



Investimenti sostenibili: Un'opportunità unica per la gestione patrimoniale privata svizzera

Riassunto dettagliato degli dieci argomenti

Argomento 1: Rispondere al crescente interesse dei clienti per la sostenibilità

Messaggi chiave

- Sempre più clienti si impegnano e prendono decisioni a favore della sostenibilità, ad esempio acquistando pannelli solari e alimenti bio o compensando le emissioni dei viaggi aerei. Per questi clienti, offrire prodotti d'investimento sostenibili è un plusvalore poiché possono coniugare investimenti e interessi personali.*
- Alle persone piace poter pensare che i loro investimenti finanziari creino più benefici che danni, ciò provoca in loro un'intima sensazione di "calore" (in inglese "warm glow").**
- C'è richiesta per questi prodotti : il 92% dei clienti con ampie disponibilità patrimoniali (HNWI) non vuole unicamente far fruttare il proprio denaro ma desidera anche avere un impatto positivo.***

Citazione

- Consulente di una banca orientata alla sostenibilità: «Spesso durante i primi incontri i nostri potenziali clienti ci dicono "questa discussione è molto più interessante e soddisfacente rispetto alle solite conversazioni sugli investimenti. Non sapevo che esistessero queste possibilità. Perché nessuno me ne ha mai parlato prima?"»

* The psychological condition of "cognitive dissonance" is reduced (Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Evanston, IL: Row, Peterson.)

** Andreoni, J. (1990). Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. The Economic Journal, 100(401), 464–477.

*** CapGemini RBC. (2015). World Wealth Report. New York.

Argomento 2: Rafforzare il rapporto con i clienti

Messaggi chiave

- La sostenibilità aggiunge ulteriori dimensioni ai servizi di consulenza*:
 - I consulenti che discutono con i propri clienti dei loro valori personali interagiscono, con gli stessi, anche a livello emotivo.
 - I temi legati alla sostenibilità offrono spunti di discussione interessanti e di attualità per i colloqui con i clienti dando la possibilità di creare un legame a livello intellettuale.**
- Ciò aiuta i consulenti a capire meglio i clienti e a sviluppare ulteriormente il rapporto.

Citazione

- Consulente: «Parlare di sostenibilità mi permette di concentrarmi ancora di più sul cliente, di creare una profonda intesa e mi aiuta, in conclusione, a fornire soluzioni più personalizzate.»

* Paetzold, F., Busch, T. & Chesney, M. (2015). More than money: exploring the role of client advisors for sustainable investing. *Annals in Social Responsibility*, 1(1), 194–222.

** Hummels, H. & Timmer, D. (2004). Investors in Need of Social, Ethical, and Environmental Information. *Journal of Business Ethics*, 52(1), 73–84.

Argomento 3: Attrarre e mantenere la nuova generazione di clienti

Messaggi chiave

- La nuova generazione delle famiglie facoltose eredita, dalla generazione precedente, una fortuna senza eguali, equivalente a circa 41 mila miliardi di USD.*
- Le generazioni più giovani tendono a essere molto più interessate ai temi di sostenibilità:
 - le persone di età compresa tra 40 e 60 anni sono cresciute durante il movimento ambientalista
 - le persone di età compresa tra 20 e 40 anni (millennials) sono cresciute con i cambiamenti climatici e la consapevolezza delle ingiustizie sociali.
- Gli investimenti sostenibili possono essere una via per catturare l'interesse di queste generazioni. Ad esempio l'84% degli investitori cosiddetti "millennials" è interessato agli investimenti sostenibili.**

Citazione

- Erede 40^{enne} di 4^a generazione: «Una banca che combina la redditività con aspetti di sostenibilità rappresenta per me una proposta interessante, molto più di una che mi offre i biglietti per andare a degli eventi. Cerco dei modi per impegnarmi maggiormente nella gestione dei miei patrimoni e apprezzerei un supporto nella ricerca di soluzioni che tengano conto dei miei interessi e valori. Non molte banche si preoccupano di combinare gli obiettivi finanziari con la passione e gli interessi del cliente.»

* Forum Economico Mondiale. (2013). From the Margins to the Mainstream: Assessment of the Impact Investment sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors. Ginevra.

** Morgan Stanley Private Wealth Management e Campden Wealth. (2014). Next-Gen Resport 2014. New York.

Argomento 4: Comunicare “l’impatto” per entusiasmare i clienti

Messaggi chiave

- Gli investimenti sostenibili svolgono un ruolo importante a favore di un’economia più sostenibile.*
- A riguardo ci sono storie interessanti da presentare ai clienti, tra cui esempi di prodotti innovativi e processi produttivi più sostenibili.
- Racconti del genere permettono di trattare argomenti interessanti anche con clienti non interessati alle tematiche d’investimento. Ciò porta i clienti a sentirsi maggiormente legati ai loro investimenti e crea un valore aggiunto per le conversazioni.

Citazione

- Consulente orientato alla sostenibilità : «Gli occhi dei miei clienti si illuminano e con il corpo si sporgono in avanti quando inizio a raccontare di come il management delle società presenti nel portafoglio ha risposto alle nostre domande riguardanti, ad esempio, la gestione dei rischi legati all’acqua. E’ raro che i miei clienti dimostrino un tale interesse in riferimento all’impiego e all’utilità del loro patrimonio.»

* Brest. P. & Born. K. (2013). Unpacking the Impact in Impact Investing. Stanford Social Innovation Review (August).

Argomento 5: Spostare l'attenzione dei clienti verso rendimenti a lungo termine

Messaggi chiave

- Soprattutto gli investitori facoltosi sono tipicamente orientati sul lungo termine e mirano a preservare il capitale per le prossime generazioni.*
- Tuttavia, l'attuale contesto degli investimenti è prevalentemente dominato da informazioni riguardanti il breve termine.
- Molte tematiche in materia di sostenibilità sono intrinsecamente legate al lungo termine.
- Secondo degli studi, i clienti che sono informati sulla sostenibilità del loro portafoglio tendono a ragionare più sul lungo termine e a mantenere i loro investimenti per più tempo.**

Citazione

- Consulente: «Il cliente comprende meglio ciò che il suo investimento, e noi come consulenti, effettivamente rappresentiamo. Di conseguenza si impegna a restare fedele alla sua decisione di investimento sia in tempi favorevoli sia in tempi di maggiore volatilità.»

* Eurosif. (2012). HNWI & Sustainable Investment 2012. Brussels.

** Renneboog, L., Ter Horst, J. & Zhang, C. (2011). Is ethical money financially smart? Nonfinancial attributes and money flows of socially responsible investment funds. *Journal of Financial Intermediation*, 20, 562–588.

Argomento 6: Individuare società ben gestite in base ai criteri ESG

Messaggi chiave

- La ricerca dimostra che "essere sostenibili conviene"*/**.
Le imprese sostenibili...
 - sono più redditizie rispetto a società meno sostenibili,
 - registrano un livello più alto di fedeltà e di soddisfazione dei clienti,
 - godono di costi inferiori per il finanziamento del capitale.
- I motivi trainanti alla base delle considerazioni a favore di una gestione aziendale sostenibile, come la scarsità delle risorse e il cambiamento climatico, acquistano sempre più rilevanza nel tempo.
- Questa crescente importanza è dimostrata dal fatto che il 93% dei dirigenti delle maggiori società mondiali ritiene la performance socio-ambientale e di governance (ESG) importante per il successo della propria organizzazione.***

* Flammer, C. (2015). Does corporate social responsibility lead to superior financial performance? A regression discontinuity approach. *Management Science*, 61(11), 2549-2568.

** Friede, G., Busch, T., & Bassen, A. (2015). ESG and financial performance: aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 210-233.

*** UN Global Compact & Accenture. (2013). The UN Global Compact-Accenture CEO Study on Sustainability – Architects of a Better World. UN Global Compact Reports (Vol. 5). New York.

Argomento 7: Mitigare i rischi reputazionali delle aziende

Messaggi chiave

- Il valore di una società è in gran parte determinato da valori intangibili.
- In un'epoca sempre più caratterizzata da trasparenza e obbligo di responsabilità, comportamenti aziendali inopportuni rappresentano una grave minaccia al valore della società stessa.*
- I dati relativi ai criteri ESG includono molti aspetti riguardanti la gestione dei potenziali rischi.
- Quindi, investire tenendo in considerazione i fattori ESG può ridurre il rischio (dell'investimento) derivante da comportamenti aziendali scorretti.**

* Zuckerman, E. W. 1999. The categorical imperative: Securities analysts and the illegitimacy discount. *American Journal of Sociology*, 104(5): 1398–1438.

** Mercer. (2009). *Shedding light on responsible investment: Approaches, returns and impacts*. Finance. New York.

Argomento 8: Creare portafogli migliori per i clienti

Messaggi chiave

- Integrando gli investimenti sostenibili (ad es. microfinanza, indici basati sui livelli di emissioni di carbonio) si creano delle opportunità per migliorare la diversificazione dei portafogli.*
- La prospettiva a lungo termine dei clienti giustifica l'inclusione di categorie di investimento più a lungo termine.**
- Come dimostrato da rapporti scientifici, il fatto di includere aspetti riguardanti la sostenibilità può migliorare il rapporto rischio/rendimento dei portafogli.***

Citazione

- Cliente di una grande banca privata tradizionale: «Se penso alla diversificazione e al rapporto tra rischio e rendimento devo anche pensare a diversificare gli approcci alla base degli investimenti. Se considero tutti gli approcci, gli investimenti sostenibili sono, secondo me, una componente naturale di qualsiasi portafoglio, soprattutto perché posso disporre di soluzioni d'investimento "normali", che semplicemente considerano più dati, come pure di soluzioni che coprono tematiche ad alto rendimento, come ad esempio la microfinanza, che altrimenti sarebbero del tutto assenti nel mio portafoglio».

* Symbiotics. (2017). From Micro-Credit to Financial Inclusion: 10 Years of Microfinance Funds.

** Barclays. (2015). The Value of Being Human: A Behavioral Framework for Impact Investing and Philanthropy. London.

Nota: Lo studio, basato su un sondaggio su larga scala, ha dimostrato che gli investitori tendono a investire nella sostenibilità e a lungo termine, come ad es in fondi di private equity di mercati emergenti, usando le loro posizioni in contanti migliorando, in questo modo, la qualità complessiva del loro portafoglio.

*** Kleine, J., Krautbauer, M., & Weller, T. (2013). Nachhaltige Investments aus dem Blick der Wissenschaft: Leistungsversprechen und Realität, Analysebericht. Research Center for Financial Services der Steinbeis Hochschule Berlin, Berlin.

Argomento 9: Attingere a una vasta gamma di prodotti e soluzioni

Messaggi chiave

- Il panorama dei prodotti d'investimento sostenibili è ampio:
 - Esiste una vasta gamma di prodotti per tutte le principali asset class.
 - Il valore del patrimonio gestito attraverso strumenti sostenibili è aumentato notevolmente negli ultimi anni e, alla fine del 2015, ha raggiunto 191 miliardi di CHF in Svizzera.*
 - La maggior parte delle banche svizzere propone prodotti d'investimento sostenibili.
- Recentemente gli investimenti sostenibili hanno ottenuto molta attenzione e si prevede che la velocità di diffusione prenda un'ulteriore accelerata grazie all'interesse crescente dell'opinione pubblica per le tematiche legate alla sostenibilità (ad es. Il cambiamento climatico e le ingiustizie sociali).
- L'industria svizzera degli investimenti ha svolto il ruolo di pioniere nella ricerca e proposta di soluzioni d'investimento sostenibili, in particolare nell'ambito degli investimenti per lo sviluppo.**

Citazione

- Consulente di una banca privata: «Gli investimenti sostenibili hanno raggiunto un grado di sviluppo tale per cui, secondo me, l'utilizzo degli stessi non dovrebbe limitarsi unicamente a dei consulenti specializzati o pionieri del settore. Constato che molti dei nostri manager e clienti hanno, oramai, delle aspettative implicite o esplicite in questo senso.»

* Forum Nachhaltige Geldanlagen and Swiss Sustainable Finance. (2016). Sustainable Investment in Switzerland. Berlin/Zurich.

** Swiss Sustainable Finance. (2016). Swiss Investments for a better World. Zurich.

Argomento 10: Enfatizzare i valori svizzeri

Messaggi chiave

- La Svizzera e la “swissness”, con i suoi valori, è sinonimo di alta qualità, stabilità, innovazione e orientamento sul lungo termine.*
- La sostenibilità è saldamente ancorata nella Costituzione svizzera (articolo 2) come uno degli obiettivi fondamentali.
- La pratica di investire in modo sostenibile si basa su questi valori svizzeri. Il concetto degli investimenti sostenibili si sposa quindi alla perfezione con la cultura svizzera.**
- Gli investimenti sostenibili rappresentano quindi un’opportunità per il settore della gestione patrimoniale svizzera per differenziarsi dalla concorrenza internazionale.

Citazione

- Consulente di una banca privata orientata alla sostenibilità: «In un certo modo, gli investimenti sostenibili sintetizzano molte ragioni per cui i clienti privati vedono la Svizzera come meta preferita per la gestione patrimoniale. Quando parlo di sostenibilità constato che molti clienti sono sorpresi di sentire che non tutti i consulenti svizzeri considerano automaticamente questa tematica come parte integrante della propria value proposition.»

* World Economic Forum. (2016) The Global competitiveness report 2016-2017. Genf.

** FOEN. (2016). Proposals for a Roadmap towards a Sustainable Financial System in Switzerland. Bern.