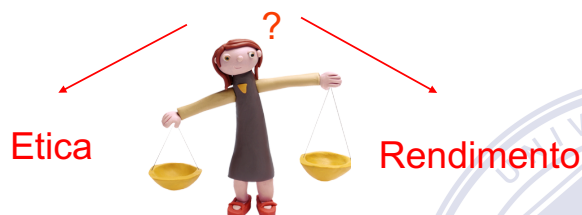


Investitori socialmente responsabili: motivazioni e scelte

Silvana Signori
Università degli Studi di Bergamo
silvana.signori@unibg.it

L'investitore etico

L'investitore etico è quell'investitore (singola persona, famiglia, azienda o organizzazione finanziaria e non) che nelle scelte di investimento utilizza, **in modo consapevole, oltre ai classici criteri economico-finanziari** (rendimento, rischio, liquidabilità, scadenza, trattamento fiscale, ecc.), **altre variabili basate su principi etici, religiosi, sociali e/o ambientali.**



Milano, 16 novembre 2017

Silvana Signori - Università di Bergamo

2

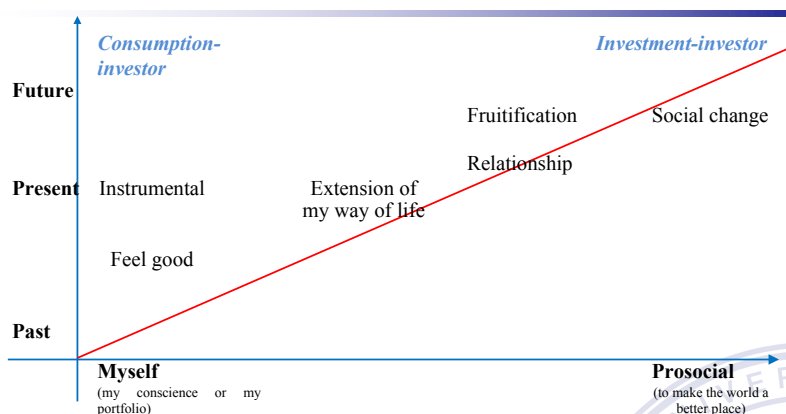
Benefici “non finanziari”

Beal et al. (2005) presenza di un rendimento “non finanziario” – *beneficio edonistico o rendimento “psichico”* (il piacere di contribuire a una buona causa o del fare qualcosa per gli altri – simile all’investimento in arte)

Beal and Goyen (1998) l’eticità potrebbe essere anche più importante del rendimento atteso

Rudd (1981) [l’eventuale] costo finanziario deve essere soppesato con il beneficio sociale percepito

Motivazioni sottostanti l’investimento etico



Source: Self-elaboration from Schueth (2003), Rosen et al. (1991), Lewis (2001), Dembinski et al. (2003), Beal, Goyen and Phillips (2005), Cullis, Lewis and Winnett (1992), Alford and Signori (2014).

Relazione tra performance e disponibilità ad investire

Nilsson (2008) la disponibilità ad investire (% del proprio portafoglio di investimenti) dipende dal rendimento percepito (+ *rende + investo*)

Lewis and Webley (1994) la disponibilità ad investire cala se c'è la percezione in un rendimento inferiore (- *rendo – investo o non investo affatto*)

Se il sacrificio è piccolo però non è influente.

Lewis and Webley (2000) simulando una riduzione di rendimento, gli investitori hanno dimostrato la disponibilità a mantenere il proprio investimento

Relazione tra performance e disponibilità ad investire

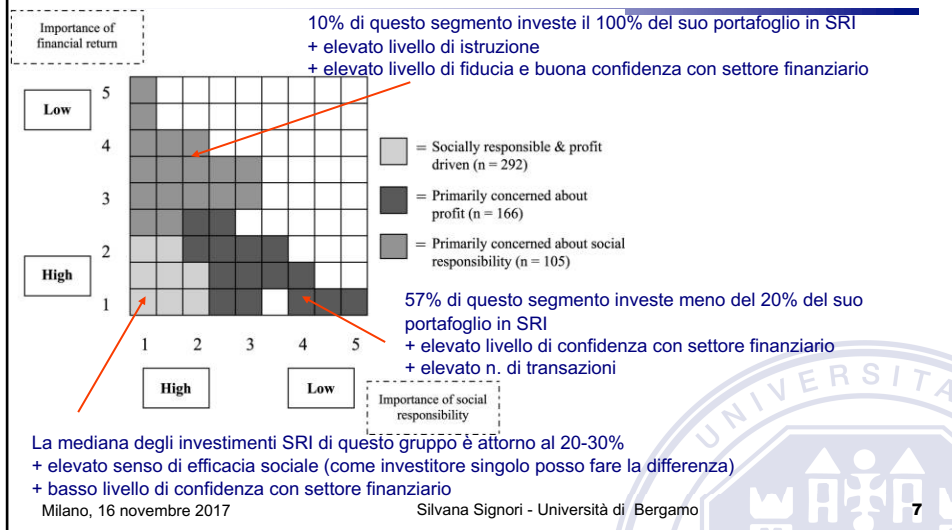
Lewis and Webley (1994) gli investitori adottano strategie diverse, ad esempio investono solo una quota del loro portafoglio in SRI (“surplus money” vs “core money”).

Nilsson (2008) L'attitudine “sociale” e la percezione della performance finanziaria influisce su quanto l'investitore decide di investire in SRI

- Difficoltà nello stabilire il livello di performance “appropriato”
- Difficoltà nell'indicare il corretto rendimento dei propri fondi
- Partizionamento del proprio portafoglio

Segmentazione degli investitori

(Nilsson, 2009, p. 19)



Fedeltà degli investitori

(Peifer, 2014)

- ✓ Gli investitori con portafogli differenziati sono più fedeli ai loro investimenti SRI che non a quelli tradizionali (patient capital)
 - ✓ Il comunicare agli investitori le proprie strategie etiche non basta ad aumentare la loro fedeltà (poca consapevolezza soprattutto in tema di shareholder activism/advocacy)
 - ✓ Il valutare come "importante" l'attività di screening comporta un aumento di fedeltà (intensità)
 - ✓ La fedeltà è abbastanza svincolata dai rendimenti (rendimenti più elevati non garantiscono una maggiore fedeltà)
- **Differenti tipi di moralità determinano effetti differenti sul comportamento degli investitori in termini di fedeltà**

Milano, 16 novembre 2017

Silvana Signori - Università di Bergamo

8



Conclusioni

- L'intensità etica condiziona:
 - La disponibilità a rinunciare a parte della remunerazione
 - La quantità di denaro investito
 - La stabilità dell'investimento (fedeltà)
- L'investitore può percepire il bisogno di investire in modo etico con varie intensità a seconda delle specifiche situazioni che sta vivendo o delle sue caratteristiche (età, genere, fasi della vita, ma anche specifiche situazioni)
- L'investitore etico partiziona il proprio portafoglio

Milano, 16 novembre 2017

Silvana Signori - Università di Bergamo

10



Grazie per l'attenzione!

Silvana Signori
Università degli Studi di Bergamo
silvana.signori@unibg.it

