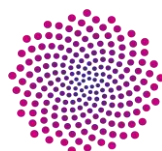
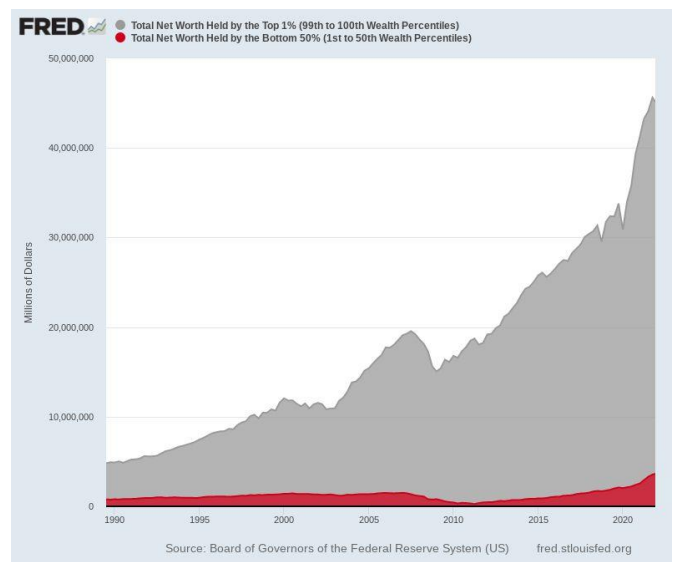


CENTRO DI GRAVITA' PERMANENTE

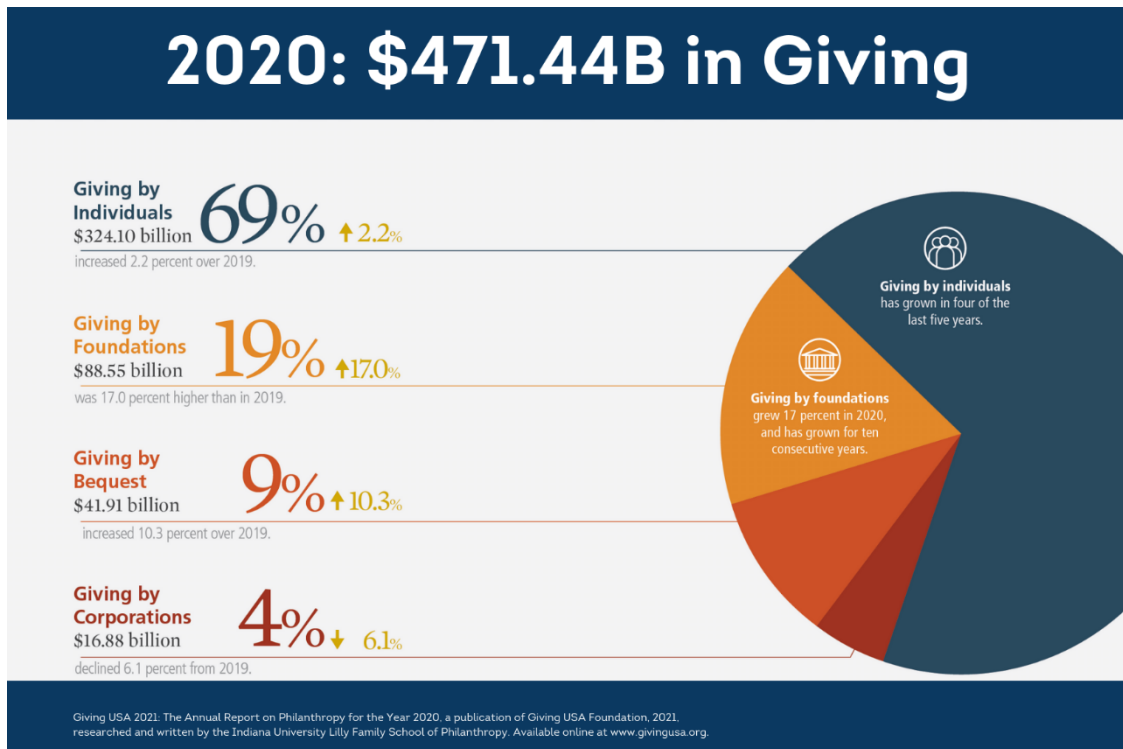


Stiamo attraversando un momento storico particolarmente importante per il futuro della filantropia familiare: il contesto globale è caratterizzato da un lato da un sempre maggior livello di polarizzazione della ricchezza (grafico qui a lato, che ben evidenzia come l'1% più ricco del pianeta detenga sempre più ricchezza in percentuale), con conseguenti disuguaglianze in rapido peggioramento, e dall'altro da un maggior criticismo e attenzione al concetto di beneficenza, filantropia e impegno sociale. Nelle famiglie, soprattutto in quelle con maggior disponibilità dal punto di vista economico, si registra un desiderio sempre maggiore di utilizzare l'investimento nel sociale, come collante tra le generazioni, con l'obiettivo



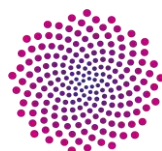
BRIGHTSIDE CAPITAL

di lasciare alle prossime, non solo patrimoni e aziende, ma per fortuna anche valori. Desiderio che trova riscontro nei dati elaborati da Giving USA, che evidenziano come quasi il 70% dei USD 471 bn donati nel 2020 negli Stati Uniti provenga dal contributo di famiglie ed individui (grafico qui sotto).



Essere animati da principi così ammirevoli non è detto che basti: talvolta l'obiettivo non viene centrato e non si riescono a scaricare a terra tutte le buone intenzioni e ad avere un impatto significativo: ciò si verifica principalmente perché c'è una scarsa attenzione allo scopo, oltre al fatto che le cause da supportare sono sempre più varie e la scarsa conoscenza del settore rende il processo di allocazione delle risorse ancora lontano dall'essere efficiente.

È quindi in prima battuta una questione di metodo e di approccio a questo genere di attività; Una maggiore riflessione da un lato su finalità, tempistiche, pratiche e sul potere e le potenzialità dell'intervento, e dall'altro una scelta più oculata sul percorso da intraprendere, porterebbero con ogni probabilità ad un maggiore impatto delle iniziative: in altre parole, un processo di lavoro più strutturato contribuirebbe in modo più deciso a realizzare quella trasformazione sociale che è alla base degli intenti dei filantropi.



Nella Side Views di questa settimana cerchiamo quindi di disegnare una roadmap per un'iniziativa filantropica a livello familiare, che punti non solo a massimizzare l'impatto nei confronti della causa che si vuole sostenere, ma che contribuisca anche a catalizzare attorno ad essa l'attenzione e l'impegno dei membri di diverse generazioni.

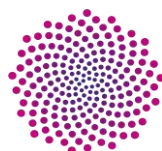
Su che basi si innesta un'attività filantropica familiare?

La filantropia familiare è un atto collettivo radicato nei valori fondanti di una famiglia, che tramite essa porta avanti il suo nome e la sua eredità, e si presta ad agire come collante tra i membri delle diverse generazioni coinvolte. È quindi certamente un veicolo per riunire le famiglie ma allo stesso tempo è innegabilmente anche espressione di responsabilità verso le comunità locali o globali che si decide di supportare. **Si fonda su un concetto nobile e centrale: i tempi cambiano, i patrimoni mutano, le aziende vanno e vengono ma i valori restano, e sono un fattore fortemente differenziante.** Mantenere le diverse generazioni di una famiglia unite intorno a valori quali l'altruismo, la responsabilità verso la propria comunità, l'attenzione al prossimo e al suo benessere, la lotta per difendere i diritti fondamentali degli altri, è il driver principale che porta all'inizio di questo percorso. Trascendere insomma il proprio tempo per sostenere valori che sono connaturati all'umanità sin dalla notte dei tempi.

Un percorso che, proprio per le considerazioni etiche appena menzionate, è molto complesso e richiede spesso competenze specifiche che consentano di realizzare un intervento efficace da un punto di vista sociale, risolvendo problemi attuali e molto visibili, massimizzando l'impatto dei propri interventi.

Quali sono i fattori che influenzano una strategia di successo per la gestione di iniziative filantropiche in grado di resistere alla prova del tempo?

- **Identificazione delle inclinazioni familiari:** dal momento in cui si intende iniziare un percorso filantropico, il punto di partenza consiste nell'identificare al meglio le tematiche afferenti questo spazio, che sono particolarmente a cuore alla famiglia intera. In questa fase è necessario anche affidare ruoli specifici ai singoli membri della famiglia, affinché vengano minimizzati rischi di incomprensioni e di attrito. È importante definire ownership e leadership, dare spazio ai singoli individui affinché possano esprimersi al meglio e con creatività, identificare la legacy che si vuole tramandare, che poi andrà a definire l'identità della famiglia in uno spazio così nuovo e diverso.
- **Identificazione dei bisogni del territorio o della comunità che si desidera supportare:** l'obiettivo di un'iniziativa filantropica è quello di risolvere un problema; gli strumenti



BRIGHTSIDE CAPITAL

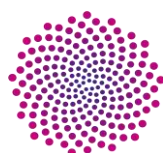
della famiglia devono dunque essere applicati ad un contesto specifico. Per avere un reale impatto il progetto deve essere pianificato tenendo in considerazione le esigenze reali di chi riceve, non tanto le inclinazioni o le passioni, certamente lodevoli, di chi si appresta a donare. **Come in ogni attività di successo, l'ego va ben riposto nel taschino**

- **Identificazione della metodologia di intervento:** inizialmente la fondazione familiare può optare per un approccio erogativo (supportare altre associazioni virtuose che già operano in quel settore ed essere quindi partner o sponsor delle loro attività), oppure operativo (creare un proprio progetto, ex novo e finanziarlo). Nel tempo la strategia può mutare, dunque la fondazione può decidere di dare maggior struttura al proprio operato, magari aprendo branches all'estero, piuttosto che lavorando in partenariato con altri enti, etc.

Nel panorama della filantropia familiare, che impatto ha l'innovazione e chi è nella posizione migliore per sperimentarlo?

La crescente propensione all'innovazione, che si manifesta in una maggiore ibridazione tra il mercato for-profit e quello non-profit e quindi in una crescente collaborazione tra fondazioni, start-up e imprese, e il crescente appetito per il rischio inteso come desiderio di finanziare dei progetti che intendono dare soluzioni nuove ed innovative a problemi cronici, derivano da riflessioni critiche tra le famiglie di filantropi, che stanno esaminando la propria responsabilità nella perpetuazione delle ingiustizie e riconoscendo che i "classici" investimenti filantropici spesso non hanno avuto l'impatto sperato. Alcune famiglie stanno decidendo di superare l'endemica avversione al rischio per supportarsi a vicenda ed iniziare a sperimentare. Ma il tema del rischio è cruciale e deve essere trattato con delicatezza poiché ha risvolti sociali importanti e potenzialmente dannosi: a differenza di un contesto puramente finanziario, in questo caso infatti le possibili conseguenze negative di un progetto impattano direttamente anche su chi riceve i fondi. Questa difficoltà non deve però essere vista come un ostacolo, al contrario, la capacità critica e la dimestichezza delle nuove generazioni nell'utilizzo di nuovi strumenti rende la famiglia ancora più completa e in grado di affrontare sia questa che ben più probanti sfide.

Proprio grazie alle nuove generazioni, maggiormente connesse globalmente e desiderose di vedere cambiamenti sistemici e politici, le famiglie stanno sempre più adottando un approccio che combina il tradizionale grantmaking con investimenti allineati ai valori, strategie di



BRIGHTSIDE CAPITAL

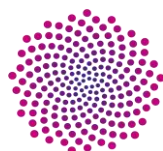
advocacy e imprenditoria sociale. È visibile anche un crescente interesse per nuove partnership per scalare l'impatto, ad esempio sia tra finanziatori e beneficiari che tra donatori di diversi tipi, basti pensare a piattaforme di crowdfunding come **Gofundme**, che nascono come start up e si rivolgono a filantropi e a donatori al fine di supportare progetti di enti già esistenti, in tutto il mondo, oppure l'esempio concreto di **Charity Water**, una realtà non profit che lavora esclusivamente in partnership con organizzazioni locali in Paesi in via di sviluppo, e che ha definito una politica di finanziamento innovativa e che consente maggiore flessibilità interna: il 100% delle donazioni pubbliche va direttamente a finanziare progetti concreti, mentre i filantropi privati coprono i costi operativi di cui raramente un donatore di piccola dimensione vuole farsi carico. Altro esempio in questo senso è rappresentato dai social media, attraverso i quali è possibile non solo far conoscere le proprie iniziative tramite campagne dedicate, ma anche impostare attività di raccolta fondi direttamente tramite le varie applicazioni senza alcun costo di intermediazione (come avviene ad esempio per le società del gruppo Meta, Facebook ed Instagram).

La "prossima generazione" nella filantropia familiare includerà dunque certamente gli eredi naturali dei fondatori, ma proprio come succede nella gestione dei patrimoni quando si crea il proprio family office, anche un nuovo gruppo di professionisti che lavorano nella filantropia familiare a vario titolo, che aiutano i donatori a risolvere domande cruciali sul loro ruolo, indirizzandoli in modo molto concreto verso le modalità migliori per reinvestire la propria ricchezza, muovendosi verso partnership più affidabili, attraverso processi più strutturati e tipici del mondo business.

Filantropia multigenerazionale

C'è un crescente desiderio tra le famiglie di lavorare insieme per usare le proprie risorse al fine di risolvere le sfide sociali, con un intervento più a lungo termine e una maggiore comprensione dei benefici della filantropia multigenerazionale che incoraggia una maggiore e reale collaborazione tra tutti i membri. Le strategie di donazione intergenerazionale possono promuovere una tradizione del dono costante, avendo un impatto sulle questioni di cui la famiglia si preoccupa, rafforzando i legami familiari.

Siamo ben consci che le dinamiche familiari possono spesso essere piuttosto complicate: il processo decisionale di gruppo, in particolare quando si tratta di decisioni da prendere attorno al patrimonio comune, può portare in superficie tensioni fino a quel momento latenti: come già anticipato, è per questo motivo che è buona prassi creare in primis una tavola rotonda alla



BRIGHTSIDE CAPITAL

quale invitare tutti i membri coinvolti nel progetto, facilitando e incoraggiando l'espressione delle visioni e delle idee di ognuno. È sempre bene iniziare con la storia della famiglia, quale legacy debba essere valorizzata, per quale motivo essa sia importante, e per quale ragione questi valori contino all'interno della famiglia, così da creare un framework solido e strutturato intorno a quello che si vuole realizzare. Come in qualsiasi progetto imprenditoriale, partire dunque dalla visione e della missione, tenendo presente che qualsiasi progetto rappresenta in primis un'opportunità per le famiglie di avvicinarsi e di lavorare insieme nel lungo periodo.

Cominciare un percorso filantropico familiare e portarlo avanti con successo è dunque una sfida, piena di opportunità. La chiave per una pianificazione generazionale di successo consiste nel ribadire che l'altruismo è un valore superiore, cardine ed irrinunciabile, su cui ci si deve aggregare per mantenerci uniti. È un modo per migliorare il benessere di una comunità, per restituire qualcosa di quanto si abbia ricevuto, per tentare sfrontatamente di cambiare anche un po' questo mondo; è un modo per rafforzare i legami di una famiglia, per scoprire qualcosa di nuovo su sé stessi e sui propri familiari, è uno strumento per dare a tutti modo di reinventarsi, di dare il massimo e di dare il meglio.

Approfondimento a cura di **Beatrice Marzi**

Lugano, 28/05/2023

