

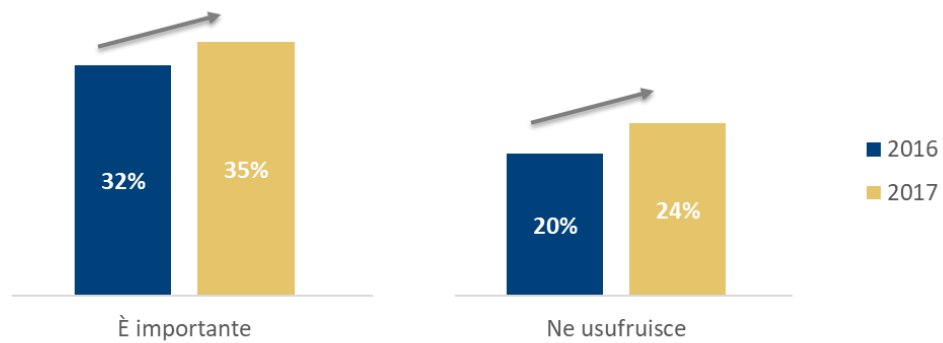
13 giugno 2018

Clienti Private: valori personali e investimenti

Secondo Scorpio Partnership, a livello globale sta prendendo piede **la tendenza dei clienti HNW di voler allineare i propri valori personali con la scelta degli investimenti**, con l'idea che questo tipo di decisioni possa avere un qualche impatto sulle generazioni future (il cosiddetto *impact investing*). E questa spinta dei clienti verso la sostenibilità sta influenzando gli operatori del mercato finanziario, sempre più convinti che questa tipologia di investimenti possa costituire un'opportunità di evoluzione del proprio pensiero e di distinzione dagli competitor. Ciò sta avvenendo anche in Italia, anche se con un ritmo indubbiamente più dilatato: secondo l'*Indagine sulla Clientela Private*, condotta da GFK per AIPB, **in un anno è aumentato dal 32 al 35% l'interesse dei clienti verso gli investimenti sostenibili e alternativi e la consapevolezza della loro importanza**. Soprattutto, è aumentata la percentuale di chi ha scelto effettivamente di orientare i propri investimenti in questa direzione, dal 20 al 24%. Il trend è dunque positivo, anche perché il 75% dei clienti si sente soddisfatto di quanto la banca conosca e sia in grado di comprendere le sue caratteristiche di investitore, compresi i valori che li spingono ad investire.

Clienti Private e investimenti sostenibili

Domanda: Per lei è importante avere a disposizione servizi su investimenti sostenibili nella relazione con la sua istituzione di riferimento?



Fonte: AIPB-GFK, Indagine sulla Clientela Private in Italia, 2017