

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Il private banker ha un ruolo chiave nei portafogli Sri

di Antonella Massari*

Nel corso di pochi anni, si è registrata una rapidissima crescita di masse gestite secondo criteri di finanza sostenibile (dai 18 miliardi di dollari nel 2014 ai quasi 31 miliardi di dollari nel 2018): un fenomeno che ci induce a una seria riflessione su questo trend, al fine di comprenderne le ragioni strutturali e distinguere gli stimoli che partono dall'offerta, rispetto a quelli generati dalla domanda.

Indubbiamente un'importante spinta sta arrivando dall'industria del risparmio gestito che si è fatta promotrice di un'offerta sempre più attenta ai temi Esg e allo sviluppo delle diverse strategie di finanza sostenibile: da quelle più diffuse, che si basano su criteri di esclusione, a quelle più sofisticate, che vedono i gestori impegnati in una proattiva azione di controllo e stimolo delle strategie aziendali. È di pochi giorni fa la notizia dell'intesa raggiunta nel Consiglio Ue e Parlamento Europeo relativa alla tassonomia per definire con chiarezza quali tipi di investimenti siano davvero sostenibili e obbligando chi emette titoli e società quotate a una massima trasparenza.

Come Associazione Italiana Private Banking ci siamo doverosamente interrogati anzitutto sull'interesse spontaneo della clientela benestante per queste strategie, ma anche sul reale grado di comprensione degli investimenti con contenuti Esg in relazione agli orien-

tamenti espressi. Questo esercizio ci è sembrato utile così da supportare i distributori nel loro ruolo di trait d'union tra un'offerta crescente e diversificata e una domanda di nuova formazione. La prima importante evidenza è che ben il 59% della clientela intervistata (un campione di 650 interviste one-to-one di clienti private, rappresentativi della popolazione italiana) dichiara di «investire per ottenere i rendimenti sperati, ma cercando di essere coerente coi valori in cui crede», il 37% vuole «massimizzare il rendimento e i risultati, indipendentemente da dove investe» e un 4% afferma di «mettere i valori prima di tutto, anche a fronte di investimenti che potrebbero comportare costi maggiori di consulenza». In tale contesto, dalla nostra indagine emerge, inoltre, che un'ampia maggioranza di clientela dichiara interesse nei confronti di investimenti che, oltre alle performance, generino valore per il proprio territorio (65%), per il Paese nel suo complesso (74%), occupazione (70%) e, per il 60% della clientela che siano socialmente responsabili.

Analizzando nel dettaglio le risposte, si scopre però che solo il 21% del campione conosce ed è intenzionato a scegliere investimenti socialmente responsabili comprendendone appieno le finalità, mentre il 29%, pur dichiarando interesse nei confronti di prodotti, servizi e, in generale, un'offerta in grado di generare un impatto positivo sul Paese, non è a conoscenza delle opportunità

già oggi offerte dal mercato finanziario. Da questo quadro, emerge come sia importante per l'industria del private banking consolidare il ruolo di guida e di formazione della clientela, per aiutarla a orientarsi tra sigle, terminologie, strategie, servizi e prodotti, che stanno proliferando e che, per contro, rischiano di creare confusione e distacco. Sono sempre le interviste alla clientela private a rivelare che il 38% si attende un supporto dal private banker in tema di prodotti Sri (acronimo di Socially responsible investment, ovvero investimenti socialmente responsabili) e che le scarse informazioni sugli investimenti sostenibili e responsabili e sugli impatti potenziali rappresentano un ostacolo alla scelta di queste strategie.

Affinché un interesse e una propensione verso prodotti e strategie Esg si traducano nella sottoscrizione di un prodotto di investimento, il cliente deve essere informato in maniera adeguata: ruolo cruciale è, quindi, ricoperto dal private banker che può, ancor più in questo momento, fare veramente la differenza, orientando il proprio interlocutore nella selezione di investimenti più rispondenti ai suoi bisogni e desiderata in tema di sostenibilità. È quindi fondamentale garantire una preparazione adeguata e professionalmente certificata dei consulenti, così da avvicinare sempre più la domanda e l'offerta di finanza sostenibile in maniera corretta e consapevole, conciliando rendimenti attesi con responsabilità e sostenibilità. (riproduzione riservata)

*Segretario generale di Aipb

