



Vontobel

Wealth Management

Accelerare con ESG i cambiamenti positivi



2 Contenuto

05
Introduzione

08
Parte 1:
Esiste un divario
di conoscenze

15
Parte 2:
Cosa vogliono
ora gli investitori

20
Parte 3:
Verso un mondo ESG

27
Conclusione

28
Informazioni sulla ricerca

 Per la stampa di documenti Vontobel utilizza soltanto carta riciclata. Per produrre carta riciclata sono necessarie 1.5 volte di energia in meno e 2.5 volte di acqua in meno che per produrre carta a partire da fibra di cellulosa. Utilizzare carta riciclata significa inoltre ridurre le emissioni di gas serra di oltre il 20%. Compensiamo le emissioni restanti con vari progetti CO₂ in tutto il mondo.

Per maggiori informazioni:
vontobel.com/sostenibilita



Cari lettori,

già dagli anni '90 Vontobel si impegna a operare e a investire in modo lungimirante e orientato ai valori.

Il lavoro pionieristico di singole aziende nel campo della sostenibilità ha portato nel frattempo alla nascita di un'«industria ESG» specifica. L'abbreviazione ESG – «Environmental, Social and Governance» – si riferisce al ricorso a fattori ambientali, sociali e di gestione aziendale per la valutazione di imprese o Paesi alla luce del rispettivo contributo alla sostenibilità.

Per il momento sono in prevalenza investitori professionali e istituzionali a richiedere queste possibilità d'investimento. La maggior parte degli investitori privati ha ancora un atteggiamento relativamente prudente in tema di investimenti sostenibili. Come rivela il nostro studio, ciò non è dovuto alla mancanza di convinzione. Sempre più investitori avvertono l'esigenza di effettuare investimenti con la consapevolezza di fare del bene in campo ambientale e sociale e di ottenere maggiore trasparenza su ciò che è finanziato con il loro denaro. Si tratta piuttosto della mancanza di informazioni su cosa significhi concretamente un approccio ESG e su quali risultati possa raggiungere.

Anche l'Unione Europea ha riconosciuto che gli investitori svolgono un ruolo cruciale per il raggiungimento di obiettivi rilevanti a livello sociale. Attraverso varie misure, essa intende creare incentivi affinché, tra le altre cose, si investa maggiormente in tecnologie innovative e rispettose del clima. Anche la consulenza degli istituti finanziari è destinata a cambiare di conseguenza. Un domani, in quanto investitori, vi verrà chiesto se e in che misura vorrete tenere conto di criteri ESG nel vostro portafoglio, affinché possiate ottenere un'offerta che soddisfi le vostre esigenze di sostenibilità.

Gli investimenti sostenibili con ricorso a un approccio ESG comportano un certo impegno supplementare. Si tratta di predisporre e trasmettere informazioni aggiuntive, che l'investitore deve poi elaborare. Riteniamo che questo sia uno sviluppo auspicabile. Non sarete soltanto voi, in quanto individui, a beneficiare degli investimenti sostenibili, ma anche la società nel suo complesso. Sarà possibile ridurre i rischi sul piano ambientale, sociale e della gestione aziendale, e ciò può avere un impatto positivo per l'ambiente e la società.

Con questo studio, siamo lieti di fornirvi una panoramica sintetica degli aspetti su cui si concentrano gli investitori in tema di investimenti sostenibili.

Vi auguro una lettura ricca di stimoli.

Lars Kalbreier

Chief Investment Officer, Bank Vontobel AG, Wealth Management



Introduzione

Gli investimenti socialmente responsabili non rappresentano più una questione di nicchia. La domanda di integrazione di fattori ambientali, sociali e di governance (ESG) nei processi di investimento e decisionali è in aumento. I Principi per gli investimenti responsabili supportati dalle Nazioni Unite, lanciati più di dieci anni fa, sono oggi un progetto globale in crescita, che vanta più di 2'300 membri che insieme rappresentano USD 85 trilioni di attivi in gestione¹.

Tuttavia, sebbene gli investitori professionali e istituzionali stiano optando per gli investimenti ESG, il numero di risparmiatori retail che si adoperano attivamente per farlo rimane relativamente basso, anche se molti sono entusiasti dell'idea di «fare bene facendo del bene». Inoltre, l'atteggiamento nei confronti degli investimenti ESG tra gli intermediari finanziari, come i gestori patrimoniali, le banche e i consulenti finanziari indipendenti, è stato poco entusiastico.

Questa ricerca si propone di esaminare perché, in un'epoca di crescente impegno nei confronti delle questioni ESG, dal movimento #metoo alla lotta al cambiamento climatico, i tassi di adozione di strategie di investimenti responsabili tra gli investitori privati continuino a crescere solo lentamente. Come possono i risparmiatori e gli investitori sfruttare il potere del loro processo decisionale finanziario per incoraggiare un'azione positiva sulle questioni che li riguardano di più?

Il problema, secondo il nostro sondaggio effettuato su oltre 4'600 consumatori in 14 mercati diversi, è che i singoli risparmiatori e investitori si sentono male informati su cosa significhi nella pratica un approccio ESG. La maggior parte non comprende cosa sia possibile fare. Molti si sentono delusi dalla mancanza di informazioni e di sostegno sugli investimenti ESG da parte degli intermediari e del più ampio settore dei servizi finanziari.

La soluzione di questo problema deve ora rappresentare una priorità. Questa ricerca dimostra non solo che i risparmiatori e gli investitori hanno un disperato bisogno di informazioni più ampie e incisive sugli investimenti ESG, ma anche che premieranno gli intermediari e i fornitori che le offriranno. Allo stesso modo, chi non sarà in grado di affrontare questa sfida rischierà di perdere clienti.

¹ Fonte: unpri.org

Accelerare con ESG i cambiamenti positivi



Allo stato attuale, la mancanza di conoscenze su ESG è troppo ampia ...



... Quindi, per ora, gli investimenti ESG rimangono un'attività minoritaria...

|| **29%**

ha preso decisioni di risparmio e di investimento secondo i principi ESG

Gli approcci ESG rappresentano il **31%** del patrimonio di coloro che hanno effettuato allocazioni



|| **17%**

ha ricevuto un'opportunità ESG dal proprio intermediario



...Ma cresce il numero di coloro che desiderano un approccio ESG...



|| 73%

ritiene che le imprese abbiano il dovere di comportarsi in modo più etico



|| 65%

ritiene che le imprese etiche produrranno migliori rendimenti degli investimenti

|| 47%

afferma di voler investire secondo i principi ESG con un portafoglio nozionale di USD 100'000



...E cercano intermediari che li supportino in campo ESG

|| 39%

degli intervistati

afferma che la consulenza di un intermediario sulle opportunità ESG avrebbe un'influenza cruciale sul loro comportamento

|| 46%

degli intervistati

avrebbe maggiori probabilità di scegliere un intermediario in grado di sostenere le loro ambizioni ESG

|| 45%

degli intervistati

rinuncerebbe ai risparmi e agli investimenti se il loro denaro fosse destinato ad attività con le quali non sono d'accordo

Parte 1: Esiste un divario di conoscenze



Questa ricerca rivela un notevole divario di conoscenze quando si tratta di investimenti ESG. Più della metà del nostro campione (59%) dichiara di non aver mai sentito parlare di un approccio ESG al risparmio e agli investimenti. Tra gli intervistati con un patrimonio accessibile al di sotto di USD 100'000, questa percentuale sale al 61%; la coorte più benestante ha maggiori conoscenze, ma un numero ancora considerevole (33%) non ha mai sentito parlare di investimenti ESG, mentre un ulteriore 35% dichiara di saperne molto poco.

È inoltre importante sottolineare come la diffusione degli investimenti ESG vari notevolmente da Paese a Paese, e non in modo prevedibile. In Norvegia e nel Regno Unito, due Paesi spesso considerati all'avanguardia negli investimenti socialmente responsabili, gli intervistati hanno meno probabilità che altrove di affermare di aver investito con un approccio ESG.

Questo riflette la consapevolezza. Nel Regno Unito e in Norvegia, è molto più probabile che gli intervistati affermino di non sapere nulla sugli investimenti ESG: rispettivamente il 61% e il 75% non ne hanno mai sentito parlare. Questa percentuale crolla al 46% in Brasile, al 47% in Italia e al 52% nei Paesi Bassi, i tre Paesi in cui la diffusione è più elevata.

Perché esiste questo divario di conoscenze

Un problema potrebbe essere la lingua, afferma Erich Stadlberger, Manager della Private Banking and Asset Management Division di Oberbank in Austria, perché attualmente la terminologia sul mercato è troppo confusa. ««Sostenibilità» risulta più familiare come termine», afferma. «ESG è un termine utilizzato dagli esperti che poche persone comuni conoscono.»

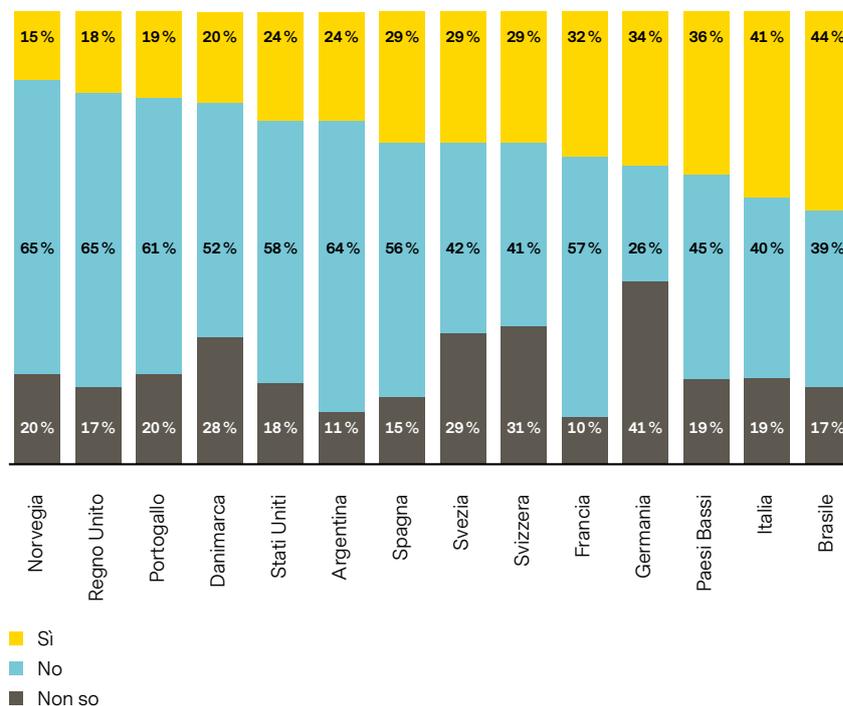


65%

dei consumatori in Norvegia e Regno Unito non sa nulla degli investimenti ESG

Grafico 1: Il quadro regionale

Investimenti allocati all'ESG



10 Parte 1: Esiste un divario di conoscenze

Quali sono gli approcci di investimento ESG oggi disponibili?

Esiste molta terminologia non chiara intorno all'ESG oggi. Per evitare confusione, abbiamo definito sei categorie, che presso Vontobel utilizziamo per descrivere gli investimenti ESG:

DEFINIZIONE

ESEMPIO E IMPLICAZIONI

■ Esclusione

Eliminare le società o i settori indesiderati sulla base di convinzioni o di norme internazionali, approccio noto anche come «screening basato su norme». Riduce tipicamente l'universo di investimento all'inizio del processo di investimento, eliminando le società con bassi punteggi ESG.

Il portafoglio esclude le società focalizzate su settori quali gli armamenti o le industrie estrattive per allineare gli investimenti alle convinzioni dei clienti. Il risultato è un portafoglio di società che soddisfano gli standard minimi ESG, ma con ponderazioni determinate da altri fattori.

■ Best-in-class

Investe solo in società con eccellenti performance ESG rispetto ad altre società del settore, in genere effettuando, come primo passo del processo di investimento, uno screening best-in-class, spesso basato su informazioni provenienti da database esterni.

Portafoglio investito in società con i migliori punteggi ESG nel loro settore, piuttosto che in società con performance ESG moderate e con altre caratteristiche interessanti. Il risultato è un portafoglio con un ulteriore tracking error dovuto a esclusioni a livello di singole società. Si noti che questo approccio non esclude interi segmenti, ad esempio i combustibili fossili.

■ Integrazione

Include considerazioni ESG come elemento pienamente integrato nel processo di investimento, con punteggi ESG combinati con altri fattori a supporto delle decisioni di investimento, spesso utilizzando una metodologia ESG proprietaria.

Il portafoglio investe nelle società con la migliore combinazione di fattori ESG e altre caratteristiche. Non limita l'universo d'investimento, ma è difficile da realizzare poiché richiede un processo d'investimento costruito ad hoc intorno a uno scopo e una gestione del portafoglio in grado di condurre analisi ESG insieme ad altre tipologie di analisi degli investimenti.

■ Tematico

Gli investimenti si concentrano sulle opportunità legate a un singolo tema o a una mega tendenza.

Il portafoglio investe in società che potrebbero beneficiare di una mega tendenza dirompente come il passaggio a una fonte di energia più pulita. Si ottiene un portafoglio concentrato che dovrebbe offrire performance se la tendenza si sviluppa come previsto.

■ Investimenti a impatto

Investe in attività con un impatto positivo sull'ambiente o sulla società.

Il portafoglio si concentra su uno o più settori come la microfinanza, le infrastrutture per le energie rinnovabili o lo sviluppo agricolo per «fare del bene». L'obiettivo principale è fare del bene, piuttosto che la performance degli investimenti.

■ Coinvolgimento

Gli investitori mirano a influenzare la gestione aziendale per migliorare le pratiche commerciali.

Esiste un'ampia gamma di livelli di coinvolgimento, che vanno dal voto per procura fino all'impegno pubblico così come attuato da noti fondi attivisti. Può essere praticato insieme agli altri approcci di investimento azionario di cui sopra.

Inoltre, sono troppo pochi gli intermediari che attualmente contribuiscono a semplificare il gergo. Quasi la metà degli intervistati (47%) vorrebbe saperne di più sugli approcci ESG dai propri intermediari; solo il 19% ha discusso gli approcci ESG con i propri intermediari, mentre solo al 17% sono state offerte opportunità di risparmiare e investire in questo modo. Anche tra gli intervistati con un patrimonio accessibile superiore a USD 100'000, queste percentuali sono di poco superiori.

Thomas Trsan, ESG & Impact Investing Specialist di Vontobel Wealth Management, sottolinea come il modo di pensare dei clienti stia cambiando. «I clienti privati sono ancora concentrati principalmente sui rendimenti finanziari, ma cresce il numero di coloro che desiderano che i propri portafogli siano basati anche sui loro valori», afferma. «Questo non farà che aumentare man mano che i social media promuoveranno sempre più questi approcci.»

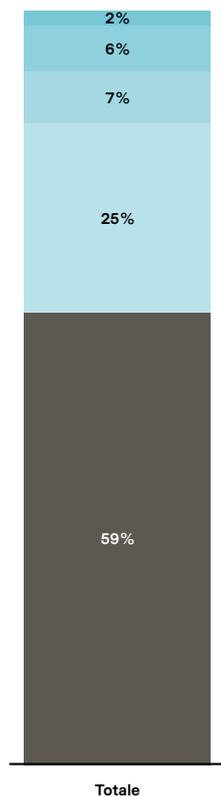
Philipp Achenbach, specialista ESG presso la società tedesca di consulenza finanziaria TauRes, sottolinea quanto tutto ciò sia deludente. «Gli intermediari che parlano di investimenti sostenibili sono percepiti in modo più positivo», sostiene. «Ciò che desidero è che gli intermediari comprendano quanto sia strategicamente sensato dare al cliente la possibilità di muoversi nell'ambito delle loro opinioni etiche e morali, anche se gli intermediari non hanno convinzioni proprie forti.»

Grafico 2: Necessità di maggiore supporto

Processo decisionale finanziario

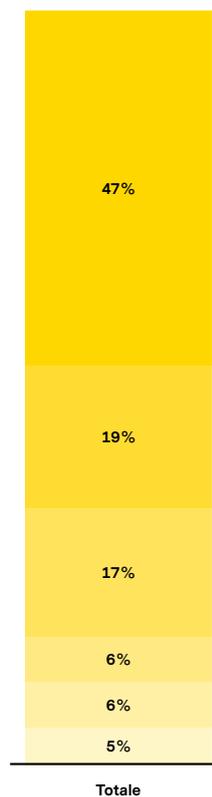
Investire con obiettivi ESG

- Scelgo la maggior parte dei miei risparmi e dei miei investimenti tenendo presenti i principi ESG
- Almeno una parte dei miei risparmi e investimenti viene selezionata tenendo presenti i principi ESG
- Sono ben informato su cosa significa un approccio ESG al risparmio e agli investimenti, ma non fa per me
- Ho sentito parlare di un approccio ESG al risparmio e agli investimenti, ma ne so molto poco
- Non ho mai sentito parlare di un approccio ESG al risparmio e agli investimenti



Livello di progressione quando si investe con obiettivi ESG

- Vorrei ricevere maggiori informazioni e supporto sull'ESG dal mio intermediario
- Il mio intermediario (banca, gestore patrimoniale, fondo pensione ecc.) ha discusso con me gli approcci ESG al risparmio e agli investimenti
- Il mio intermediario mi ha offerto l'opportunità di adottare un approccio ESG ai risparmi e agli investimenti
- Ho chiesto informazioni sugli approcci ESG al mio intermediario, ma mi è stata data un'impressione negativa su questo tipo di approccio al risparmio e agli investimenti
- Il mio intermediario mi ha detto che un approccio ESG non è adatto alle mie esigenze o circostanze
- Discussioni successive



12 Parte 1: Esiste un divario di conoscenze



Il **69%**
dei clienti più facoltosi
desidera maggiori
informazioni

Come possono aiutare gli intermediari

In questo momento, sono relativamente poche le persone che ricevono un aiuto professionale quando prendono decisioni finanziarie. Più della metà degli intervistati (55%) dichiara di prendere in autonomia tutte le loro decisioni; anche tra gli investitori più facoltosi, la percentuale è del 47%. Solo il 18% degli intervistati con un patrimonio accessibile superiore a USD 100'000 paga attualmente un consulente per il supporto, anche se un ulteriore 20% ha un consulente che gestisce la maggior parte del loro denaro.

Gli intermediari dovranno quindi trovare il modo di abbattere le barriere che impediscono a un maggior numero di persone di accedere alle informazioni sugli investimenti ESG. La tecnologia, ad esempio, può ricoprire un ruolo importante: una possibilità è quella di sfruttare il crescente numero di applicazioni che viene offerto agli investitori in base al loro punto di vista etico e alle loro esigenze finanziarie e raccomandare soluzioni standardizzate e a basso costo.

Infatti, gli intermediari hanno ora l'importante opportunità di utilizzare le loro competenze ESG per attirare e fidelizzare nuovi clienti. Il sondaggio evidenzia una domanda molto significativa di informazioni aggiuntive sugli approcci ESG – il 64% degli intervistati ne desidera di più – e una diffusa frustrazione per l'incapacità degli intermediari di soddisfare questa esigenza. Quasi la metà degli intervistati (49%) afferma che gli intermediari non

rendono un servizio adeguato ai clienti in tal senso, mentre il 35% si lamenta del fatto che la loro propensione a investire in questo modo sia ostacolata dall'incapacità degli intermediari di fornire aiuto.

Gli intermediari e i fornitori di prodotti in Paesi in cui la consapevolezza è bassa hanno una particolare opportunità. Nel Regno Unito, due terzi degli intervistati (66%) affermano di non ricevere attualmente sufficienti informazioni sugli approcci ESG agli investimenti, rispetto al 57% dei Paesi Bassi. In Norvegia, solo il 7% degli intervistati afferma che i loro intermediari hanno discusso con loro questioni ESG, rispetto al 16% in Brasile e al 23% in Italia.

Gli intermediari dovrebbero notare che i clienti più facoltosi sono particolarmente frustrati: il 69% desidera maggiori informazioni, il 60% ritiene che gli intermediari stiano fallendo e il 48% è frenato dall'investire in questo modo a causa di questo fallimento. I risparmiatori con un patrimonio accessibile superiore a USD 100'000 sono desiderosi di impegnarsi con gli approcci ESG, ma non ricevono il supporto e i consigli di cui hanno bisogno per farlo con fiducia.

Grafico 3: Il gap di consulenza

Processo decisionale finanziario



Costruire un servizio ESG pronto per il futuro

Gli specialisti ESG sostengono che gli intermediari che non riescono a coinvolgere i clienti su questi temi rischiano di perdere clienti in futuro. «Osserviamo una crescente domanda (di consulenza sugli approcci ESG agli investimenti) da parte della prossima generazione di clienti», avverte Cléo Fitzsimons, Responsible Investments Manager di Cazenove Capital nel Regno Unito.

È sempre più riconosciuto il fatto che gli investimenti che tengono conto di considerazioni ESG evolveranno naturalmente con la trasmissione del patrimonio. Carlos Garay, responsabile di ESG presso la società spagnola Sabadell Urquijo Gestión, commenta: «In questo momento stiamo avendo incontri con clienti che hanno, ad esempio, 60–70 anni, e che stanno iniziando a portare i loro figli a tali incontri. Tra 10 anni quei figli gestiranno gli incontri e sono decisamente più inclini a investire su questi temi».

Questa ricerca supporta tale visione. Gli intervistati tra i 18–34 anni hanno già il doppio delle probabilità di investire secondo i loro valori ESG (38%) rispetto agli ultracinquantenni (19%). Anche i genitori hanno maggiori probabilità di essere investitori ESG attivi: il 37% ha già effettuato un'allocazione all'ESG, contro il 25% dei non genitori.

Il successo della transizione da una generazione all'altra richiederà pertanto che gli intermediari affrontino le questioni ESG.

Grafico 4: Un'opportunità per gli intermediari?



Il **38%**

dei giovani investitori (18–34 anni) ha investito secondo i propri valori ESG



Il **19%**

degli investitori più anziani (oltre i 50 anni) ha preso in considerazione i valori ESG nell'investire

14 Parte 1: Esiste un divario di conoscenze

Tuttavia, in assenza di maggiori informazioni e di un maggiore supporto ai clienti, il rischio è che l'adozione dell'ESG rimanga bassa. Per ora, gli investimenti ESG rimangono un'attività minoritaria: solo il 29% degli intervistati ha già destinato una parte dei propri risparmi e investimenti agli approcci ESG.

È vero che la percentuale è più alta in certi gruppi. L'adozione tra gli intervistati con un diploma di laurea (35%) è superiore a quella dei giovani che hanno abbandonato la scuola (15%) e gli uomini (32%) hanno maggiori probabilità di investire rispetto alle donne (26%). Colpisce anche il fatto che il 43% di coloro che hanno attivi investibili superiori a USD 100'000 abbiano allocazioni ESG, rispetto a solo il 27% degli intervistati meno facoltosi.

Anche tra i gruppi da cui ci si aspetta un impegno verso l'ESG, i tassi di investimento rimangono bassi. Inoltre, i risparmiatori e gli investitori che hanno destinato denaro alle allocazioni ESG stanno limitando le loro esposizioni. Gli intervistati che hanno investimenti ESG hanno investito in media il 31% dei loro portafogli in questi approcci, percentuale che sale al 40% tra i più facoltosi.

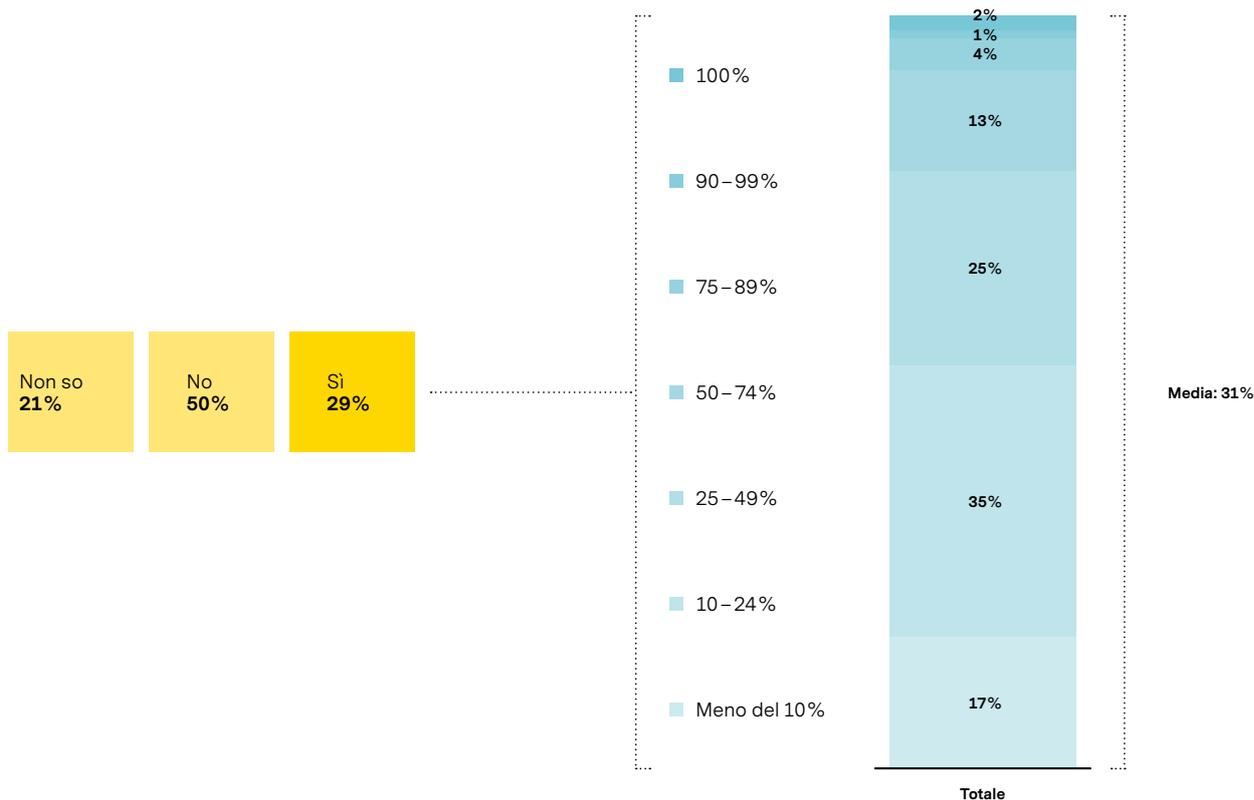
I consumatori che hanno investimenti ESG investono in media il

31%

dei loro portafogli in questi approcci

Grafco 5: Le allocazioni ESG rimangono modeste

Percentuale degli investimenti con allocazioni ESG



Parte 2: Cosa vogliono ora gli investitori



16 Parte 2: Cosa vogliono ora gli investitori



Il 73%

dei consumatori ritiene che troppe poche aziende prendano sufficientemente sul serio le loro responsabilità sociali

Nonostante la scarsa conoscenza in merito agli investimenti ESG, e la scarsa diffusione, è chiaro che la società nutre ora forti preoccupazioni per un'ampia gamma di questioni sociali, politiche e ambientali. Tre quarti degli intervistati (75%) in questa ricerca temono che i loro figli e nipoti vivranno in un mondo più pericoloso e ostile di quello che conoscono oggi; il 74% ritiene che non si stia facendo abbastanza per affrontare il cambiamento climatico; mentre il 71% afferma lo stesso sulla disuguaglianza. Gli intervistati più facoltosi hanno la stessa probabilità, e spesso maggiore, di condividere questi punti di vista. Ogni fascia d'età è d'accordo.

L'Head of Market Intelligence di un'importante banca privata italiana ritiene che i fornitori di prodotti e gli intermediari debbano sviluppare per i clienti servizi che riflettano queste attitudini. La sua banca ha progettato un nuovo modello di analisi che consente ai consulenti di allineare maggiormente i timori dei clienti con particolari fondi ESG. «Il nostro obiettivo non è solo quello di offrire un'ampia esposizione a un universo ESG, ma di costruire relazioni con gli individui che riflettano la loro sensibilità a particolari concetti di investimento socialmente responsabile», spiega.

La realtà è che molte persone stanno iniziando a cambiare i loro comportamenti finanziari per riflettere questi punti di vista. Circa il 47% degli intervistati afferma di aver iniziato a considerare le questioni ambientali e sociali quando effettua acquisti di prodotti alimentari e altri articoli. In alcuni Paesi – Italia, Paesi Bassi, Spagna, Svizzera, Argentina e Brasile – più della metà fa acquisti in questo modo.

I risparmiatori e gli investitori di domani sono particolarmente consapevoli. Interrogati su una serie di possibili comportamenti, dall'uso di auto elettriche ed energia sostenibile fino alla partecipazione a gruppi di promozione, solo il 75% dei giovani tra i 18 e i 34 anni ne ha adottato almeno uno, contro il 66% degli ultracinquantenni.

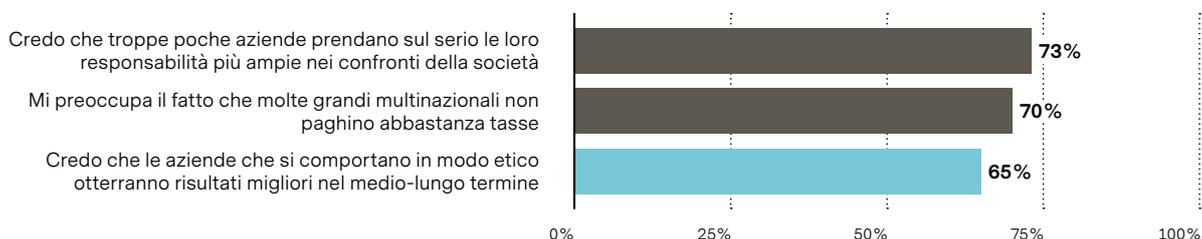
Quelli con un livello di istruzione superiore e gli investitori più facoltosi hanno ancora meno probabilità di non essersi impegnati in qualche modo. Circa il 75% e l'81% degli intervistati in questi gruppi hanno adottato almeno uno di questi comportamenti.

In altre parole, il sostegno ad agire sulle questioni ESG è già elevato, e probabilmente è destinato ad aumentare in futuro. È importante sottolineare come gli intervistati stiano iniziando a collegare questi temi alle società in cui potrebbero investire. Sono determinati a chiedere conto a queste società: quasi tre quarti (73%) ritiene che siano troppo poche le società che prendono sufficientemente sul serio le loro responsabilità sociali, mentre il 70% pensa che le multinazionali non paghino abbastanza tasse.

È significativo il fatto che quasi due terzi degli intervistati (65%) pensino che le aziende che si comportano in modo etico sovraperformeranno; i più facoltosi (70%) e i più istruiti (69%) sono ancora più propensi a sostenere questa opinione.

Questi atteggiamenti si traducono direttamente nelle opinioni degli intervistati sul motivo per cui potrebbero voler esaminare le decisioni di risparmio e di investimento attraverso una lente ESG. Già un terzo degli intervistati (33%) ritiene che ignorare le questioni ESG durante il processo di investimento potrebbe portare a rendimenti a lungo termine più bassi, percentuale che sale al 41% tra gli intervistati più facoltosi.

Grafico 6: Collegare l'ESG ai comportamenti aziendali



Come l'ESG fornisce valore aggiunto

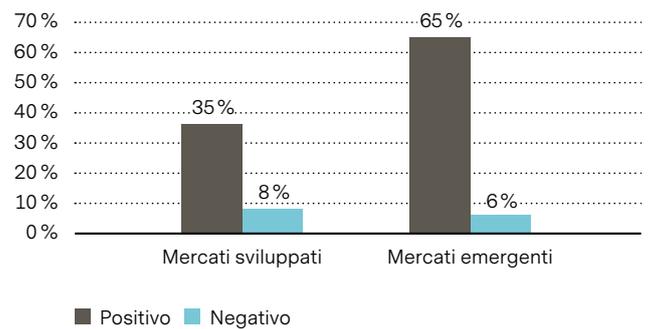
Tra il 1990 e il 2000 gli investitori pensavano che l'inclusione di fattori ESG nelle decisioni di investimento avrebbe significato rinunciare alla performance. Ma questo modo di pensare è superato. È dimostrato che gli investimenti ESG possono migliorare i rendimenti, in parte selezionando le società meglio gestite e in parte evitando i rischi legati a singoli eventi. Un'ampia meta-revisione di oltre 2'000 studi accademici sull'effetto dell'integrazione dei fattori ESG negli investimenti ha rilevato forti evidenze che l'ESG migliora il profilo di rischio / rendimento degli investimenti. Solo uno studio su undici ha individuato un effetto negativo piuttosto che positivo per gli investimenti nei mercati emergenti, mentre l'effetto è stato simile ma meno pronunciato per i mercati sviluppati.

Come fa l'ESG a fornire valore aggiunto?

Mentre i 2'000 studi di cui sopra hanno preso in considerazione molti aspetti dell'ESG, esistono tre modi in cui l'ESG migliora i risultati degli investimenti:

Revisione di 2'000 studi accademici: l'integrazione di fattori ESG ha avuto un impatto positivo o negativo sul profilo di rischio / rendimento?

% di studi



Fonte: ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2,000 empirical studies (Friede, Busch and Bassen, December 2015)

1.

Aumento dei rendimenti¹

L'MSCI World Socially Responsible Index ha sovraperformato l'MSCI World Index di circa 15 punti percentuali in dieci anni.

2.

Riduzione della volatilità²

In quasi tutte le categorie, i fondi azionari con cinque globi Morningstar (alto rating ESG) sono drasticamente meno volatili di quelli con un globo (basso rating ESG).

3.

Complemento alla ricerca tradizionale³

L'integrazione di fattori ESG negli approcci di ricerca tradizionali migliora significativamente il rendimento rettificato per il rischio fino al 50%.



La performance passata non è indicativa della performance corrente e futura.

¹ Analisi di Vontobel Asset Management al 31 dicembre 2017

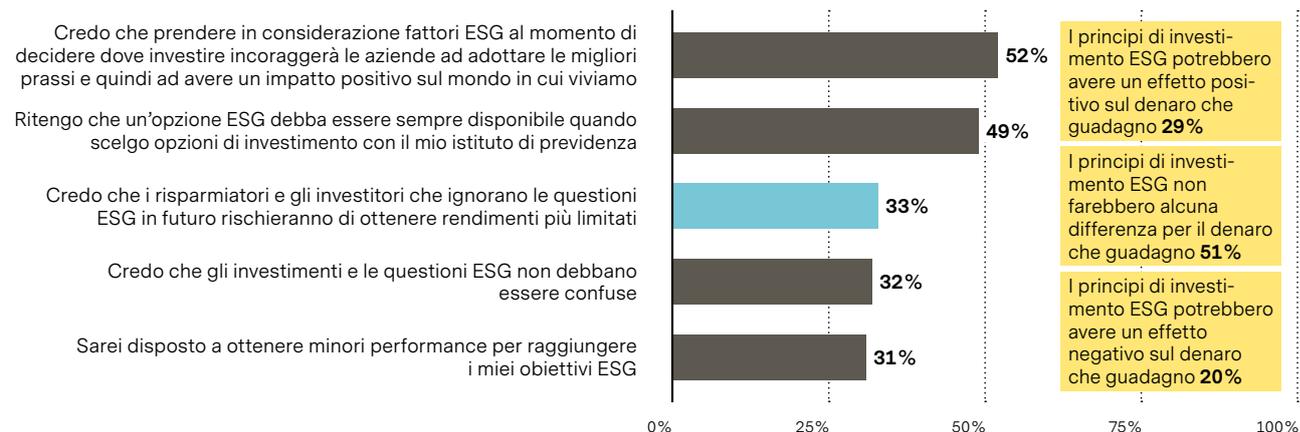
² Le categorie si riferiscono a caratteristiche di aziende come grandi, piccole e medie imprese
Analisi di Morningstar, 16 marzo 2017
Fonte: morningstar.com

³ Fonte: Bank of America Merrill Lynch, 20 maggio 2018
Periodo 2005-2017, azioni americane, universo di investimento BoAML

18 Parte 2: Cosa vogliono ora gli investitori

Allo stesso modo, più della metà (52%) ritiene che gli investitori ESG possano contribuire a persuadere le aziende a migliorare i loro comportamenti, percentuale che sale al 67% tra i facoltosi. Questo dovrebbe essere un potente driver delle allocazioni ESG, afferma Carlos Garay di Sabadell, che consiglia di parlare ai clienti di come vogliono usare il loro potere come investitori. «Siamo particolarmente concentrati sulla G di ESG, e in particolare sul coinvolgimento», afferma. «Quello che i nostri clienti cercano spesso di fare è cambiare queste aziende dall'interno.»

Grafico 7: Spostamento verso gli investimenti ESG... con qualche ansia



Tuttavia, data la convinzione degli intervistati non solo in merito all'importanza delle questioni ESG, ma anche alla loro capacità di agire attraverso decisioni e comportamenti finanziari, perché non adottano maggiormente questi approcci?

La buona notizia è che le opzioni stanno migliorando, secondo Thomas Trsan di Vontobel. «L'universo degli investimenti si sta ampliando», afferma. «Ci sono più opzioni rispetto al passato, così come più copertura e analisi ESG da parte dei fornitori di ricerche, dove la concorrenza è in aumento.»

Eppure, il driver più significativo dei bassi tassi di diffusione è probabilmente il divario di conoscenze. Più della metà degli intervistati in questa ricerca (55%) dichiara di non essersi resa conto della possibilità di un approccio ESG; anche tra gli investitori più facoltosi, dove la consapevolezza è più alta, il 47% cita questo motivo per non investire tenendo conto dei principi ESG.

Tuttavia, anche tra coloro che sono più coinvolti con gli approcci ESG, i malintesi sembrano essere comuni. Ad esempio, il 40% teme i costi aggiuntivi di tali investimenti, mentre il 21% ritiene che la performance potrebbe

essere compromessa; sorprendentemente, questa percentuale sale al 41% tra gli intervistati con USD 100'000 o più da investire.

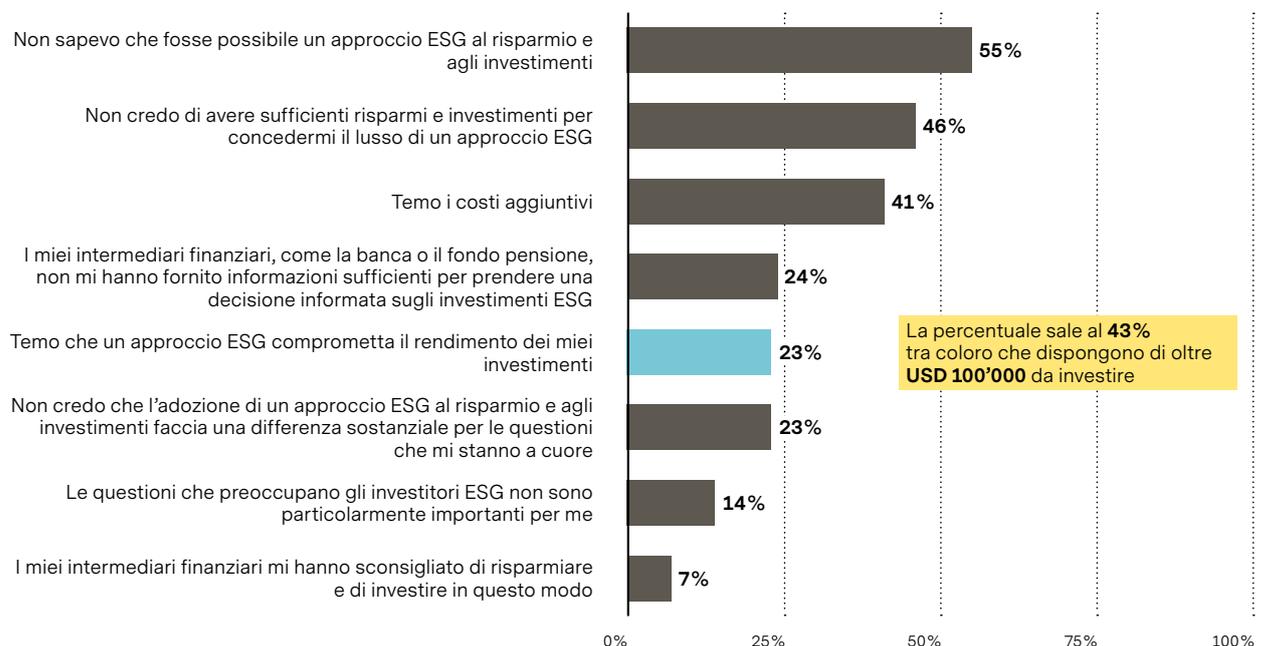
Di fatto, però, gli specialisti ESG sostengono che l'argomento della performance non è valido. «Posso dimostrarvi che, con un mandato sostenibile, è possibile ottenere la stessa performance di mercato di un mandato non ESG, ma con un rischio minore», afferma Thomas Trsan di Vontobel.

Ciononostante, c'è un'ampia coorte che sembra credere che l'ESG sia un approccio «piacevole da avere», da prendere in considerazione una volta coperte le basi – quasi la metà degli intervistati (48%) ritiene di non avere ancora risparmi e investimenti sufficienti per «concedersi il lusso di un approccio ESG».

I fornitori di prodotti e gli intermediari devono lavorare di più per cambiare questi atteggiamenti, dice Carlos Garay di Sabadell. «Le considerazioni ESG sono già una realtà: sono ravvisabili nella vita di tutti i giorni, al supermercato quando si sentono annunci sui prodotti che contengono olio di palma o negli asili quando ai bambini vengono fatti piantare alberi», afferma. «È un'idea convenzionale destinata a rimanere.»

Grafico 8: Perché la conversione al risparmio e agli investimenti ESG è bassa

Motivi per non allocare risparmi e investimenti agli approcci ESG



Parte 3: Verso un mondo ESG





50%

dei clienti desidera utilizzare il denaro per fare del bene

Che cosa serve per convincere un maggior numero di risparmiatori e investitori ad adottare per la prima volta un approccio ESG o ad aumentare le loro allocazioni?

In primo luogo, sostiene Thomas Trsan di Vontobel, i fornitori di prodotti e gli intermediari devono discutere di investimenti ESG con i loro clienti con maggiore frequenza e deliberatamente. «Queste conversazioni aprono gli occhi a molti clienti», afferma. «In precedenza non sono state spiegate loro tutte le opzioni e i diversi approcci.»

Esistono vari modi per farlo, aggiunge Philipp Achenbach di TauRes. «Teniamo molti workshop su piccola scala, dove possiamo parlare direttamente degli investimenti ESG a 10–30 persone alla volta», afferma. «È uno dei modi migliori per raggiungere nuovi clienti perché il contatto è più personale fin dall'inizio.»

I nuovi canali di comunicazione possono aiutare a raggiungere un pubblico più ampio, aggiunge Achenbach. Ora produce un podcast regolare sugli investimenti socialmente responsabili che i clienti possono scaricare e ascoltare a loro piacimento.

Una strategia importante per gli intermediari e per coloro che incoraggiano gli investimenti ESG sarà quella di comprendere le motivazioni di coloro che hanno già investito in questo modo. Qui la nostra ricerca è incoraggiante: gli attuali investitori ESG affermano di aver ottenuto un'ampia gamma di risultati positivi. Questi includono sia benefici basati sui valori – il desiderio di utilizzare il denaro per fare del bene (50%) o di evitare attività non gradite (45%) – sia obiettivi di performance – il desiderio di rendimenti più elevati (37%) o di rischio ridotto (33%).

In effetti, queste motivazioni variano poco tra gli investitori di diverse età e livelli di ricchezza. In tutte le categorie, gli investitori ESG esistenti ritengono di fare bene facendo del bene, ottenendo la performance che desiderano e sostenendo i principi a loro cari.

Grafico 9: Perché i risparmiatori e gli investitori hanno adottato considerazioni ESG

Motivi per allocare risparmi e investimenti agli approcci ESG



Come effettuare la trasformazione: far passare i clienti dalle conoscenze agli investimenti

Non esiste un unico modello per aumentare le conoscenze dei clienti e il loro comfort nei confronti degli investimenti ESG, ma un approccio graduale darà i suoi frutti:

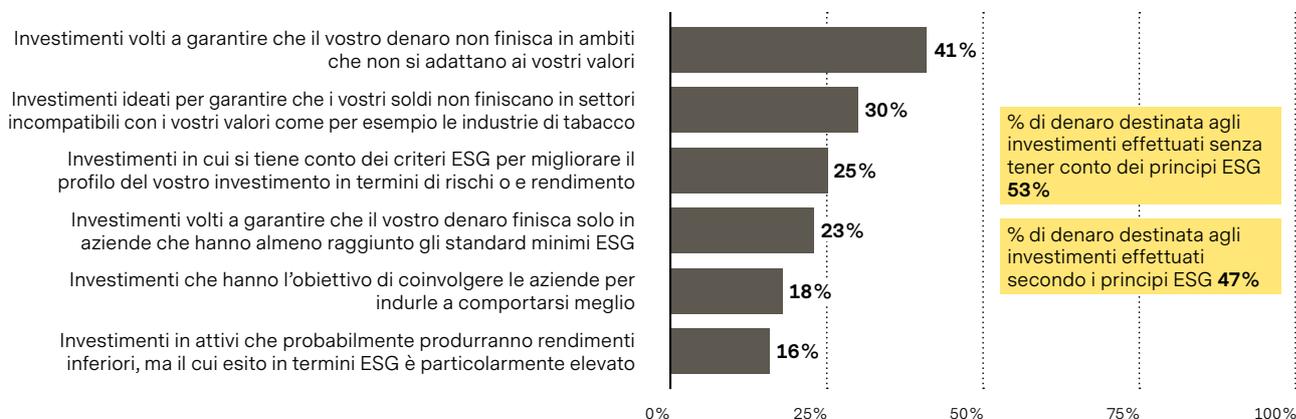
1. Identificate i diversi interessi dei clienti e strutturate di conseguenza la vostra offerta ESG. Avete materiali che trattano gli interessi ESG dei clienti, dall'ecologia all'azione sociale, per esempio, e l'accesso a prodotti adatti?
2. Costruite coinvolgimento con i clienti attraverso una vasta gamma di canali a seconda delle loro opzioni preferite. Offrite consulenza faccia a faccia su ESG, informazioni stampate, materiale mobile e online, social media engagement e altro ancora?
3. Man mano che il coinvolgimento dei clienti si trasforma in investimenti, continuate a comunicare, in particolare sulla performance – sia i rendimenti degli investimenti che i risultati ESG. State aiutando i clienti a sentirsi più a proprio agio nell'aumentare la loro esposizione alle strategie di investimento ESG?

Gli intermediari disposti a parlare degli investimenti ESG si troveranno spesso una porta aperta. Alla domanda su come dividerebbero una somma di capitale pari a USD 100'000 da dedicare agli investimenti, gli intervistati avrebbero, in media, investito il 47% in allocazioni di tipo ESG e il 53% in posizioni non ESG.

In questa fase più elementare della riflessione sull'ESG, lo screening negativo sembra la via più naturale per molti investitori – circa il 41% degli intervistati afferma che il loro approccio preferito all'ESG sarebbe quello di effettuare investimenti che riflettano i loro valori, ma ciò potrebbe cambiare man mano che gli investitori diventano più sofisticati. Ad esempio, il 30% degli intervistati più facoltosi dichiara di essere particolarmente interessato agli investimenti ESG scelti specificamente per il loro potenziale di sovraperformance, contro il 24% di coloro che hanno meno da investire.

Grafico 10: Il momento di decidere

Tipi più interessanti di approccio ESG agli investimenti





14%

Investire nelle energie rinnovabili

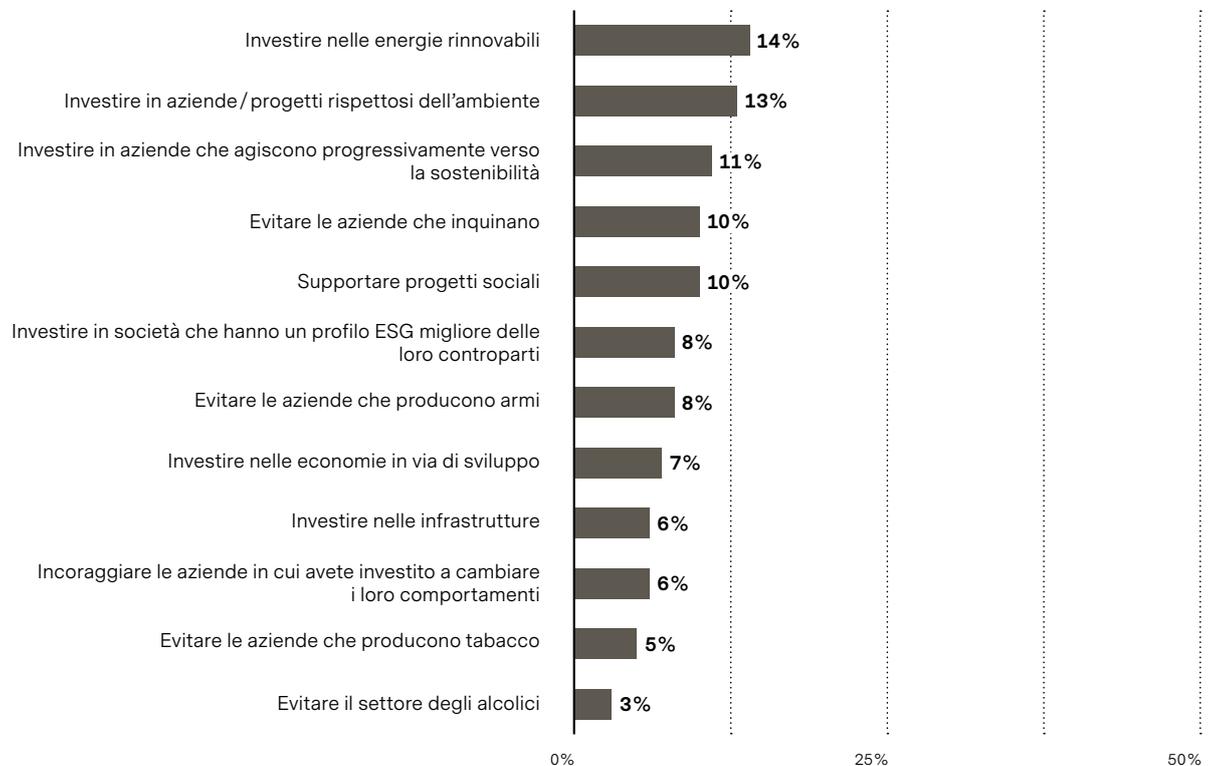
Quando viene chiesto loro di specificare quali saranno i loro obiettivi ESG, molti investitori adottano un approccio più proattivo. Le tre principali priorità per gli investitori ESG sono un passo positivo verso le energie rinnovabili, aziende o progetti rispettosi dell'ambiente e imprese sostenibili. Gli obiettivi basati su uno screening negativo, invece, sono costantemente più bassi.

Una riflessione a vantaggio degli intermediari può essere l'importanza di evidenziare come un approccio ESG possa promuovere attivamente determinate cause o priorità, piuttosto che sottolineare come le società sgradevoli possano essere evitate. È questo che i clienti cercano spesso, afferma Cléo Fitzsimons di Cazenove Capital. «I timori dei clienti riguardano più il modo in cui le loro priorità di sostenibilità saranno soddisfatte all'interno del portafoglio (piuttosto che la performance)», afferma.

«Parliamo dello spettro della sostenibilità – le varie strategie all'interno dell'universo sostenibile... iniziamo con le strategie integrate ESG, ma guardiamo anche agli investimenti tematici, agli investimenti a impatto e persino alla filantropia. Gli investimenti a impatto rappresentano l'ambito per cui i clienti si entusiasmano di più perché possono osservare effetti tangibili.»

Grafico 11: Gli obiettivi dell'ESG che più probabilmente attireranno gli investimenti

Investire per obiettivi finanziari a lungo termine



Ogni valore è riferito a 100, dove per esempio un punteggio di 20 è due volte più importante di un punteggio di 10.

24 Parte 3: Verso un mondo ESG

C'è ancora molto da fare per aiutare i risparmiatori e gli investitori a sentirsi più a proprio agio nel mettere in pratica le loro ambizioni di riorientare i propri risparmi e investimenti verso i valori a loro cari.

I gruppi al di fuori del settore finanziario rappresentano importanti fattori di influenza, il che sottolinea la necessità che il settore ESG si impegni più ampiamente e comunichi più efficacemente. I familiari, ad esempio, hanno maggiori probabilità di convincere ad adottare approcci ESG rispetto a qualsiasi altro singolo gruppo.

Tuttavia, gli intermediari finanziari sono il gruppo più influente sui risparmiatori e gli investitori al di là delle relazioni personali: il 39% degli intervistati dichiara che presterebbe molta attenzione se il loro intermediario raccomandasse di spostare una quota maggiore dei loro risparmi e investimenti nelle opportunità ESG. La percentuale sale al 45% tra gli intervistati più facoltosi.

Per i gestori patrimoniali nell'universo ESG, il pubblico degli intermediari deve diventare un obiettivo chiave di istruzione e supporto al marketing. Per gli intermediari stessi, la loro influenza sottolinea l'importanza e il valore di aumentare il profilo degli approcci ESG con i clienti.

In cosa credete?

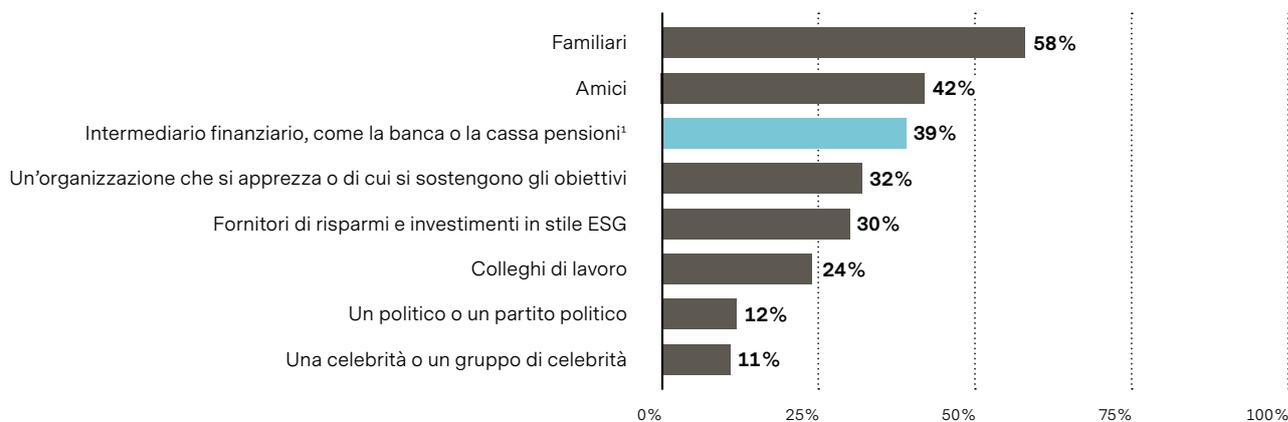
Via via che gli investimenti ESG si diffonderanno, aumenterà anche il numero di opzioni e approcci. Per un investitore che prende in considerazione un investimento sostenibile, questo documento ha lo scopo di fornire una panoramica sul paesaggio della sostenibilità, e mira ad aiutarlo a fare scelte informate e attive in modo da poter scegliere l'approccio giusto in base alle proprie esigenze e convinzioni. Iniziamo la discussione con una domanda: In cosa credete?

Il miglioramento della qualità della consulenza finanziaria può richiedere l'assunzione di personale più entusiasta nell'incoraggiare approcci ESG. Secondo Philipp Achenbach di TauRes «Sono generalmente i nostri collaboratori più giovani ad affrontare questo argomento con mente aperta, e penso che sia così anche nelle altre aziende».

Certamente, una maggiore formazione per i consulenti è imperativa, sostiene un banchiere privato italiano che si occupa di ESG. «Abbiamo recentemente lanciato un programma di formazione e istruzione specifico per aiutare i consulenti a parlare ai clienti degli approcci ESG agli investimenti», afferma. «C'è molto lavoro da fare in merito alla formazione degli stessi intermediari.»

Grafico 12: A chi si dà retta in merito agli investimenti ESG: gli intermediari sono vitali

Influenza per spostare più investimenti in opportunità ESG



¹ È inoltre importante migliorare la percezione degli intermediari poiché possono avere una forte influenza

Gli interventi normativi o politici possono fornire l'impulso per prendere più seriamente l'ESG. Più della metà degli intervistati (55%) ritiene che gli intermediari finanziari debbano essere obbligati per legge a trattare maggiormente con i loro clienti questioni ESG, mentre il 54% afferma che un regime pensionistico aziendale debba offrire ai propri partecipanti opzioni di investimento ESG.

In realtà, la legislazione europea, in particolare, va in questa direzione. Il Piano d'azione sulla finanza sostenibile della Commissione Europea², presentato l'anno scorso, cercherà di standardizzare le definizioni dei diversi tipi di approccio di investimento ESG e di introdurre nuovi requisiti per gli investitori istituzionali in modo che tengano conto delle questioni ESG nei loro processi di rischio. Si prevede inoltre l'introduzione di nuove norme in materia di reporting.

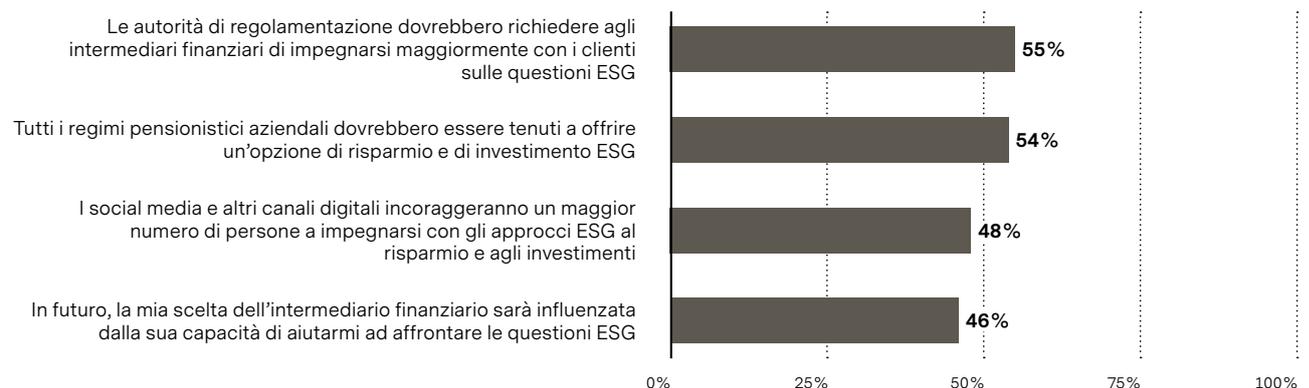
Questo sarà importante sia per aumentare il profilo degli approcci ESG sia per proteggere la loro credibilità, sostiene Erich Stadlberger di Oberbank. Teme un contraccolpo se il settore dei servizi finanziari trarrà vantaggio dal desiderio degli investitori di un approccio basato sui valori senza fornire loro il sostegno reale di cui hanno bisogno per investire in modo produttivo nel settore.

«Il pericolo maggiore per il settore è la mancanza di credibilità, l'abuso del termine sostenibilità», afferma Stadlberger. «La parola chiave è il <greenwashing> e credo che sia importante il fatto che autorità come l'ESMA (Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati) stiano lavorando su linee guida per evitarlo.»

Tuttavia, anche senza un imperativo normativo, gli intermediari e il più ampio settore dei servizi finanziari hanno ora tutte le ragioni per lavorare di più in modo da offrire ai risparmiatori e agli investitori il sostegno e i servizi di cui hanno bisogno. Circa il 54% e il 53%, rispettivamente, dei giovani di 18–34 e 35–49 anni, prevedono di essere maggiormente coinvolti in considerazioni ESG e di risparmiare e investire di conseguenza man mano che invecchiano – avranno bisogno di un supporto professionale per realizzare queste ambizioni.

Infatti, quasi la metà degli intervistati (46%) afferma che la scelta di un intermediario finanziario sarà in futuro influenzata dalla capacità di aiutare i clienti ad affrontare le questioni ESG. Tra coloro che hanno un patrimonio accessibile di oltre USD 100'000, questa percentuale sale al 57%, e al 58% tra gli intervistati più istruiti.

Grafico 13: È ora che gli intermediari si facciano avanti



² Finanza sostenibile, maggio 2018, Commissione Europea, ec.europa.eu

Va anche notato che gli intervistati vedranno sempre più spesso le scarse performance dell'ESG come un motivo per abbandonare i prodotti di risparmio e di investimento. Quasi la metà degli intervistati (45%) afferma che scoprire che il proprio denaro è stato investito in un'organizzazione impegnata in attività che disapprovano li spingerebbe a cambiare prodotto.

Va sottolineato che questo potenziale motivo di cambio è considerato più pesante dell'aumento dei costi o della scarsa performance. L'unica delusione che con più probabilità persuaderebbe gli intervistati ad andare altrove sarebbe un cambiamento sfavorevole nei termini e nelle condizioni dei prodotti.

In altre parole, l'ESG ha il potenziale per essere un problema «make-or-break» per molti investitori. Questa ricerca dimostra che gli intermediari in grado di offrire supporto pratico e consulenza sull'ESG godranno sempre più di un vantaggio competitivo. I gestori patrimoniali in grado di offrire una maggiore scelta ESG soddisferanno la crescente domanda. E i gestori patrimoniali e i consulenti finanziari che non terranno conto delle opinioni degli investitori rischieranno di perdere affari.

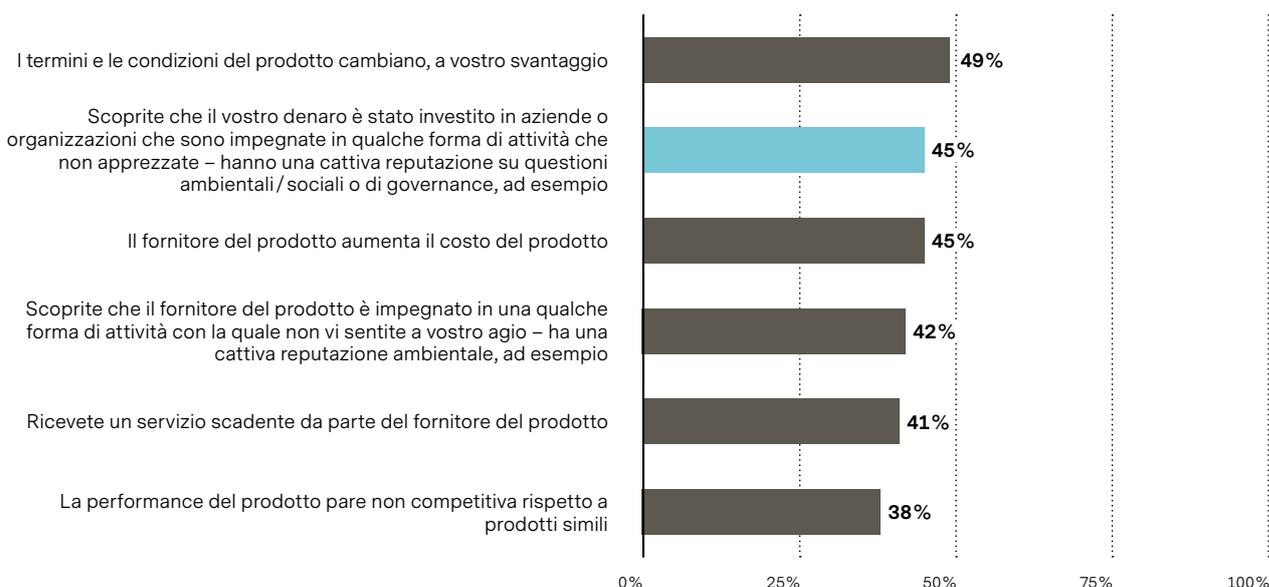


45%

degli investitori liquiderebbe un investimento in una società di cui disapprova le attività

Grafico 14: I fallimenti in ambito ESG potrebbero portare a perdere clienti

Motivi per abbandonare prodotti di risparmio o di investimento



Conclusione

Il messaggio di questa ricerca è chiaro: mentre un numero crescente di risparmiatori e investitori è desideroso di adottare un approccio basato sui valori nel processo decisionale finanziario, la mancanza di supporto e consulenza sta attualmente frenando molte persone. Le questioni ESG determinano già sostanzialmente i loro comportamenti – dalle auto che guidano alle scelte d'acquisto che fanno – ma ora le persone hanno bisogno di maggiore aiuto per estendere questo approccio al risparmio e agli investimenti.

La tendenza verso gli investimenti ESG non potrà che accelerare. Man mano che questioni come i cambiamenti climatici diventeranno sempre più importanti e la modifica della regolamentazione aumenterà il profilo degli approcci ESG agli investimenti, i risparmiatori e gli investitori chiederanno di più agli intermediari e ai fornitori di prodotti. Coloro che non saranno in grado di soddisfare adeguatamente questa esigenza saranno svantaggiati rispetto agli altri.

Vontobel si impegna a fare la sua parte. Collaboriamo con esperti interni ed esterni e costruiamo gamme di prodotti ESG.

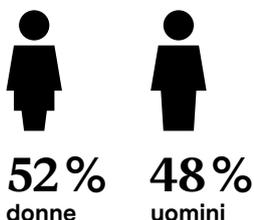
Sappiamo che non esiste un unico approccio corretto all'ESG. Ogni risparmiatore e investitore ha le proprie convinzioni e i propri valori, e naturalmente, obiettivi finanziari altamente individuali e personali. Sarà fondamentale lavorare con tutti gli investitori per comprendere le loro esigenze, compresi sia gli investitori più facoltosi di oggi che già prendono decisioni di asset allocation sia gli investitori impegnati nell'ESG di domani.

In altre parole, è il momento di avviare la conversazione. Il tocco personale sarà imperativo – gli intermediari in grado di sviluppare piani ESG su misura che soddisfino gli obiettivi finanziari ed etici dei loro clienti saranno ben posizionati per avere successo in questo nuovo mondo di coinvolgimento.

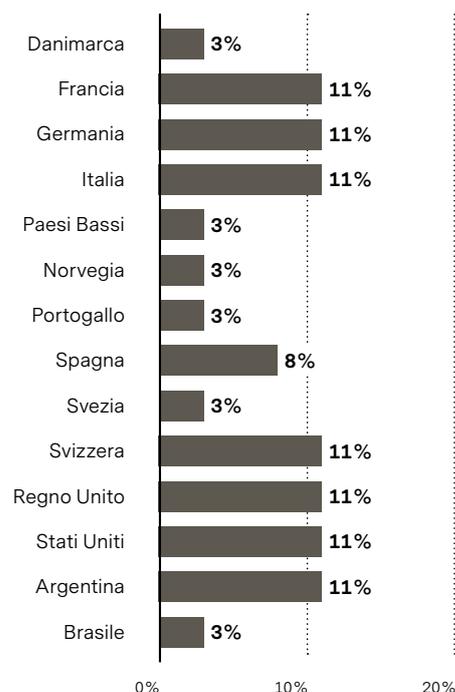
Informazioni sulla ricerca

Questa ricerca si basa su un sondaggio online tra 4'643 consumatori in 14 Paesi e su una serie di interviste qualitative con i principali opinion maker. Sia la ricerca quantitativa che qualitativa è stata condotta da Longitude, società del Financial Times, tra marzo e aprile 2019. La ripartizione dei partecipanti al sondaggio è dettagliata nel grafico che segue.

Sesso



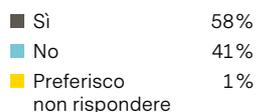
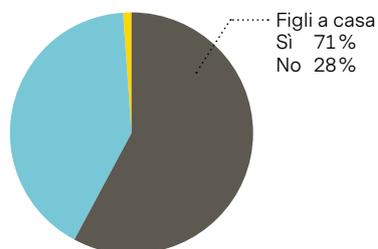
Paese



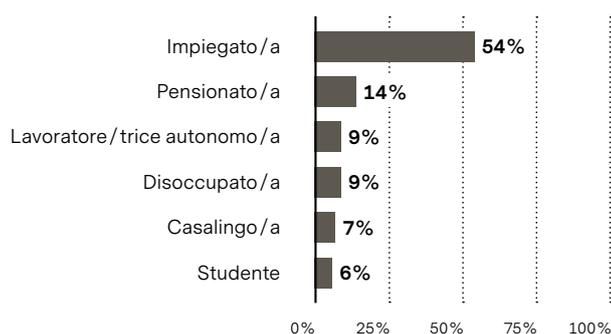
Età



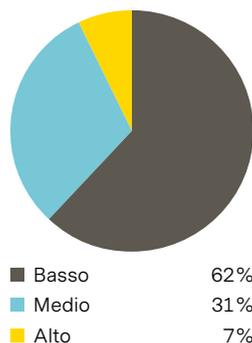
Genitore/Figli



Occupazione



Reddito



\$ 63'386
patrimonio
accessibile medio

Impressum

Editore

Bank Vontobel AG, Wealth Management
Gotthardstrasse 43
8022 Zurigo, Svizzera

Redazione

Vontobel
Longitude Research Ltd

Versione italiana

24translate

Progetto

MetaDesign SA

Grafica & realizzazione

Vontobel
Unikat Kommunikationsagentur AG

Stampa

Fröhlich Info AG

Immagini

gettyimages

Lingue

tedesco, inglese, francese, italiano, spagnolo

Avvertenze legali

La presente pubblicazione ha scopo puramente informativo. Non rappresenta un'offerta né un invito da parte o su incarico di Vontobel a richiedere un servizio, ad acquistare o a vendere titoli o simili strumenti finanziari né a partecipare a una strategia commerciale specifica in un qualsiasi spazio giuridico. I servizi in essa descritti sono forniti in ottemperanza al contratto stipulato con il destinatario delle prestazioni. Il contenuto, la portata e i prezzi di servizi e prodotti possono variare da Paese a Paese e possono essere modificati senza preavviso in qualsiasi momento. Alcuni servizi e prodotti non sono offerti in tutto il mondo e da tutte le società di Vontobel. In determinati Paesi possono inoltre essere soggetti a restrizioni giuridiche. I dettagli su come trattiamo le vostre informazioni sono disponibili nella nostra attuale politica sulla privacy (vontobel.com/privacy-policy) e sul nostro sito web sulla privacy (vontobel.com/gdpr). Se desiderate ricevere una copia cartacea della nostra Privacy Policy, contattaci al seguente indirizzo e-mail: wealthmanagement@vontobel.com.

Bank Vontobel AG
Gotthardstrasse 43
8022 Zurigo
Svizzera

Vontobel Swiss Wealth Advisors AG
Gotthardstrasse 43
8022 Zurigo
Svizzera

Bank Vontobel Europe AG
Alter Hof 5
80331 Monaco
Germania

Vontobel Wealth Management (Hong Kong) Ltd.
1901 Gloucester Tower, The Landmark
15 Queen's Road Central
Hong Kong
Cina

vontobel.com

