ESG/SRI: l’Italia è pronta. Investitori e professionisti chiedono più informazione e formazione

Pubblicato il 3/4/2019



L’Italia è pronta per gli investimenti SRI: i criteri di sostenibilità, responsabilità sociale e inclusività potrebbero diventare presto da una parte i criteri decisivi per il risparmiatore nella scelta della banca o della SGR e dall’altra un fattore competitivo determinante per l’industria. Il target più sensibile a questi temi risulta essere quello dei millennial (i nati tra il 1980-2000) anche se, i più propensi agli investimenti, sono la generazione dei baby boomer (i nati tra il 1946-64). È questa la fotografia emersa dalla ricerca di Finer per Assogestioni presentata oggi al Salone del Risparmio nella conferenza ‘L'Italia è pronta per la sostenibilità? Investimenti ESG, un cammino lungo 20 anni’, che l’associazione ha realizzato in collaborazione con Banca Generali.

Secondo l’indagine, basata su un campione* di 1.700 individui (tra investitori finali, professionisti tra Consulenti Finanziari, Private Banker e Operatori Bancari, fund selector e gestori) il tema dell’informazione su questo tipo di investimenti risulta essere centrale: sia per ammissione degli investitori finali che dei distributori (banche e reti) e delle sgr.

La conoscenza dei temi, evidenzia la ricerca, è proporzionale al patrimonio investito: se da una parte il 49% dei clienti private e dei clienti HNWI descrivono correttamente gli ESG come investimenti che creano valore attraverso una strategia che integra, nella valutazione delle società in cui si investe, anche l’analisi finanziaria con quella ambientale, sociale e di buon governo, dall’altra parte invece, il 49% dei clienti mass market e il 42% dei clienti affluent e upper affluent, confondono gli ESG con gli investimenti «no profit» che mettono, cioè, al primo posto la salvaguardia ambientale, il rispetto dei

diritti umani, della società, la parità di genere e razza, senza considerare i profitti e i rendimenti per l'investitore.

Anche la conoscenza della terminologia riflette questa proporzionalità col patrimonio investito. Se i termini italiani quali sostenibilità, responsabilità sociale e inclusività sono conosciuti ai più e principalmente a coloro che investono somme maggiori, le sigle risultano essere meno note a tutti: solo il 10% dei clienti private e HNWI conosce il significato della parola SRI, percentuale che scende all'8% per gli investitori affluent e upper affluent e il 4% per i mass market. Non va meglio per la sigla ESG conosciuta solo dal 12% dei private e HNWI, dal 13% degli affluent e upper affluent e dal 3% dei mass market.

Rispetto a qualche anno fa, tuttavia, le tipologie di investitori intervistate si dichiarano più sensibili ai temi SRI e, interrogate sul perché, gli investitori mass market individuano come primo motivo gli effetti dei cambiamenti climatici (91%), gli affluent e upper la crisi e il fallimento delle società che non rispettano i temi della SRI (77%) e i clienti private e HNWI (88%) il fallimento progressivo delle banche che non hanno rispettato questi valori.

Alla domanda sul chi dovrebbe veicolare le informazioni su questa tipologia di investimenti, la quasi totalità degli affluent e upper (98%) e il 92% dei private e HNWI individua, come prima risposta, il proprio referente per gli investimenti, mentre l'88% degli investitori mass market indica, nella propria banca o la società cui affida i soldi, il primo referente ideale. Anche le sgr diventano, per gli investitori, gli interlocutori adatti alle informazioni su questa tipologia di investimenti: lo pensano il 72% dei private e HNWI, il 64% degli affluent e il 43% dei mass market.

La principale barriera alla sottoscrizione di prodotti ESG risulta essere la mancanza di chiarezza per tutte le tipologie di investitori intervistati: per i mass market al 75%, per gli affluent & upper al 43%, per i private e HNWI al 31%. Per quanto riguarda invece l'altra faccia della medaglia, quella cioè dei professionisti, l'indagine di Finer evidenzia come gli investimenti SRI siano correttamente descritti dai consulenti finanziari e private banker, ad eccezione dei bancari tra i quali, un buon 22% lo associa ancora alle associazioni no profit. Rispetto a qualche anno fa, fotografa l'indagine, è aumentata l'importanza dei prodotti ESG all'interno delle banche per tutte le tipologie dei professionisti, in primis gli asset manager (81%), seguiti dai Fund selector (77%), i consulenti finanziari (72%), i private banker (64%), gestori bancari (41%). E i clienti? Secondo i professionisti gli investitori finali sono poco informati. La mancanza di chiarezza evidenziata da parte dei risparmiatori trova dunque riflesso nelle risposte che i professionisti danno sulle cause principali di una mancata sottoscrizione: la mancanza d'informazione. Tra le leve per aumentare l'interesse a sottoscrivere prodotti di investimento sostenibile e responsabile il parere è unanime: maggiore informazione ed educazione finanziaria.

"L'Italia è un paese per gli investimenti SRI – dichiara Nicola Ronchetti, CEO Finer - le motivazioni degli italiani sono sia di natura generale come la sopravvivenza del globo, il futuro dell'umanità, che specificamente finanziarie: maggior affidabilità, stabilità dei rendimenti, riduzione del rischio e solidità delle aziende che sposano questi criteri. Partire dalla sensibilizzazione degli italiani per arrivare agli aspetti finanziari sarà la ricetta vincente per l'industria del risparmio gestito nei prossimi anni".

"La sostenibilità applicata alla gestione di portafoglio consente di compiere un passo decisivo in ottica di gestione del rischio, rendendo più profonda e solida l'analisi alla base di ogni strategia di gestione", aggiunge Michele Calcaterra, AD di ECPI Group. La finanza sostenibile, dunque, rappresenta uno stile di gestione da cui non si deve e può prescindere, applicabile a qualsiasi strategia. "Se si considera che già ora circa il 50% degli investimenti considerano il rating ESG alla base del processo di selezione – continua Calcaterra - non è lontano il momento in cui il rating di credito e quello di sostenibilità (ESG), 'coabiteranno' nel medesimo processo di analisi concorrendo a definire un giudizio univoco sulla solidità dell'azienda".

Andrea Ragaini, Vicedirettore Generale Banca Generali, nel suo intervento: “A mio avviso la “g” di governance è prerequisito fondamentale per gli investimenti: siamo tenuti a verificare che le aziende in cui investiamo abbiano rispettato per prima cosa il criterio della “g”, anche se poi è la “e” di environment che colpisce molto di più il cliente. È importante far capire che quando si parla di sostenibilità si integrano diversi concetti: oltre a governance ed environment, c’è anche il sociale. Su questo fronte, crediamo che l'industria debba fare tanto tramite la formazione.”

**Nota di metodo e campione: la ricerca che ha coinvolto 1.700 individui con le seguenti caratteristiche: 1.000 investitori finali, segmentati per tipologia ed entità degli investimenti finanziari, 200 mass market (con investimenti finanziari da € 10K a meno di € 50K, 200 affluent (dai € 50K ai € 200K), 300 upper affluent (€ 200K-500K), 200 private (da € 500 a € 5Milioni) e 100 HNWI (oltre € 5Miloni). 600 professionisti (Consulenti Finanziari (200), Private Banker (200) e Operatori Bancari (200), delle più importanti reti, banche specializzate ed universali nazionali ed internazionali. 80 fund selector (responsabili delle gestione di fondi di fondi (gestioni in delega e sub-advisory), che operano in realtà nazionali ed internazionali, reti di CF, banche specializzate ed universali) 20 gestori, selezionati tra coloro che operano in grandi gruppi bancari, indipendenti, realtà nazionali e internazionali, operatori specializzati prevalentemente in prodotti attivi e/o passivi. Le interviste sono state realizzate telefonicamente dall’ 11 Febbraio al 6 Marzo 2019.*

Al Salone del Risparmio la fotografia scattata da Finer per Assogestioni sugli investimenti socialmente responsabili: millennial il target più sensibile ma i più propensi ad investire sono i baby boomer.
