come creare un team di impact investing si veda: Omidyar Network: Building an Impact Investing Team¹⁶

¹⁴ <https://www.proxypreview.org>

¹⁵ <https://www.theimpact.org> | <https://thegiin.org> | <https://toniic.com> | <https://pymwymic.com> | <https://creosyndicate.org>

¹⁶ <https://omidyar.com/building-an-impact-investing-team>

2.5. Misurazione e rendicontazione dell'impact investing

La misurazione e la rendicontazione degli investimenti allineati agli impatti è ancora in una fase iniziale. Questo è un campo di specializzazione sempre più complesso e in rapida crescita e i riferimenti riportati di seguito sono un ottimo punto di partenza da esaminare per i family office.

Sebbene la due diligence finanziaria possa normalmente essere condotta dai professionisti degli investimenti del family office, la valutazione dell'impatto è una nuova competenza che attualmente si colloca a livello dei gestori di fondi o dei gestori patrimoniali. Nel corso del tempo, tuttavia, queste capacità possono essere trasferite all'interno del family office a nuovi collaboratori, consulenti, e in alcuni casi ai membri della famiglia.

Quando investono direttamente in società, gli investitori dovrebbero richiedere una misurazione e una rendicontazione affidabile dell'impatto in base a quadri di riferimento e serie di indicatori ampiamente adottati, come IRIS+¹⁷ e Impact Management Project (IMP).¹⁸

Impact Management Project ha definito cinque dimensioni dell'impatto attualmente utilizzate in tutto il settore dell'impact investing. Tali dimensioni possono anche aiutare le famiglie a sviluppare le proprie preferenze tematiche e le questioni globali che vorrebbero affrontare attraverso i propri investimenti.

I gestori di fondi dovrebbero altresì monitorare e rendicontare non solo l'impatto della loro allocazione del capitale e dei loro contributi di partecipazione attiva, ma anche delle società sottostanti oggetto di investimento. Questo non è facile e, ad oggi, pochi gestori di fondi riescono a farlo al livello richiesto. Ciò è dovuto al fatto che il fulcro della rendicontazione sul contributo e sull'impatto degli investitori sta nella valutazione dell'addizionalità. In effetti, il miglioramento nei vari parametri di sostenibilità e impatto o la crescita dell'attività di una società che genera impatto possono scaturire da diversi fattori. Di conseguenza, può essere difficile definire le proporzioni dell'impatto riconducibili all'investitore o all'investimento.

1. Una chiara articolazione della teoria del cambiamento

2. Prove/spiegazione di come il proprio investimento o le proprie attività di partecipazione attiva generano un impatto

3. Trasparenza circa l'esecuzione della strategia volta a garantire la responsabilità delle rivendicazioni relative all'impatto

Anche se può essere difficile valutare e rendicontare il contributo dell'allocazione del capitale e della partecipazione attiva da parte di un gestore di fondi o di un investitore, è fondamentale farlo. Tutti gli operatori del settore dovrebbero essere franchi circa cosa intendono fare e non fare per generare risultati che contribuiscano a risolvere i problemi che affliggono l'umanità.

IMP valuta l'impatto in cinque dimensioni:

Dimensione dell'impatto	Domande relative all'impatto a cui ogni dimensione cerca di rispondere
Cosa	<ul style="list-style-type: none"> Qual è il risultato registrato nel periodo? Quanto è importante il risultato per le persone (o per il pianeta)?
Chi	<ul style="list-style-type: none"> Chi beneficia del risultato? Quanto sono sottoserviti gli stakeholder interessati in relazione al risultato?
Quanto	<ul style="list-style-type: none"> In che misura si verificano i risultati, in termini di portata, profondità e durata?
Contributo	<ul style="list-style-type: none"> È probabile che il cambiamento sarebbe avvenuto comunque?
Rischio	<ul style="list-style-type: none"> Qual è il rischio per le persone e il pianeta se l'impatto non si verifica secondo le previsioni?

Fonte: Impact Management Project

Cfr. **The double delta of impact investing: Credit Suisse**¹⁹ per un'analisi dell'impatto dal punto di vista di un allocatore di fondi.

¹⁷ <https://iris.thegiin.org>

¹⁸ <https://impactmanagementproject.com>

¹⁹ <https://www.credit-suisse.com/media/assets/microsite/docs/responsibleinvesting/the-double-delta-of-impact-investing.pdf>



Abbiamo parlato con Giordiana Notarbartolo, impact investor e membro di un family office che gestisce il patrimonio di un ramo della famiglia Marzotto.

D. Come è passata agli investimenti sostenibili e all'impact investing?

Il nostro family office è nato da un ramo della famiglia Marzotto, che ha fatto fortuna nel settore tessile e della moda. In particolare, la mia famiglia era proprietaria del Valentino Fashion Group (VFG), che comprendeva una serie di marchi di alta moda, tra cui Hugo Boss e Valentino. VFG è stato parzialmente venduto nei primi anni Duemila, e ciò ha segnato l'inizio della nostra transizione da entità industriale a finanziaria.

Nel 2015, c'è stato un cambio generazionale all'interno del nostro family office, con l'ulteriore coinvolgimento nell'attività quotidiana di mio fratello, che ha condotto il nostro family office alla posizione attuale. Negli stessi anni, ho scoperto l'impact investing e ho deciso di investire il mio tempo e le mie energie in questa direzione, coinvolgendo anche la mia famiglia. All'inizio, non è stato facile. Credo che non riuscissero a cogliere pienamente la vitalità di investire secondo tali approcci e il modo in cui poterli integrare negli investimenti di famiglia.

Nel 2016, durante una riunione annuale della grande famiglia Marzotto, ho presentato il caso dell'impact investing e i risultati delle mie ricerche sull'argomento. Un anno dopo, mio zio ha suggerito di iniziare a integrare considerazioni ESG nel nostro portafoglio di azioni quotate.

All'epoca, circa il 98% dei nostri investimenti era in singoli titoli. Per questo motivo il processo di integrazione dei criteri ESG è stato il primo passo per allineare i nostri investimenti ai nostri valori.

D. Qual è stato il passo successivo in termini di creazione di un impatto?

Data l'ampia proporzione dei nostri investimenti in singoli titoli, il passo successivo è stato naturalmente esprimere il voto di tali azioni a favore della sostenibilità nelle assemblee generali delle società. A mio avviso, una volta analizzato il portafoglio e considerati gli investimenti in corso, il voto dovrebbe essere il passo successivo. Poiché lavoro nell'impact investing, sapevo che votare a favore di proposte sostenibili degli azionisti è ritenuta la prassi migliore. La considero il modo giusto per passare dalla semplice applicazione di considerazioni ESG alla generazione di un impatto nell'ambito delle azioni quotate.

D. Ha dovuto affrontare delle difficoltà per mettere in atto la sua strategia di voto?

Ora le cose funzionano ma all'inizio non era così. C'è stata una serie di ostacoli, in particolare in termini di fiducia, carico di lavoro e costi. Una di queste difficoltà è rappresentata dai diversi sistemi nei vari Paesi. Gran parte della mia rete di impact investing è negli Stati Uniti, dove esiste una forte cultura di voto (sostenibile), più che in Europa, dove invece tale cultura di voto non esiste né è consentita dai sistemi. Abbiamo fatto fatica a istituire il voto per procura per le nostre azioni, in particolare per quelle italiane, dato che la banca depositaria non consentiva la separazione dei conti. Ci saremo probabilmente scambiati circa 50 e-mail con tutte le nostre banche per capire come fare a votare. All'epoca, sembrava che nessuno sapesse davvero da dove cominciare.

Come per ogni nuova iniziativa all'interno di un'organizzazione, abbiamo dovuto affrontare molte sfide: chi se ne occuperà? Quanto tempo sarà necessario? Quanto costerà? Una delle maggiori difficoltà è stata avere un piccolo team e oltre 100 votazioni. Di conseguenza, individuare qualcuno di fiducia da delegare per il voto è stato fondamentale per noi.

L'intero processo è stato avviato nel 2019 e ho iniziato a votare adeguatamente solo nel 2021.

D. Lavora a stretto contatto con il suo consulente per procura?

Fortunatamente per noi, siamo riusciti a trovare un consulente per procura che ha davvero soddisfatto le nostre esigenze, dandoci l'attenzione e il sostegno necessari. Ci fidiamo assolutamente di lui per le raccomandazioni di voto. Anche se esaminiamo i voti, c'è solo una posizione molto importante nel nostro portafoglio per la quale è la nostra famiglia a decidere come votare.

Per il resto, conosciamo l'approccio al voto del nostro consulente e ci fidiamo delle sue raccomandazioni.

D. Ha dei consigli per le altre famiglie?

Vorrei dire che l'impatto generato supera di gran lunga qualunque costo. Pur essendo riusciti a superare una serie di difficoltà iniziali, riteniamo che il voto abbia ancora un forte potenziale in termini di impatto, e non è un investimento ingente. Esistono responsabilità morali legate a come investiamo il nostro denaro e non si tratta solo di tematiche ESG e investimenti sostenibili, ma anche di aiutare le società a migliorare. È possibile investire nelle "peggiori" società e creare un impatto positivo sostenendo le proposte presentate da altri azionisti che richiedono un miglioramento della performance di sostenibilità.

Oggi molte banche offrono un servizio di base di voto per procura ai grandi clienti. Credo che qualsiasi forma di voto sia preferibile al non votare. Pertanto, sfruttare al meglio quanto offerto dagli istituti finanziari esistenti potrebbe essere una valida opzione per molti clienti.

Il livello di impatto che è possibile ottenere con il voto per procura senza fare altro è fenomenale.

Conclusione

Gli investimenti sostenibili e l'impact investing hanno fatto molta strada negli ultimi anni. Da quando l'espressione è stata coniata nel 2007, l'impact investing è diventato per i family office uno strumento sempre più fondamentale per allineare i valori e le aspirazioni della famiglia al comportamento del proprio capitale nei mercati dei capitali.

Nonostante l'entusiasmo per l'impact investing, i family office devono ancora affrontare molte sfide. L'impact investing è spesso condotto ad hoc, senza essere integrato nella strategia d'investimento "core" della famiglia. Inoltre, permane confusione circa la terminologia e la gamma di approcci, il potenziale dei rendimenti finanziari, l'allineamento tra le famiglie e il loro ecosistema di consulenza, la misurazione dell'impatto e il modo migliore per sviluppare strategie d'investimento.

Speriamo che questa guida abbia chiarito questo dinamico ambito d'investimento e che continui a essere utile ai family office che intraprendono l'importante percorso dell'impact investing, che siamo convinti possa produrre rendimenti per le famiglie e per l'intera società.

Nota tipografica

Autore

James Gifford

Co-autore

Richard Bettermann

Contributo

Helen McDonald

Project management

Caroline Bachar

Data di pubblicazione

Novembre 2021

Progettazione

LINE Communications AG

Informazioni importanti

Le informazioni fornite nel presente documento costituiscono materiale di marketing. Non si tratta di una consulenza d'investimento o di altro tipo basata su una considerazione della situazione personale del destinatario né del risultato di una ricerca obiettiva o indipendente. Le informazioni fornite nel presente documento non sono giuridicamente vincolanti e non costituiscono né un'offerta né un invito a effettuare alcun tipo di operazione finanziaria. Queste informazioni sono state redatte da Credit Suisse Group AG e/o dalle sue affiliate (di seguito "CS") con la massima cura e secondo scienza e coscienza. Le informazioni e le opinioni contenute nel presente documento sono quelle di CS al momento della redazione e possono cambiare in qualsiasi momento senza preavviso. Esse sono state ricavate da fonti ritenute attendibili. CS non fornisce alcuna garanzia circa il contenuto e la completezza delle informazioni e, dove legalmente consentito, declina qualsiasi responsabilità per eventuali perdite connesse all'uso delle stesse. Salvo indicazioni contrarie, tutti i dati non sono certificati. Le informazioni fornite nel presente documento sono a uso esclusivo del destinatario. Né le presenti informazioni né eventuali copie delle stesse possono essere inviate, consegnate o distribuite negli Stati Uniti o a US Person (ai sensi della Regulation S dello US Securities Act del 1933, e successive modifiche). Il presente documento non può essere riprodotto, né totalmente né parzialmente, senza l'autorizzazione scritta di CS.

Italia: Il presente documento è stato realizzato da Credit Suisse con la maggiore cura possibile e al meglio delle proprie conoscenze. Credit Suisse non fornisce comunque alcuna garanzia relativamente al suo contenuto e alla sua completezza e, dove legalmente consentito, declina qualsiasi responsabilità per le perdite che dovessero derivare dall'utilizzo delle informazioni in esso riportate. Nel documento vengono espresse le opinioni di Credit Suisse all'atto della redazione, che sono soggette a modifica in qualsiasi momento senza preavviso. Salvo indicazioni contrarie, tutti i dati non sono certificati. Il documento viene fornito a solo scopo informativo ad uso esclusivo del destinatario. Esso non costituisce un'offerta né una raccomandazione per l'acquisto o la vendita di strumenti finanziari o servizi bancari e non esonera il ricevente dal fare le proprie valutazioni. Gli strumenti finanziari menzionati nel documento potrebbero essere prodotti di investimento complessi e pertanto non adatti alla clientela al dettaglio. Al destinatario si raccomanda in particolare di controllare che tutte le informazioni fornite siano in linea con le proprie circostanze per quanto riguarda le conseguenze legali, regolamentari, fiscali o di altro tipo, ricorrendo se necessario all'ausilio di consulenti professionali. Il presente documento non può essere riprodotto neppure parzialmente senza l'autorizzazione scritta di Credit Suisse. Esso è espressamente non indirizzato alle persone che, in ragione della loro nazionalità o luogo di residenza, non sono autorizzate ad accedere a tali informazioni in base alle leggi locali. Tutti gli investimenti comportano rischi, in particolare per quanto riguarda le fluttuazioni del valore e del rendimento. Gli investimenti in valuta estera comportano il rischio aggiuntivo che tale moneta possa perdere valore rispetto alla moneta di riferimento dell'investitore. I dati storici sulla performance e gli scenari dei mercati finanziari non costituiscono un indicatore affidabile per i redditi attuali o futuri. I dati relativi alla performance non tengono conto delle commissioni e dei costi applicati al momento dell'emissione e del riscatto delle quote. Inoltre, non può essere garantito che l'andamento dell'indice di riferimento («benchmark») sarà raggiunto od oltrepassato.

I RENDIMENTI OTTENUTI IN PASSATO NON COSTITUISCONO ALCUNA GARANZIA PER I RENDIMENTI FUTURI.

PRIMA DELL'ADESIONE LEGGERE IL PROSPETTO INFORMATIVO.

Né il presente documento né alcuna copia di esso possono essere inviati, portati o distribuiti negli Stati Uniti o a persone US (ai sensi della Regulation S - US Securities Act del 1933 e successivi emendamenti).

Copyright © 2021 del Credit Suisse Group AG e/o delle sue affiliate. Tutti i diritti riservati.



[credit-suisse.com](https://www.credit-suisse.com)

© 2021, CREDIT SUISSE

