Al fianco delle dinastie

L'Associazione italiana family officer si avvicina al traguardo dei 20 anni Misciattelli (presidente): "Professionisti con una visione globale dei patrimoni"

DI **VITO ANDREOLA**

"Occorre fare un salto culturale da impresa familiare a dinastia, considerando i patrimoni in ottica multigenerazionale, anche alla luce dei possibili eventi di liquidità". È l'invito che arriva da **Patrizia Misciattelli delle Ripe**, presidente di Aifo-Associazione italiana family officer, l'organizzazione dei professionisti del settore che a giugno taglierà il traguardo dei 20 anni, nonché impegnata come mentor in progetti di passaggio generazionale e relatrice in numerosi convegni e seminari sul tema. Misciattelli delle Ripe ha fondato Aifo dopo un'esperienza ventennale nel private banking, che l'ha portata – tra le altre cose – a diventare board director di Finanza e Futuro Holding, general manager di Bnl Investimenti S, country manager di J. Rothschilimd Assurance, ceo di Nascent Sim e vice president di Nascent Life. È autrice di volumi pubblicati con Il Sole 24 Ore e Franco Angeli.

> **Le aree di intervento del professionista sono essenzialmente tre**
> **La prima riguarda la dimensione immateriale del patrimonio, quindi lo scopo, i valori e le regole**
> **La seconda, la protezione e valorizzazione dei beni reali, dall'arte al real estate**

Cominciamo dall'inizio? Come e perché è nata Aifo?
L'esperienza maturata nel private banking mi ha portato a cogliere la necessità di un'associazione in grado di promuovere la cultura del family office nel nostro paese.

A questo proposito, di cosa si occupa un family officer, in cosa si differenzia la sua attività da quella di una private banker?
Il family officer è un professionista chiamato ad avere una visione globale del patrimonio familiare in ottica multigenerazionale. Siamo consapevoli che non è facile avere un'idea globale e – al contempo – circoscritta della sua attività e proprio per questa ragione abbiamo chiesto, e poi ottenuto dal 2019, dal Mise, oggi MiMit, un documento sulla qualificazione in dieci punti (lo riportiamo nel box in pagina, ndr) che identifica la qualificazione professionale. Tra le altre cose, è importante considerare che il possesso di adeguate competenze finanziarie è condizione indispensabile, ma non sufficiente per svolgere in maniera adeguata questa attività, che richiede un approccio da strategist e conoscenza avanzate nel campo del risk assesment.

Possiamo sintetizzare gli ambiti dell'attività?
La visione strategica, alla quale facevo riferimento, deve essere finalizzata a garantire la longevità del patrimonio, tenendo in considerazione non solo gli interessi degli attuali membri della famiglia, ma anche i futuri aventi diritto.
Le aree di intervento del professionista sono essenzialmente tre. La prima riguarda la dimensione immateriale del patrimonio, quindi lo scopo, i valori e le regole. La seconda, la protezione e valorizzazione dei beni reali, dall'arte al real estate. Questa parte richiede l'analisi degli asset economici come valore dell'impresa di famiglia, quali ruolo gioca nel patrimonio di famiglia e come lo condiziona. Non sta al family officer fare valutazioni imprenditoriali, bensì valutare lo stato di salute dell'impresa e come condiziona il patrimonio globale in termini di flussi di cassa, dividendi, impegni futuri, nonché come incidono tutte le partecipazioni in economia reale, come club deal e quote di minoranza.
Il terzo ambito è quello finanziario, che punta all'equilibrio globale e al recupero di performance.
In definitiva la finanzia è uno strumento, il più misurabile ed efficiente, ma comunque il suo è un ruolo di supporto a una visione strategica del patrimonio globale.


Patrizia Misciattelli delle Ripe

In campo finanziario, così come in molti altri ambiti dell'economia, si parla molto dell'impatto dell'intelligenza artificiale. Vale anche nel vostro ambito?
Dipende dall'angolo di osservazione. Nell'analisi e storicizzazione dei dati, l'AI può essere di grande supporto. Ma nell'interpretazione originaria e originale della storia e degli obiettivi della famiglia direi di no.

Quanti sono i family office e i family officer italiani?
Non si tratta di un settore misurabile come avviene per i fondi, le Sim, le Sgr o altri veicoli soggetti a vigilanza e a iscrizioni a elenchi o albi. Il family office non è un'entità giuridicamente riconoscibile, ogni famiglia può decidere se dichiarare o meno l'attività di un FO. Dal canto nostro osserviamo un incremento nel numero di diretti membri di famiglie che frequentano l'associazione e le nostre iniziative di formazione oltre che professionisti che si occupano di single FO.

Quali sono le principali differenze rispetto ad altri mercati comparabili al nostro?
Rispetto al resto d'Europa, l'Italia ha una scarsa familiarità con gli investimenti alternativi, quindi una minore propensione a programmare con un'ottica di lungo periodo. Nella pratica, questo significa che gli investimenti diretti nell'economia reale, nei fondi di private equity e nel venture capital pesano complessivamente intorno al 20% degli investimenti curati dai family office. Una quota molto ridotta che rallenta la creazione di nuova ricchezza. Negli ultimi due decenni abbiamo assistito a tanti eventi di

liquidità che faticano a trasformarsi in forme di nuovi investimenti. Al di là delle implicazioni economiche, questo sta a significare una ridotta fiducia verso il futuro.

Quanto sono diffuse l'impact investing e la filantropia?
Purtroppo ancora poco rispetto ad altri paesi occidentali. In parte pesa la struttura dei patrimoni, che riflette quella imprenditoriale, dominata da realtà di ridotte dimensioni. Per il resto, pesa un ritardo culturale su questi temi.

Chiudiamo con Aifo. Vi avvicinate al traguardo dei 20 anni: su cosa punterete da qui in avanti?
Continueremo a puntare su tre direttrici, accogliendo i nuovi spunti che arrivano dal mercato. La prima è l'education, con l'academy diretta dalla vicepresidente Fadrique de Vargas Machuca, che conta ormai quasi 40 docenti. Stiamo accogliendo iscrizioni per 20esima edizione del master in Family officer; abbiamo 400 persone che lo hanno già frequentato e costituiscono una parte della nostra community, risorse preziose per i workshop e gli approfondimenti tematici che organizziamo in maniera continuativa. Questi ultimi sono il secondo ambito di attività, con gli eventi sempre più spesso incentrati sugli investimenti alternativi, cercando di cogliere gli stimoli che arrivano dall'estero. Infine c'è la dinamica associativi, accompagnata dall'affiancamento diretto ai single FO che richiedono un supporto.



Le competenze del FO

Nel 2019 Aifo ha ottenuto dal ministero dello Sviluppo Economico l'inserimento nell'elenco delle associazioni professionali che rilasciano l'attestato di qualità dei servizi di qualificazione per la categoria professionale del family officer. L'attestazione riguarda l'approfondimento delle competenze in dieci ambiti.
Il family officer coordina la protezione, gestione e trasmissione di grandi patrimoni familiari. È tenuto a:

1) redigere il consolidato patrimoniale del cliente, documento che riassume le posizioni patrimoniali nelle diverse asset class: asset liquidi, asset finanziari, partecipazioni, immobili, arte e collectibles, altri beni reali della famiglia;
2) strutturare tutte le procedure per gli adempimenti amministrativi legati al patrimonio (pagamenti, incassi,...);
3) monitorare l'equilibrio rischio/performance dell'intero patrimonio e garantire un puntuale sistema di reporting;
4) selezionare e coordinare i rapporti con le istituzioni finanziarie e i gestori per l'adeguata efficienza del patrimonio liquido e del patrimonio finanziario del cliente;
5) operare per un adeguato e trasparente controllo dei costi relativi alle prestazioni esterne;
6) assicurare un'adeguata copertura dei rischi collegati ai beni, alle persone e agli eventi;
7) mantenere la relazione con tutte le strutture professionali (i.e. avvocati, commercialisti, trustee);
8) affiancare i professionisti per la stesura e il controllo del consolidato fiscale della famiglia allargata (discendenti e ascendenti);
9) promuovere la consapevole organizzazione di quanto necessario per un adeguato progetto di continuità tra le generazioni, curando i percorsi di valutazione del capitale umano, dei regolamenti e delle strutture giuridiche connesse, nonché della stesura della "Carta dei Valori della Famiglia";
10) essere in grado di valutare operazioni di investimento diretto che la famiglia voglia attuare, anche con riferimento a temi di impact investing e filantropia.