

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

RAPPORTO IN EVOLUZIONE

INTESA ESG TRA BANKER E CLIENTE

Davide Dal Maso: la sostenibilità non è un prodotto, è prima di tutto un modo di essere. Ancor più in ambito private

IN COLLABORAZIONE CON **AIPB** ASSOCIAZIONE ITALIANA PRIVATE BANKING

Il ruolo del private banker nel rapporto col cliente si è evoluto negli ultimi anni da semplice gestore di patrimoni per la parte finanziaria a vero e proprio wealth manager in senso più ampio, sia come tipologia di asset seguiti sia come perimetro familiare coinvolto nel proprio servizio. In questo cambiamento strutturale è fondamentale il tema Esg, ovvero i fattori environmental (ambiente), social (sociale) e governance. In che modo la variabile della sostenibilità sta condizionando il rapporto banker-cliente? Ci aiuta a capirlo Davide Dal Maso, co-founder e partner Avanzi - Sostenibilità Per Azioni e curatore di un libro di Aipb di prossima pubblicazione dedicato al tema degli investimenti sostenibili e responsabili nel private banking. “La spinta verso la sostenibilità sta condizionando tutto il mondo finanziario e ancora di più quello del private banking. Tra i motivi della maggiore attenzione del mondo wealth a questo cambiamento strutturale c’è di sicuro il fatto che si tratta di una tipologia di clientela che più di altre è in grado di cogliere alcuni aspetti legati allo sviluppo e alla finanza sostenibile.



GOVERNANCE
TRA LE VARIABILI
ESG È QUELLA
CHE DESTA PIÙ
ATTENZIONE
NEL CLIENTE
IMPRENDITORE

“C’è un enorme bisogno di formazione e informazione sulle tematiche di finanza sostenibile nelle reti di vendita, e non tutti si stanno muovendo con la dovuta efficacia ed efficienza”



Tutte le ricerche mostrano un’attenzione molto crescente e forte nel settore private agli Esg, anche in termini di attivismo sul lato dell’offerta. Family office, reti, banche e tutti i sottosettori hanno integrato la variabile Esg nella loro proposta. La clientela private è in parte rilevante costituita da manager aziendali e da famiglie di imprenditori, e questi soggetti in effetti sono in grado di cogliere il cambiamento strutturale in corso nel pianeta, anche a livello di economia reale. Comprendono e sanno valutare gli impatti di un approccio sostenibile immediatamente visibili ma anche quelli di medio termine”.

Quanto i banker sono preparati sul lato sostenibilità?

“Questo è un punto critico: al di là della sensibilità e della disponibilità della domanda, esiste un punto di debolezza sul lato di offerta. Le reti sembrano ancora impreparate rispetto alla complessità della sfida: la finanza sostenibile si porta dietro un bagaglio di tecnicità e di complessità che richiede conoscenze pro-



L'Aipb e il private banking

L'Associazione italiana private banking riunisce dal 2004 i principali operatori nazionali e internazionali del private banking, università, centri di ricerca, società di servizi, associazioni di settore, studi legali e professionali. Un network interdisciplinare che condivide le proprie competenze distintive per la creazione, lo sviluppo e l'allargamento della cultura del private banking e si rivolge a famiglie e individui con patrimoni significativi ed esigenze complesse di investimento.

E dal fronte cliente, che dinamiche stanno emergendo?

“Sul lato cliente, constato direttamente proprio quello che sottolineano diverse ricerche: in virtù della tipologia di clientela, come dicevo in gran parte legata al mondo imprenditoriale, si osserva molta attenzione al tema governance, più di ambiente e sociale. Spicca l'esigenza di processi solidi e una buona governance è la base per un valido approccio Esg. Colgo poi una forte focalizzazione su alcuni specifici temi come il cambiamento climatico, la transizione energetica, sul modo in cui si genera il valore. Ovviamente è un approccio che coinvolge tutti i settori, da quelli industriali ad agricoltura, alimentare, abbigliamento, infrastrutture. Non bisogna poi dimenticare che la clientela private tipicamente anticipa le tendenze”.

fonde per non rischiare di offrire un cattivo servizio. C'è un enorme bisogno di formazione e informazione nelle reti di vendita, e non tutti si stanno muovendo con la dovuta efficacia ed efficienza”.

A livello invece di istituzioni bancarie private, a che punto siamo in Italia?

“È prima di tutto una questione di posizionamento strategico delle private bank, cioè di coerenza tra quello che propongono e l'organizzazione interna che adottano in termini di sostenibilità. È quindi necessario per loro assicurare che l'offerta alla propria clientela di soluzioni di finanza sostenibile non faccia emergere delle contraddizioni.

Sul piano istituzionale, le banche private devono esse stesse fare sforzi, come ad esempio una gestione sostenibile degli uffici e delle risorse umane, rispetto di principi di equità e di parità. Se offri soluzioni di finanza sostenibile devi essere sostenibile. La finanza responsabile non è un prodotto, è prima di tutto un modo di essere”.



Davide Dal Maso
Co-founder e Partner
Avanzi - Sostenibilità Per Azioni

Ma c'è ancora il rischio di confondere filantropia con sostenibilità?

“Mentre la sostenibilità sta diffondendosi negli ultimi anni la filantropia, che è poi tipica di una clientela d'élite, ha una storia lunghissima. I due mondi oggi possono tranquillamente vivere in parallelo: la vera rivoluzione che li accomuna e l'attenzione a come si produce il valore che poi viene distribuito.

Una volta, non ci si poneva la questione se i soldi che finivano in iniziative filantropiche arrivassero da investimenti sostenibili oppure no. Oggi invece è fondamentale sapere come viene generato il denaro. L'altro punto di convergenza è la misurazione dell'impatto. In passato la filantropia non richiedeva un approccio all'efficacia, ci si fermava al solo gesto di donare e finiva lì.

Oggi invece vedo che i grandi donatori cercano di misurare il cambiamento che generano, i risultati: la misura del cambiamento generato corrisponde all'impatto della propria azione. Concetto che è poi alla base della finanza sostenibile”.

