



# IMPACT WEEKLY REPORT

News dal mondo  
dell'impact investing  
e dell'innovazione  
sociale.

13 settembre 2019

VISITA IL SITO  
[www.fsvgda.it](http://www.fsvgda.it)

Giordano  
Dell'Amore  
FONDAZIONE  
SOCIAL VENTURE

FOLLOW US



## Fondazione Social Venture GDA

[Ultimi giorni per candidarsi alla Call di Get it! su Education & Job Opportunities](#) -  
Startupitalia.eu

## Finanza etica/sociale/sostenibile

[Investimenti sostenibili, Italia in prima linea](#) - Adnkronos.it

[Obbligazioni sostenibili, cosa sono e come funzionano](#) - Investireoggi.it

[Sviluppo sostenibile, l'Asvis lancia SaturdaysforFuture: il sabato diventa la giornata del consumo responsabile](#) - Helpconsumatori.it

## Start-up e innovazione sociale

[Il Fondo Nazionale per l'innovazione è adesso realtà](#) - Today.it

[La macchina volante e altre startup bizzarre a Ifa 2019](#) - Wired.it

[La famiglia Agnelli investe 250 milioni su una startup che fa camion a zero emissioni](#) -  
Economyup.it

[A Milano arriva AXA Next in partnership con Fintech District: "Insieme per supportare startup a innovazione sociale"](#) - Startupitalia.eu

[Startup e Fondo di Garanzia: i finanziamenti superano quota un miliardo](#) - Obiettivo.it

## Impact investing

[Global impact investing network, oltre il 90% degli investitori soddisfatti e motivati](#) -  
Fondiesicav.it

DI SEGUITO, LA RASSEGNA DEGLI ARTICOLI CARTACEI IN TEMA DI IMPACT INVESTING



CRESCE L'INTERESSE ANCHE IN ITALIA

# Triodos, la banca steineriana fa proseliti

Nata in Olanda nell'80, oggi ha 15 miliardi di asset  
L'intesa con Luca Rancilio

**Alessia Maccaferri**

Il quartier generale si erge in un boschetto ai margini della cittadina olandese di Zeist. Lo statuto si ispira ai principi antroposofici di Rudolf Steiner. Il clima aziendale è decisamente informale. Eppure Triodos Bank è tutt'altro che naïf: con asset per 15,5 miliardi di euro, è nella top five europea delle banche etiche.

Triodos, in greco, significa «tre



**DICK VAN OMMEREN**  
Managing director di Triodos Investment Management

vie»: che per la banca vuol dire un approccio basato sulle persone, il pianeta, i profitti. Erano tempi ben lontani dai report di sostenibilità e dall'emergenza clima, quando nel 1968 un gruppo di visionari e appassionati di Steiner si mise in testa di rivoluzionare alla base le regole della finanza tenendo assieme i valori e le risorse: erano l'economista Adriaan Dekking Dura, l'esperto tedesco di diritto tributario Dieter Brüll, lo studioso di organizzazioni Lex Bos e il banchiere Rudolf Mees (scriverà «L'ecologia del denaro»). Tre anni dopo nacque la fondazione filantropica e nel 1980 la banca vera e propria che lanciò il primo fondo green d'Europa. «Le nuove

idee del 1968 influenzarono i fondatori - racconta al Sole Dick van Ommeren, per la prima volta in Italia da quando è *managing director* di Triodos Investment Management - Quello che resta è la visione del denaro come strumento per avere un impatto positivo sulla società».

Oltre che essere compliant rispetto agli Esg, la banca (715 mila clienti in sei paesi europei) pubblica i dettagli dell'impatto generato. E adotta talvolta policy inusuali, come la scelta di non emettere carte di credito. «Dipende dai paesi, ma in genere preferiamo non stimolare i sovraconsumi e quindi il rischio di indebitamento», precisa Dick van Ommeren. La banca, che è una BCorp (società benefit certificata), ha una visione improntata alla sostenibilità. La nuova sede di Triodos Im è del tutto smontabile e riciclabile, sono aboliti i classici bonus legati a obiettivi e la parità di genere è quasi raggiunta, almeno nei numeri (49,3% di donne). Ma la distanza maggiore rispetto ad altre realtà sta altrove. «Ogni singola decisione che riguarda l'agire dell'azienda viene presa considerando l'impatto, dalle scelte minori come cambiare le fotocopiatrici al portafoglio investimenti» racconta van Ommeren. Triodos Im, che opera in Italia in collaborazione con Erasmus Capital Partners, gestisce globalmente 4,6 miliardi di euro. Ha un portafoglio di fondi a impatto sociale che investono nell'inclusione finanziaria nei Paesi in via di sviluppo, nelle rinnovabili, nel cibo bio.

In Italia sta raccogliendo capitali, attirando un investitore come Luca Rancilio, che dopo aver venduto la storica azienda di macchine da caffè, si dedica all'**impact investing**. «Siamo molto interessati a investire in tutto il



**Riciclabile al 100 per cento.** La nuova sede di Triodos Im a Zeist in Olanda

Sud Europa e in Italia in particolare» aggiunge van Ommeren. Triodos Im ha investito in Italia a seguito di un accordo con SolarAccess e Heineken Netherlands per l'installazione pannelli solari sul tetto del Birrificcio Heineken a Massafra. Per ogni investimento Triodos ingaggia un'analisi articolata che tiene conto, del rischio, del ritorno e dell'impatto in una prospettiva positiva di lungo periodo. «Rispetto alle aziende in cui investiamo valutiamo tutte le dimensioni. Per esempio abbiamo riconosciuto che Tesla poteva avere un ruolo di *game changer* rispetto ai temi della sostenibilità ambientale. Poteva essere molto interessante per noi. Ma abbiamo va-

lutato che mancavano alcuni requisiti finanziari». Il processo non è rigido ed è in continua evoluzione. «Raccogliamo tanti dati sulle aziende in cui investire, abbiamo cominciato a usare l'intelligenza artificiale. Ma poi quello che importa è il dialogo serrato. Per esempio abbiamo chiesto a Yamaha Corp che tipo di legno usava per costruire gli strumenti musicali. Ci hanno spiegato che per esigenze di qualità dovevano adottare un legno particolare, non certificato. Abbiamo comunque investito nella loro realtà. Tempo dopo hanno adottato un legno certificato. Il dialogo è fondamentale». Perché avviene tra persone.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# IL FAMILY OFFICE NEL MONDO: IN ITALIA È ANCORA UN “FAI-DA-TE”

di Claudio Devecchi

**I**l recente rapporto mondiale sui family office di Campdem annota in modo sistematico una serie di caratteristiche e di orientamenti che talvolta troviamo sparsi qua e là nelle family business italiane. È quest'ultima la solita soluzione “all'italiana” che, come sempre, presenta luci e ombre (pro e contro) rispetto a soluzioni più formali e dedicate con l'impiego di persone esperte (i F.O.), qualificate e ben pagate. Anche nel resto del mondo, per la verità, la situazione non è ancora ottimale e questo rappresenta un motivo in più per divenire rapidamente consapevoli dei nuovi e più elevati standard richiesti a chi svolge l'attività di private banker.

Vediamo solamente alcune caratteristiche, quelle che sono assai vicine alle nostre realtà imprenditoriali e che, se adottate, potrebbero aiutare a migliorare il governo della ricchezza familiare.

Il passaggio generazionale si fa sempre più numeroso e diffuso nel mondo. Il 70% dei F.O. interpellati dichiarano che presto subiranno una transizione generazionale, ma solamente il 43% hanno un piano formale di successione. I suggerimenti che vengono dati fanno riferimento alla criticità “leadership”, declinata come segue: definire i futuri modelli di leadership e identificare gli argomenti successori più critici; identificare le abilità e gli attributi necessari per la futura leadership; definire e mettere in pratica un chiaro ed efficace processo di selezione dei leader; educare i futuri leader anticipatamente alla loro presa di servizio; sviluppare un sistema

di revisione della performance del leader; preparare e realizzare un chiaro trasferimento della leadership (dal senior al junior); nel dopo passaggio generazionale sostenere il nuovo leader e iniziare a preparare la transizione successiva.

Un terzo dei F.O. rispondenti sono ora ingaggiati dalle famiglie e soprattutto dalla next generation a fare investimenti sostenibili, cioè un ampio insieme di strategie d'investimento che incorporano valutazioni ambientali, sociali e di governance con impatto rilevante. Secondo il rapporto in esame questi investimenti, che oggi hanno raggiunto l'importante cifra di circa 23 miliardi di dollari a livello mondiale, consistono in tre distinti approcci che possono essere usati singolarmente o in combinazione: approccio che esclude (no tabacco, no alcool, armi controverse come ad es. armi chimiche); integrazione dei fattori Esg; **impact investing** (investimenti con impatto positivo sulle persone). Il tutto realizzato ideando veicoli nell'area del private equity. È quindi auspicabile indagare per tempo aree di investimento in questo settore ed avvicinare esperti che hanno un importante track record esperienziale.

Cento F.O. che hanno partecipato alla ricerca hanno subito nel 2017 uno o più attacchi informatici, perdendo ricavi, informazioni sensibili perché molto confidenziali e personali. Solamente la metà di essi ha messo in pratica un piano di sicurezza informatico (“cyber security plan”). Adottare subito semplici ed efficaci azioni per remediare a questi problemi è cosa utile e buona: individuare



un familiare che se ne occupi in continuazione, seguire dei corsi di formazione su come difendersi dagli attacchi informatici adottando corretti protocolli difensivi, costruire un piano di risposta ad eventuali attacchi informatici secondo la "vulnerability analysis". Costruire un sistema di buona comunicazione soprattutto quando alcuni familiari sono residenti in diverse parti del mondo. Sono quindi necessari canali di comunicazione aperti 24 ore su 24, chiari e forti sia dentro la famiglia allargata che tra la famiglia e il network di professionisti che lavorano nel F.O. Lo dichiarano il 61% dei F.O. intervistati. Poi è sempre più irrinunciabile utilizzare "nuove" forme di tecnologia e numerosi social media che facilitano questa pervasività della comunicazione.

Abbiamo iniziato l'esame di questi orientamenti parlando del passaggio generazionale. Concludiamo queste riflessioni approfondendo alcuni aspetti della gestione della successione e della continuazione. I piani successori in costruzione occupano circa

100 F.O. intervistati (soprattutto F.O. dei mercati emergenti), tanti quanti erano coinvolti l'anno precedente. Circa 53 F.O. (17%) non hanno alcun piano successorio come l'anno passato, e ben 28 F.O. (9.1%) non lo conoscono, e sono per la maggior parte presenti in Europa! La formazione utilizzata per far crescere la next generation si suddivide nel seguente modo: il 45% ha un'esperienza esterna di lavoro, presso ad esempio banche d'investimento o programmi strutturati tipo master; il 44% ha esperienze di lavoro direttamente nel F.O. (dove influenza con vigore gli obiettivi degli investimenti nel m/l termine); un altro 44% matura la sua esperienza partecipando a progetti di formazione; il 32% si spende seguendo iniziative filantropiche o di **impact investing**. E quando entreranno finalmente nella "stanza di bottoni" cosa succederà? Il 40% prenderà in mano il controllo del F.O., il 36% svolgerà la supervisione del F.O. che verrà gestito da non familiari; il 16% (circa 50 F.O. intervistati) non conosce ancora cosa potrebbe succedere.