



Ricerca "L'evoluzione Esg consulente-cliente"

X edizione della ricerca ET.Group – Anasf

salone.SRI
19 novembre 2024



Il sondaggio Real Trend



- **Osservatorio mensile** di Anasf
- Hanno partecipato all'indagine **113 consulenti iscritti**
- Questionario composto di domande relative alle **scelte di investimento dei clienti**
- Obiettivo: **rilevare i mutamenti** che avvengono nella fascia di mercato presidiata dai consulenti
- Si compone di **domande fisse** e di una serie di **quesiti che variano** di mese in mese, **riguardanti un argomento di attualità.**





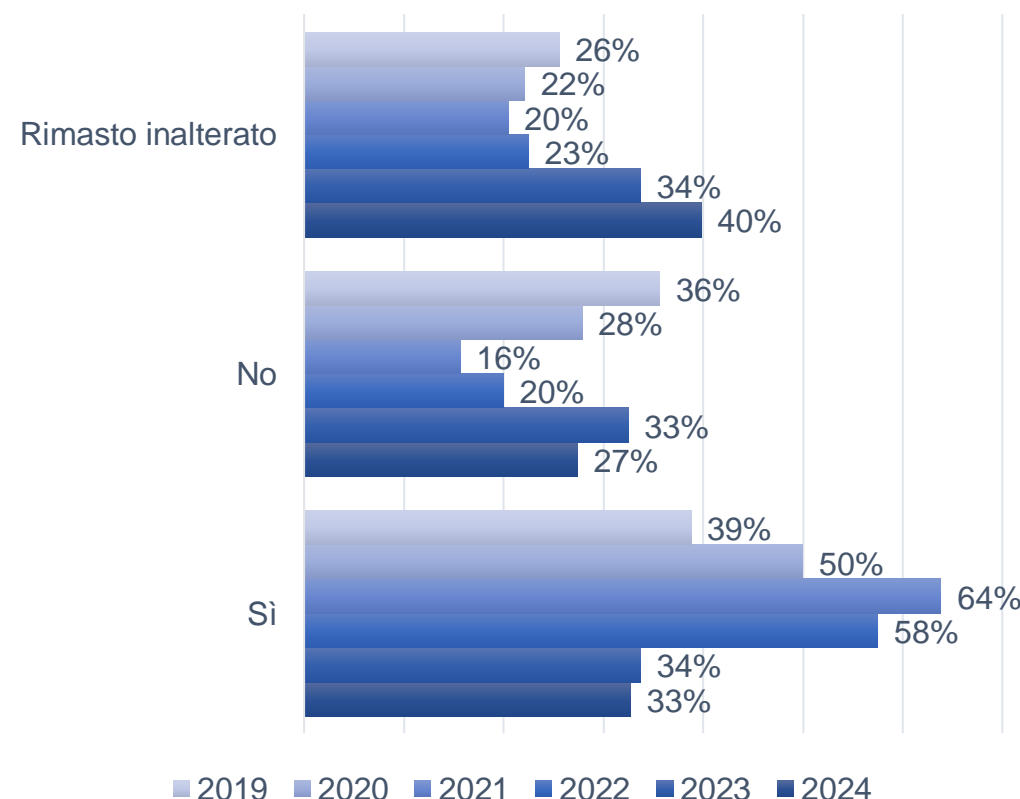
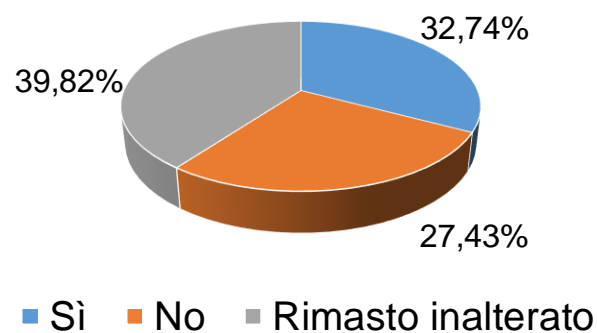
Prodotti Esg / cliente

Durante il 2024, hai percepito maggiore interesse tra i tuoi clienti sui prodotti che integrano un modello di valutazione ESG rispetto al 2023?

La domanda è stata riformulata specificando l'interesse sulle valutazioni Esg piuttosto che sul prodotto Sri.

Un consulente su tre indica che l'interesse dei clienti continua ad aumentare, anche se questo è il valore più basso registrato negli ultimi anni, a conferma che i prodotti Sri escono dalla fase di euforia degli scorsi anni, a favore di un quadro di crescita più consistente e consapevole.

Aumenta al 40% la quota di chi ritiene che l'interesse non sia cresciuto o sia stabile.





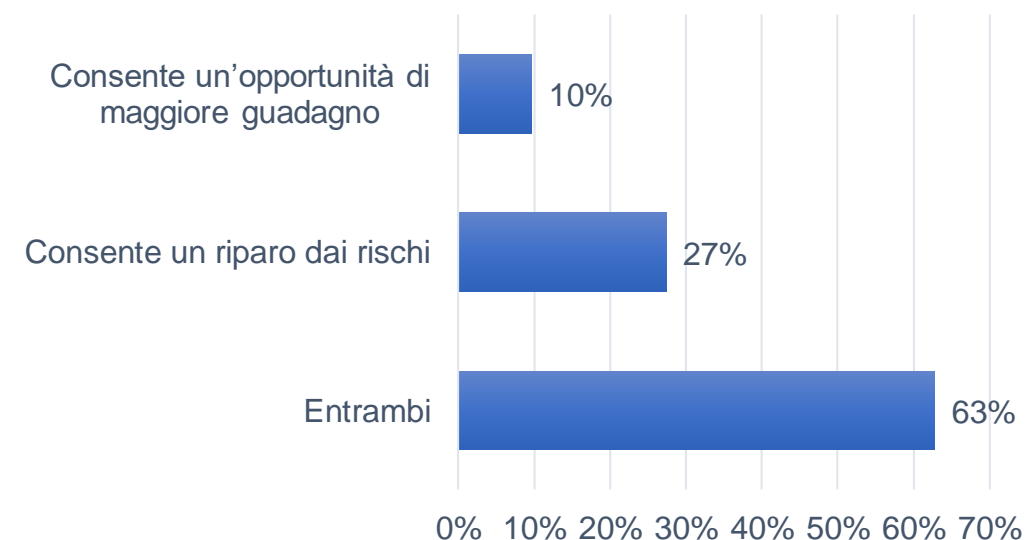
Prodotti Esg / cliente

Il cliente sceglie l'investimento in prodotti che integrano un modello di valutazione Esg perché:

Altro segnale di maturità. La maggior parte dei consulenti evidenzia che la scelta di uno strumento Esg da parte dei clienti è guidata dal fatto di investire in prodotti in grado di offrire sia un rendimento maggiore sia un minor rischio.

Il 27% invece indica come unica motivazione la questione del rischio.

Solo il 10% evidenzia che tale scelta è motivata unicamente dall'aspetto remunerativo.





Prodotti Esg / cliente

Il cliente percepisce l'investimento in prodotti che integrano un modello di valutazione ESG come:

Il 42% dei clienti lega l'investimento in prodotti Esg a questioni già sostenibili sul piano **ambientale e sociale**

Il 35% invece investe in ottica **transizione**, indipendentemente dal fatto che gli asset siano già sostenibili.

Il 23% infine investe in prodotti Esg tenendo conto degli aspetti di **adaptation & mitigation**, in ottica della sostenibilità futura

Ci sono margini di miglioramento per quanto 35% e 23% siano ottime basi.



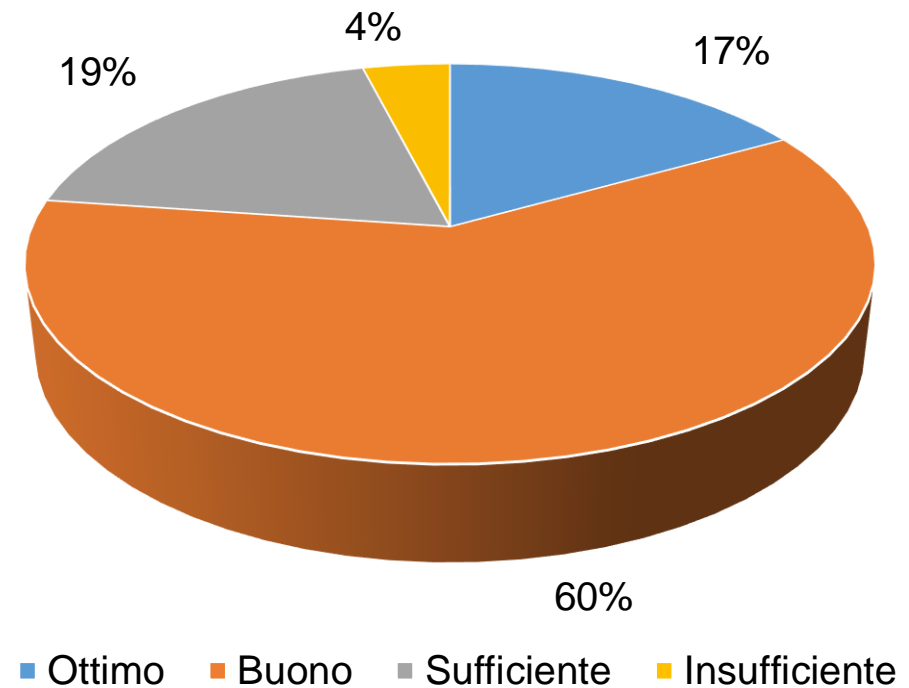


Prodotti Esg / consulente

Qual è il tuo (del consulente) grado di conoscenza delle caratteristiche ESG di un prodotto?

Il 60% dei rispondenti ritiene di avere una buona conoscenza delle tematiche Esg. A questi si aggiunge il 17% che dichiara un'ottima conoscenza.

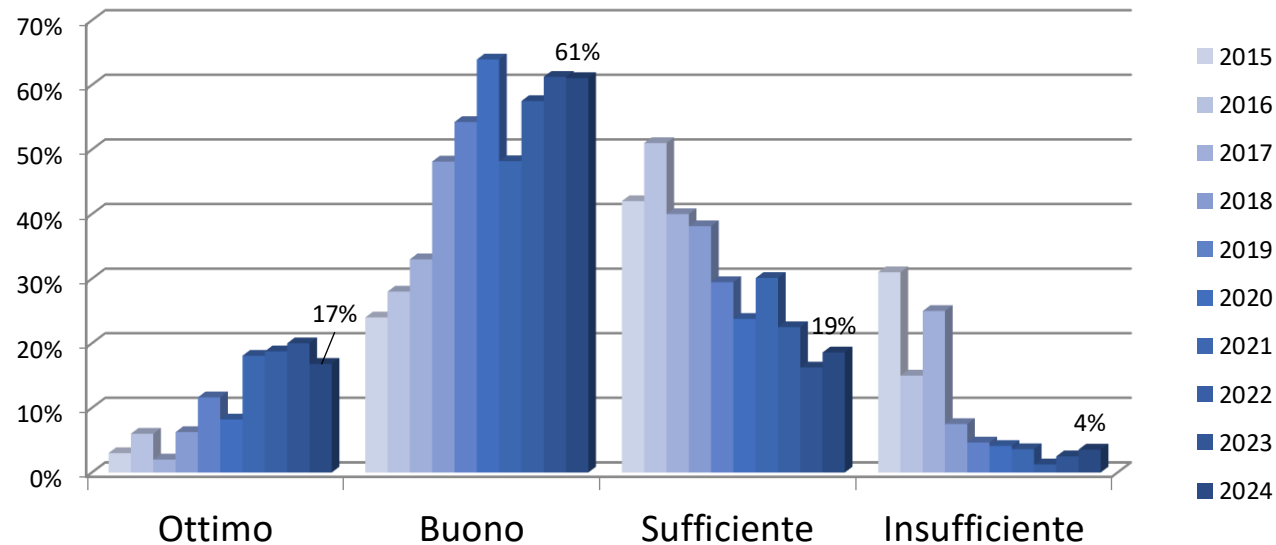
Circa un consulente su quattro si colloca tra chi ha una conoscenza sufficiente (il 19%) o insufficiente (4%).





Prodotti Esg / consulente

CONOSCENZA (del consulente) della finanza Esg – Confronto 2015/2024



I numeri di quest'anno non si discostano molto da quelli della scorsa edizione.

Vi è una base solida di consulenti che ritiene di avere una "buona" conoscenza delle tematiche Esg (61%)

Ma è molto significativa la diminuzione, per quanto di qualche punto percentuale, di chi ritiene di avere una conoscenza "ottima" (17%), a fronte di un contestuale aumento di chi la ritiene sufficiente (19%) o insufficiente (4%).



Prodotti Esg

**Esg Identity del
gestore**

**Aspettative
informazione
formazione**

Relazioni con la rete

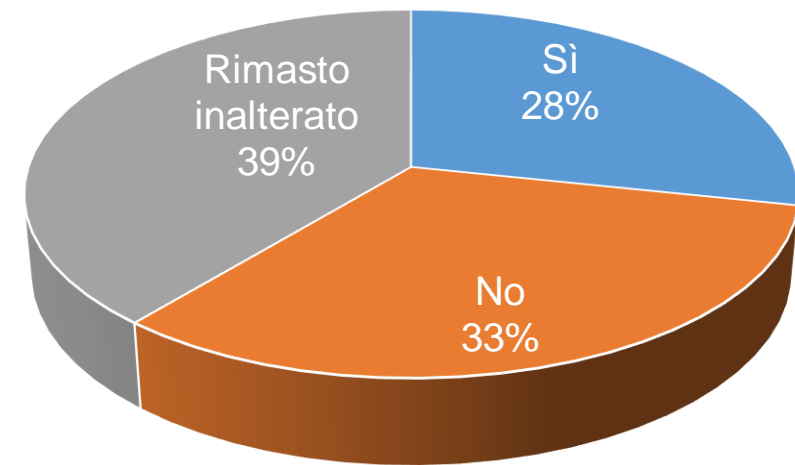
**La bocciatura di art.
8 e 9 Sfd**



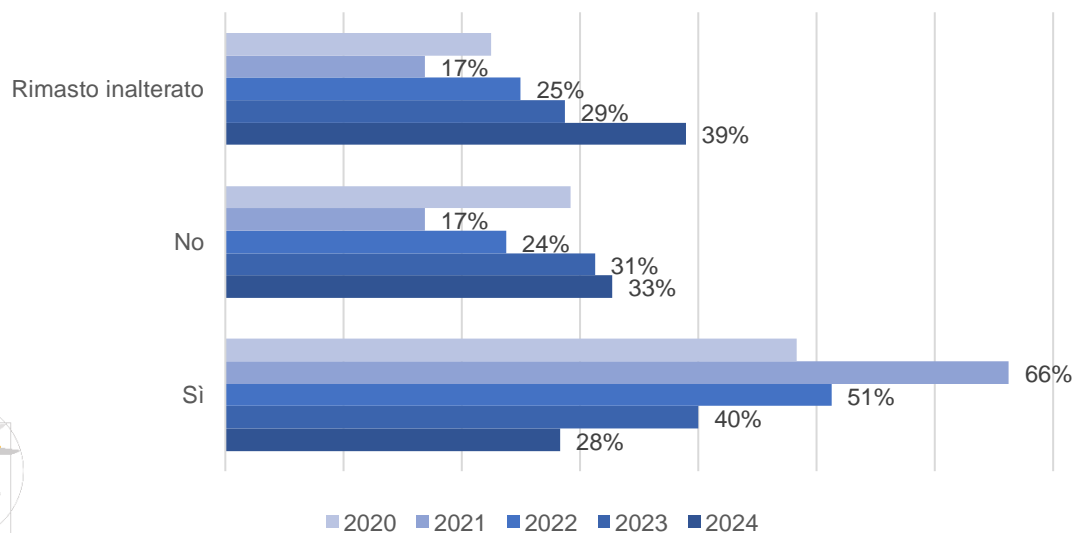
ESG Identity del gestore

Durante il 2024, hai percepito maggiore interesse tra i tuoi clienti sulla sostenibilità/identità ESG degli stessi gestori di fondi, oltre che per i loro prodotti, rispetto al 2023?

Una quota consistente (quasi uno su tre) dei consulenti continua a riscontrare una crescita di interesse dei clienti nei confronti del profilo Esg del gestore, per quanto tale quota sia fisiologicamente in calo (essendo tale crescita di interesse già stata registrata negli anni precedenti). Ampia la percentuale di chi dichiara che l'interesse è rimasto inalterato (39%). Il 33% non ha percepito un maggiore interesse dei clienti sul profilo Esg del gestore



■ Sì ■ No ■ Rimasto inalterato





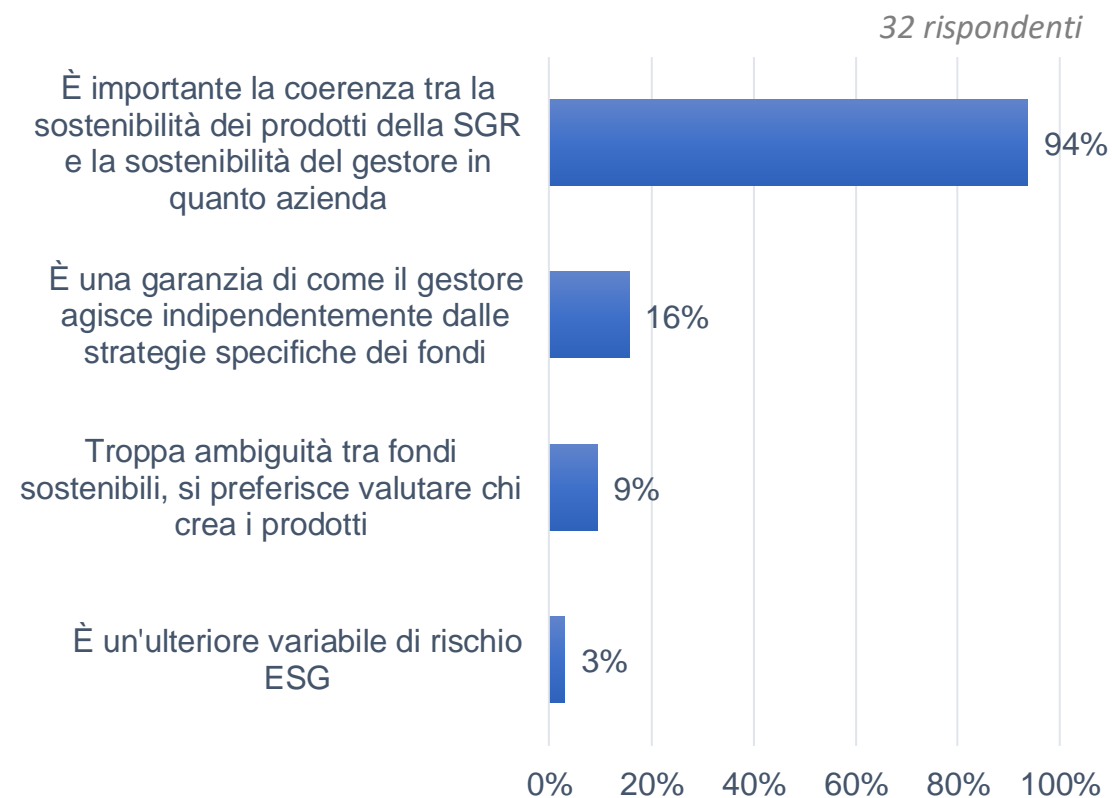
ESG Identity del gestore

Se sì, per quale motivo i tuoi clienti sono interessati all'identità ESG della SGR?
[risposta multipla]

La maggior parte dei clienti (il 94%) vuole investire in prodotti emessi da gestori che siano essi stessi in primis dei gestori sostenibili, ricerca quindi la **coerenza** tra ciò che si vende e ciò che si è.

Meno impattante il fatto che l'identità Esg sia una **garanzia** di come il gestore opera indipendentemente dalle singole strategie (16%) oppure che l'identità Esg possa **colmare l'ambiguità** tra i diversi fondi sostenibili (9%)

Solo il 3% considera la valutazione del profilo Esg del gestore come un'ulteriore variabile di rischio Esg



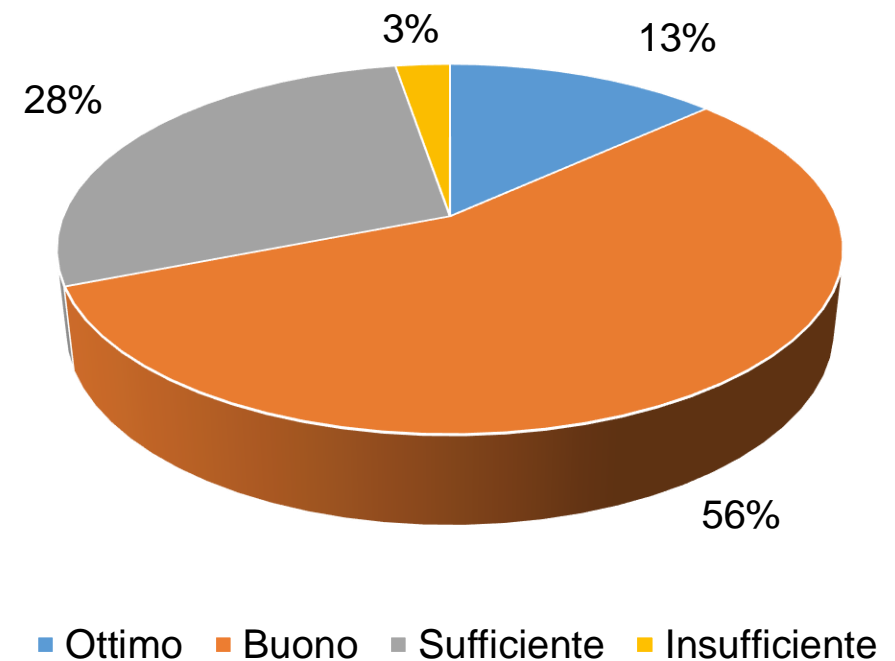


ESG Identity del gestore

Qual è il tuo (del consulente) grado di conoscenza della sostenibilità/identità ESG delle SGR?

La maggior parte degli intervistati (il 69%) dichiara di avere una buona (56%) o ottima (13%) conoscenza dell'identità Esg del gestore.

Il 28% invece ritiene tale conoscenza sufficiente, mentre appena il 3% la considera insufficiente.

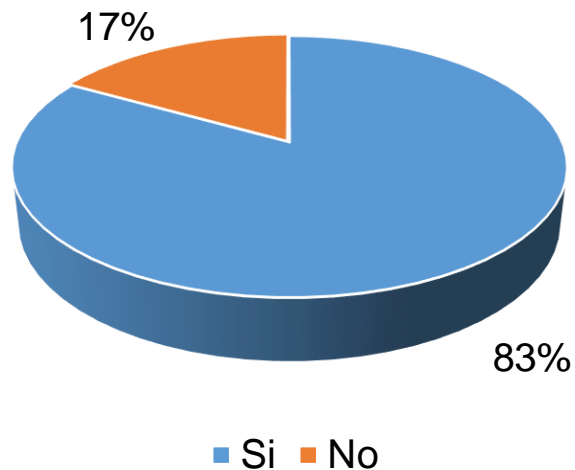




ESG Identity del gestore

Sei in grado di valutare la sostenibilità/identità ESG delle SGR, oltre che dei loro prodotti?

Oltre la conoscenza, si indaga se i consulenti hanno la capacità di valutare il livello Esg dei gestori. La maggior parte (83%) risponde positivamente. Tra gli strumenti più utilizzati, quelli messi a disposizione dalla rete.



Se sì, quali modalità o strumenti utilizzati per valutare l'identità ESG delle SGR? [risposta multipla]:

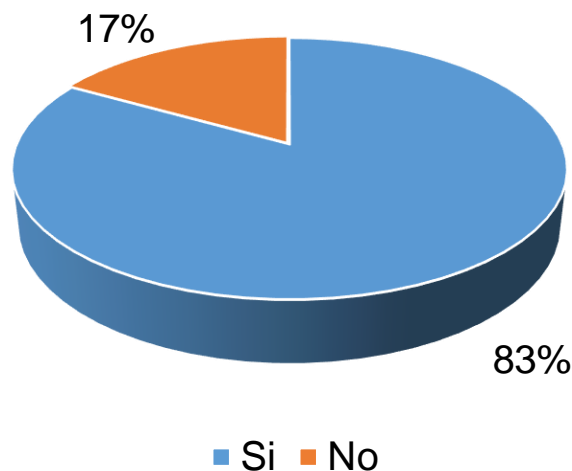




ESG Identity del gestore

Sei in grado di valutare la sostenibilità/identità ESG delle SGR, oltre che dei loro prodotti?

Oltre la conoscenza, si indaga se i consulenti hanno la capacità di valutare il livello Esg dei gestori. La maggior parte (83%) risponde positivamente. Tra gli strumenti più utilizzati, quelli messi a disposizione dalla rete.



Se no, perchè?

- Informazioni scarse
- Preparazione non adeguata
- Poca trasparenza
- Occorrono indagini per smascherare greenwashing, su cui anche le Sgr possono incappare
- Le sgr sono imparagonabili tra loro
- Il parere di fonti terze più affidabili e obiettive. Gli standard di classificazione Esg non sono univoci
- Manca informativa specifica della Sgr
- Mancanza di dati
- Mancanza di interesse
- Mancanza di tempo
- Non possono essere studiate dal consulente



Prodotti Esg

**Esg Identity del
gestore**

**Aspettative
informazione
formazione**

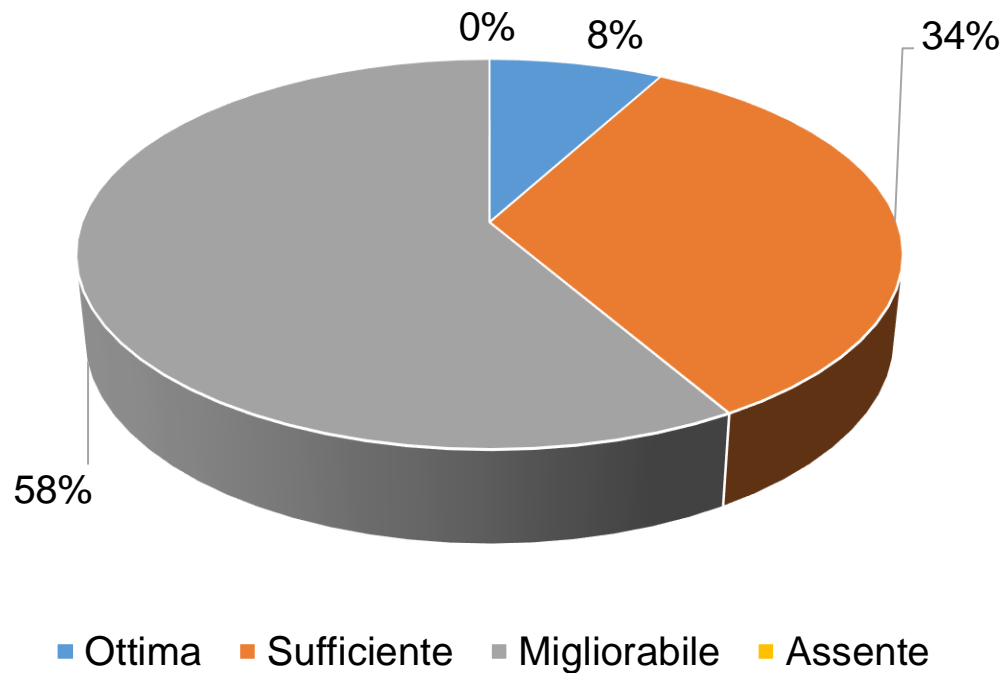
Relazioni con la rete

**La bocciatura di art.
8 e 9 Sfdr**



Aspettative informazione

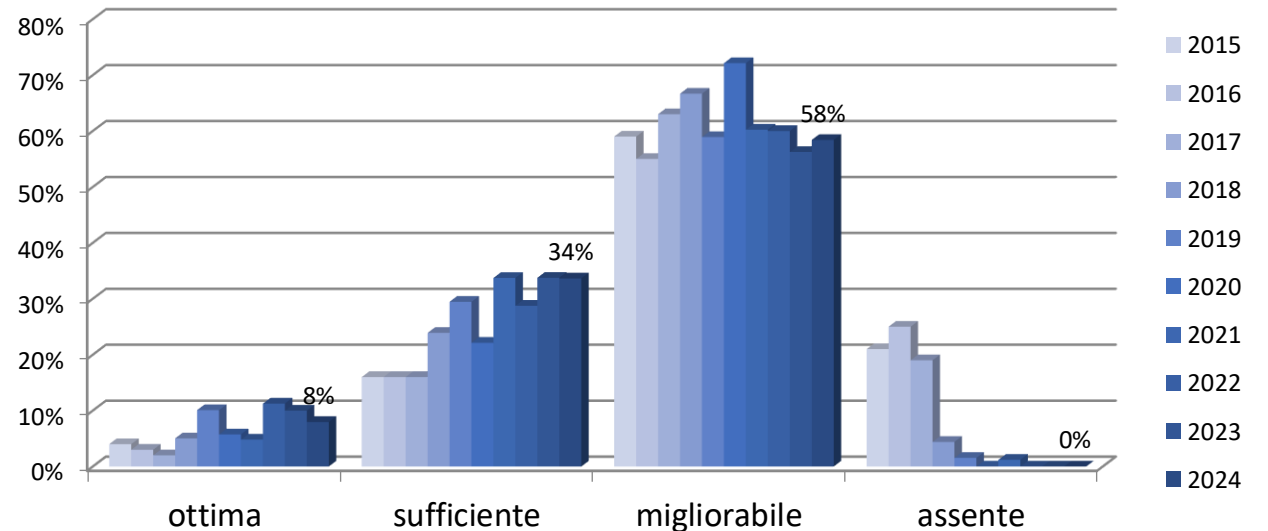
Ritieni l'**INFORMAZIONE** sulle tematiche di finanza responsabile:



È significativo che torni a crescere, per quanto in modo leggero, la quota di chi ritiene l'informazione migliorabile (58%). Un consulente su tre ritiene l'informazione sufficiente, in linea con l'anno passato, mentre diminuisce a 8% la percentuale di chi la ritiene ottima.

Si conferma pari a zero la percentuale di chi la ritiene assente.

INFORMAZIONE – Confronto 2015/2024





Aspettative informazione

Nel 2024, hai notato **MAGGIORE ATTENZIONE** da parte dei **MEDIA** sui temi Esg?



Il sondaggio rivela che negli ultimi anni c'è stata una costante diminuzione di chi ha notato una maggiore attenzione dei media (arriva a quota 32%).

Cresce invece la percentuale di chi dichiara di non aver notato una maggiore attenzione (34%), oppure la ritiene al pari di quella dell'anno precedente (35%)

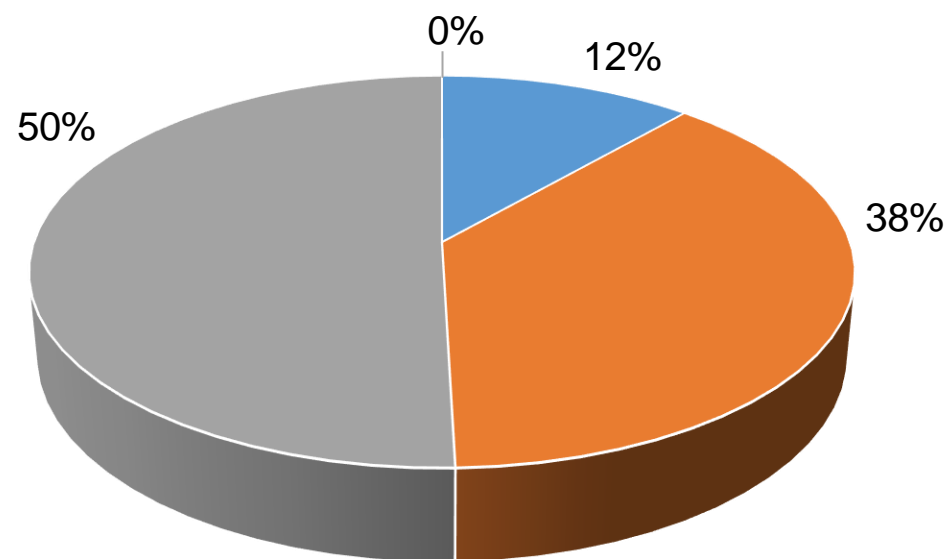
Rispetto al 2021 la domanda ha subito una lieve modifica. Lo storico della risposta "pari all'attenzione dell'anno precedente" include le risposte "poco" e "abbastanza" degli anni precedenti.





Aspettative formazione

Ritieni la **FORMAZIONE** sulle tematiche di finanza responsabile:

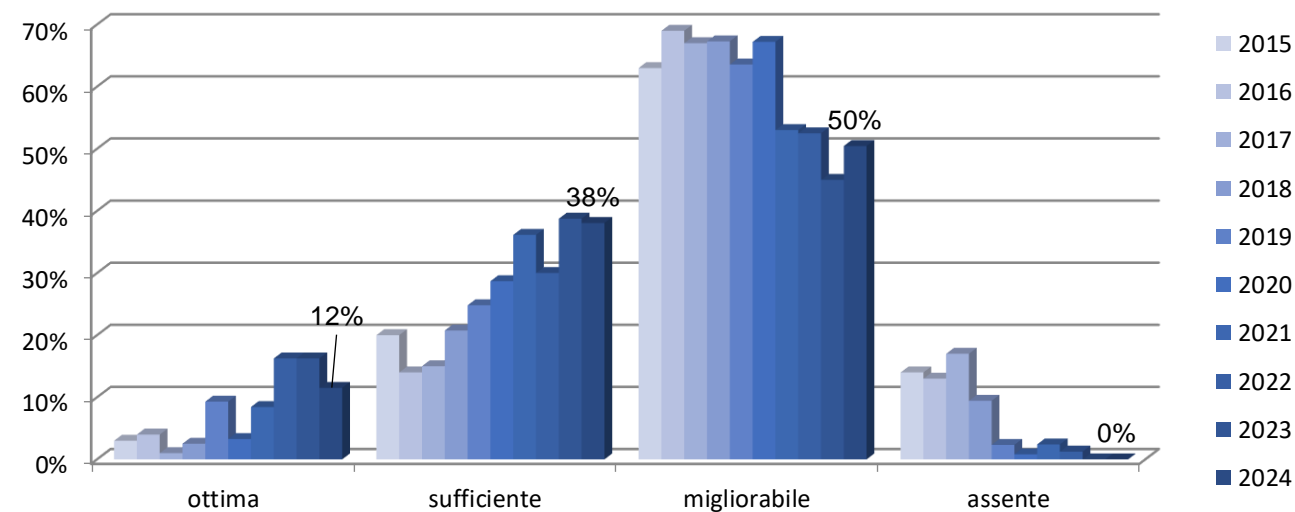


■ Ottima ■ Sufficiente ■ Migliorabile ■ Assente

Anche qui, è significativo che torni a crescere la quota di chi ritiene la formazione migliorabile (50%), in aumento rispetto allo scorso anno (era 45% nel 2023).

Si registra al contempo una diminuzione di chi la ritiene ottima, mentre resta costante la percentuale dei consulenti finanziari che reputano la formazione sufficiente (38%).

FORMAZIONE – Confronto 2015/2024





Prodotti Esg

**Esg Identity del
gestore**

**Aspettative
informazione
formazione**

**Relazioni con la
rete**

**La bocciatura di art.
8 e 9 Sfd**



Relazioni con la rete

Cosa chiedi alla tua rete in termini di finanza Esg (assegnare un voto da uno a 5)

Tra le richieste alla rete in primis troviamo una maggiore informazione e formazione sui prodotti.

Solo in seconda battuta, si pone l'attenzione su una migliore formazione e informazione sui gestori.

Segue la richiesta di un migliore sistema di remunerazione.

L'offerta del mercato è ormai ampia, infatti in coda si posiziona la richiesta di più prodotti.





Relazioni con la rete

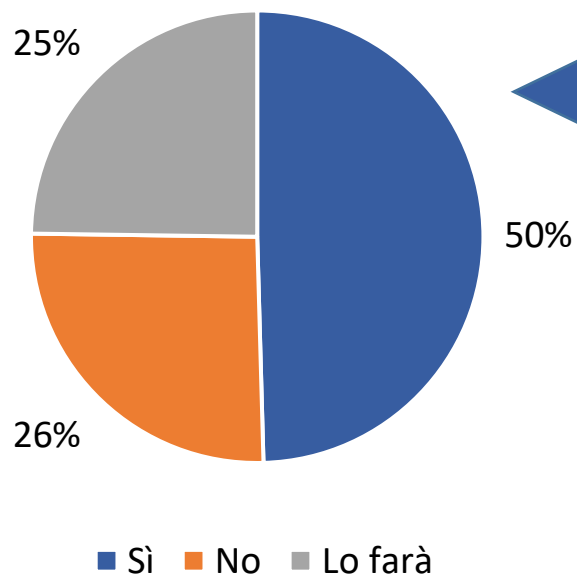
Cosa chiedi alla tua rete in termini di finanza Esg (per chi ha risposto ALTRO)

- Campagne di sensibilizzazione
- Che sia lo standard adottato in generale
- Chiarezza sulle normative
- Confronti tra prodotti omologhi
- Corsi specifici e dibattiti
- Focus più costante
- Formazione sulla verifica del prodotto Esg. Che sia effettivamente Esg.
- Le implicazioni Esg sulla costruzione di un portafoglio in consulenza
- Maggiore attenzione professionale
- Maggiore comunicazione
- maggiore efficienza dei comparatori
- Maggiore informazione periodica
- Maggiore sinergia tra strategie, modelli adottati atti a selezionare e le informazioni divulgate alla rete
- Maggiori informazioni specifiche sulle Dnf
- Migliorare il marketing verso il cliente
- Più approfondimenti nei settori specifici e più informazioni
- Più contenuti di sostanza e risvolti pratici delle strategie Esg
- Più pubblicità sui prodotti esg
- Possibilità di accedere facilmente alle classifiche affidabili di qualità e rispetto degli art. 8 e 9 Sfd
- Trasparenza
- Un altro rating Esg
- Un miglior approccio a queste tematiche
- Una piattaforma dedicata
- Valutazione dettagliata dell'impatto
- Valutazione oggettiva dei prodotti Esg
- Valutazioni esterne



Relazioni con la rete

La tua rete ti ha messo a disposizione uno strumento di individuazione, monitoraggio e conoscenza dei prodotti Esg, per soddisfare le indicazioni dei tuoi clienti?



Attraverso:

- Applicativo interno
- nomenclatura “ESG” all’interno delle informative dei prodotti
- Formazione
- Integrando l’adeguatezza ESG all’interno del Questionario
- In fase di sottoscrizione e monitoraggio
- Indicatori Esg
- Piattaforma di Consulenza
- Portafogli con prodotti esclusivamente Esg
- Profilazione
- Report interno e analisi
- Una tassonomia propria



Relazioni con la rete

La tua rete ti ha messo a disposizione uno strumento di valutazione della sostenibilità/identità ESG dei gestori?
[risposta multipla]



Un consulente su quattro (26%) dichiara di non avere supporto dalla rete per la valutazione del profilo Esg del gestore

Tra chi invece utilizza uno strumento messo a disposizione dalla rete, il 28% lo fa per avere una conferma maggiore sulla sostenibilità del prodotto

Uno su cinque (19%) lo utilizza per diminuire la confusione sui prodotti e un altro 19% per soddisfare le indicazioni dei clienti

Il 13% invece ricorre a tale strumento per evitare possibili rischi reputazionali



Prodotti Esg

**Esg Identity del
gestore**

**Aspettative
informazione
formazione**

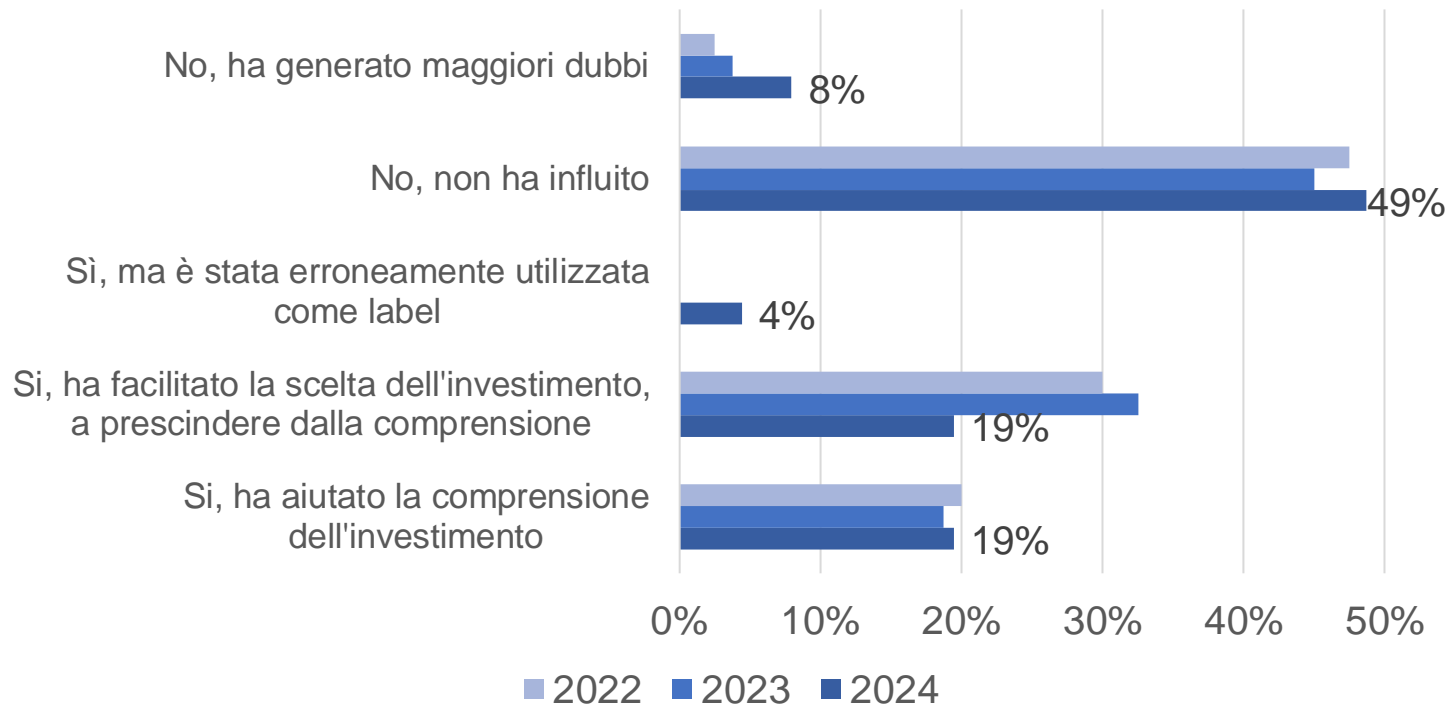
Relazioni con la rete

**La bocciatura di
art. 8 e 9 Sfdr**



La bocciatura art. 8 e 9 Sfdr

La classificazione articolo 8 e articolo 9 ha favorito la scelta Esg da parte del cliente?



Il campione è diviso:

- Circa la metà dei rispondenti (49%) dichiara che la classificazione di un prodotto in base al Regolamento Sfdr non ha influito sulla scelta Esg da parte del cliente, se non ha generato ulteriori dubbi (8%)
- Il 42% ritiene che la classificazione Sfdr ha favorito la scelta Esg del cliente (19%), anche se non sempre il cliente ne ha compreso la distinzione (19%). Tuttavia c'è chi ha percepito l'erroneo utilizzo della classificazione Sfdr come label (4%).



GRAZIE

