

Massari (Aipb): «Sri, un vero driver»

 eticanews.it/risparmio-sri/massari-aipb-sri-un-vero-driver

ET.IMPACT - INTERVISTA SU REPORT HLEG e private banking

Sesta intervista sull'Hleg/Action Plan. Per il segretario generale di Aipb, è necessario partire dagli imprenditori, i più sensibili allo Sri tra gli investitori private. E per aumentare le risorse, la ricetta è abbassare le soglie dei fondi destinati all'economia reale

Mentre il ciclo di approfondimenti di *ETicaNews* sulle raccomandazioni formulate dall'High Level Expert Group sulla finanza sostenibile (Hleg) nel suo rapporto finale era a metà percorso, la Commissione europea ha mostrato di voler fare sul serio e ha tradotto quegli otto consigli in un **Action plan** di 10 azioni da mettere in campo da qui a fine 2019. Visto che gli indirizzi del gruppo di esperti sono stati in sostanza mantenuti, proseguiamo il nostro percorso di approfondimento (vedi le interviste precedenti). Sulla sesta raccomandazione, poi confluita nell'azione numero tre del piano e legata alla promozione di investimenti in progetti sostenibili attraverso il coinvolgimento anche di capitali privati, *ETicaNews* ha intervistato il segretario generale dell'Associazione italiana private banking (Aipb) **Antonella Massari**.



Come valutate il report dell'Hleg e quali indicazioni ritenete più importanti per il vostro settore alla luce dell'Action Plan appena presentato?

È chiaro che l'indicazione di maggior impatto annunciata dall'Action Plan per il nostro settore, e per tutti i soggetti che ne fanno parte, sarà quella legata all'obbligo normativo per i gestori e investitori istituzionali di tenere conto dei fattori di sostenibilità nel processo di investimento, vale a dire promuovere una maggior consapevolezza dei risparmiatori su questi fattori e quindi sugli impatti socio-ambientali che caratterizzano i loro investimenti. Un ruolo centrale nel cambiamento verrà riconosciuto ai banker che dovranno, nell'ambito della loro attività di consulenza finanziaria, rendere edotto il cliente in tema di sostenibilità e recepire le sue preferenze. Questo aspetto, oltre all'introduzione di una tassonomia riconosciuta in grado di definire universalmente quali sono gli investimenti sostenibili e responsabili e quali no, innescherà certamente un orientamento dei flussi di finanziamento in questa direzione.

In che modo il private banking potrebbe convogliare risorse verso infrastrutture sostenibili, creando valore per la collettività insieme a un ritorno economico per gli investitori?

I clienti private hanno generalmente portafogli ampiamente diversificati e senza esigenze di immediata liquidabilità, potenzialmente adatti a investimenti di medio e lungo periodo che potrebbero finanziare progetti di sviluppo sostenibile.

A questo proposito, i prodotti alternativi offrono l'accesso a investimenti meno liquidi e decorrelati rispetto alle asset class più tradizionali, come quelli infrastrutturali. Esiste

tuttavia una tematica legata alla soglia minima per potervi accedere, tendenzialmente molto elevata, che rende impossibile per talune categorie di investitori, come la maggior parte delle famiglie benestanti italiane, l'accesso a fondi riservati che permettono il finanziamento di opere di pubblico interesse.

Come si risolve questa criticità per aprire a un numero maggiore di investitori?

Per ampliare il target di clientela che può accedere a queste soluzioni, si rende necessaria una rivisitazione al ribasso di queste soglie, alla quale deve comunque accompagnarsi un servizio di consulenza finanziaria evoluta offerto dalla banca alla quale il cliente si rivolge. Per chiudere il cerchio si dovrebbe qualificare il cliente private a un livello intermedio tra quello «retail» e quello «professionale» affinché, nel pieno rispetto della normativa, possa cogliere anche le opportunità offerte da questi prodotti meno liquidi. Si è cominciato per esempio a parlare di fondi Eltif (European Long-term investment Fund), cioè fondi di investimento europei a lungo termine che avrebbero l'obiettivo di facilitare gli investimenti in progetti che richiedono l'impiego di capitale a lungo termine, proprio come il caso delle infrastrutture. Sono in pratica fondi di private equity che hanno soglie di accesso più basse, così da impegnare una quota inferiore del patrimonio. Credo che sia un punto di partenza per ampliare lo spettro di soluzioni e il target di potenziali investitori che concorrono al finanziamento dell'economia reale, necessario per consentire all'Unione Europea di rendere sostenibile e stabile nel tempo la crescita economica.

Quali investitori private si stanno dimostrando più sensibili ai temi della sostenibilità e che cosa chiedono?

Dal nostro osservatorio, gli investitori private più sensibili a queste tematiche sono gli imprenditori. Ritengo che il primo passo sia quello di concentrarsi proprio su di loro, andando ad aumentare la quota del loro patrimonio investita in strumenti Sri e, a seguire, intervenire anche sulla restante parte. Secondo l'indagine sulla clientela private in Italia realizzata da GfK per Aipb nel 2017, gli imprenditori, che rappresentano circa un terzo della popolazione private, considerano importante avere a disposizione servizi di consulenza su investimenti sostenibili e responsabili (40% dei casi, usufruendone nel 29% dei casi), segno che la finanza Sri, a parte la recente anticipazione normativa che la legittimerà a livello istituzionale, sta divenendo un vero e proprio driver nella gestione dei patrimoni. Per raggiungere l'obiettivo è necessario promuovere la consapevolezza del cliente finale e quindi investire sulla formazione dei banker, oltre a lavorare sul commitment delle direzioni su tematiche di responsabilità sociale perché diventi un vero e proprio approccio aziendale che guida tutte le decisioni.

Quali azioni sta mettendo in campo Aipb su questo fronte?

Aipb ha iniziato a lavorare a un importante progetto editoriale sul tema degli investimenti responsabili e del rapporto tra Banche Private e sostenibilità, che vedrà la luce nella seconda metà dell'anno, con il supporto delle società leader e dei migliori professionisti. Il nostro obiettivo è chiaramente di tipo educational, a beneficio dell'intera filiera del Private Banking; soprattutto di coloro che si relazionano con il cliente e che sono chiamati a sensibilizzarlo verso queste tematiche, conciliando obiettivi privati e collettivi: ciò, peraltro, non significa avere performance inferiori rispetto ad altre tipologie di investimenti. Anzi, la

minor esposizione rispetto a tutta una serie di rischi tangibili che vengono esclusi a monte, rende questi investimenti meno oggetti a flessioni dei rendimenti, soprattutto se si guarda al lungo periodo.

Veronica Ulivieri