

## La finanza sostenibile nella relazione consulente-cliente

In occasione di ConsulenTia 2021 sono stati presentati i risultati dell'indagine annuale della CONSOB, dedicata anche quest'anno alla finanza sostenibile e all'integrazione dei fattori ESG nel processo di investimento

23/03/2021

Forum per la Finanza Sostenibile

Il consulente finanziario ricopre un ruolo strategico nel promuovere gli investimenti sostenibili e responsabili (o [SRI](#), dall'inglese *Sustainable and Responsible Investment*) attraverso una comunicazione trasparente e chiara. Non a caso, [l'integrazione dei fattori ESG](#) (dall'inglese *Environmental, Social e Governance*) nell'ambito dei servizi di consulenza è uno dei dieci punti strategici individuati dalla Commissione Europea nel [Piano d'azione per finanziare una crescita sostenibile](#).

Il ruolo trainante della consulenza nella promozione della finanza sostenibile è stato oggetto di discussione nel corso dell'evento di apertura di ConsulenTia 2021, l'iniziativa annuale organizzata dall'ANASF – associazione dei consulenti finanziari italiani.

Durante il convegno sono stati presentati i risultati dell'indagine "[La relazione consulente-cliente](#)", terza edizione dello studio annuale condotto nel 2020 dalla CONSOB in collaborazione con la Bologna Business School e con l'Università degli Studi Roma Tre. L'indagine ha analizzato la relazione consulente-cliente rispetto ai temi legati alla finanza sostenibile, le aspettative reciproche e i fattori che intervengono nelle decisioni di investimento, mettendo a confronto la percezione dei consulenti rispetto alle opinioni dei clienti sui prodotti SRI con le opinioni effettivamente dichiarate dagli investitori (indagine cosiddetta "*mirroring*").

### **Investimenti sostenibili: attitudine, conoscenza, motivazioni e possesso**

L'indagine analizza in modo approfondito l'attitudine alla sostenibilità di investitori e consulenti verso gli investimenti sostenibili e come questa si riflette nei processi decisionali di investimento.

Per quanto riguarda l'attenzione ai temi di sostenibilità di investitori e consulenti, gli aspetti ambientali incontrano la sensibilità della maggior parte dei rispondenti (di entrambe le categorie), mentre i temi sociali appaiono più rilevanti per i clienti e quelli di buon governo societario per i professionisti.

Le scelte finanziarie e di investimento rappresentano il secondo ambito, dopo le scelte di consumo, in cui i clienti affermano di tenere in considerazione gli impatti ambientali e sociali dei propri comportamenti.

Alla luce della rilevanza dei temi ESG per i rispondenti, qual è il livello di conoscenza dei prodotti di investimento sostenibile e delle loro caratteristiche? Secondo l'indagine il 26% degli investitori dichiara una conoscenza di base dei prodotti SRI e appena il 13% afferma di essere ben informato a riguardo. Tra i professionisti, la conoscenza è di base per il 38% e approfondita per il 17%. Da segnalare che, tra gli investitori che hanno almeno una conoscenza di base dei prodotti SRI, solo il 19% li ha già sottoscritti. I motivi principali che guidano questa scelta sono la performance ESG (60%), i migliori rendimenti (58%) e i costi inferiori (55%). Inoltre, per il 41% degli investitori la conoscenza dei prodotti da parte del professionista è un aspetto fondamentale.

Nel definire un ordine di priorità nelle proprie scelte di investimento, oltre il 72% dei clienti tiene in considerazione la performance ESG dei propri investimenti. I consulenti però sottostimano l'importanza che i clienti attribuiscono agli aspetti ESG: meno di un terzo percepisce la sostenibilità come obiettivo esclusivo (12%) o vincolato (16%) degli investitori.

Guardando ai tratti caratterizzanti i prodotti SRI, gli intervistati concordano nel ritenere che i principali siano il rispetto delle istanze ESG (59%) e l'orizzonte di lungo periodo (47%). Più di un terzo degli investitori ritiene i prodotti SRI più costosi e meno performanti dei corrispettivi "tradizionali" – pregiudizio ormai smentito da numerose ricerche accademiche e di mercato. I consulenti invece ritengono che questi prodotti offrano maggiori informazioni su rischi e rendimenti e siano più sicuri.

### **Investimenti responsabili: il ruolo del consulente**

Un aspetto rilevante riguarda il ruolo del consulente finanziario e la sua proattività nel proporre prodotti SRI. Due terzi degli investitori hanno ricevuto una proposta di sottoscrizione di prodotti di investimento sostenibile, su iniziativa del consulente (49% dei casi) oppure dopo una propria manifestazione di interesse (17%). Tuttavia, solo il 10% dei consulenti dichiara di non aver mai raccomandato prodotti sostenibili.

In generale, i consulenti tendono a sottostimare la propria importanza agli occhi del cliente, ritenendo che il canale informativo preferito da questi ultimi siano le istituzioni pubbliche.

In questo contesto, risulta significativa la diversa percezione in merito alla frequenza con cui il consulente rileva le preferenze del cliente in materia di sostenibilità: il 75% dei professionisti dichiara di farlo, a fronte del 71% dei clienti che è di avviso contrario o non ricorda. A tal proposito, è interessante notare il valore attribuito dai consulenti alla valutazione di adeguatezza del cliente, raccomandata dalle linee guida ESMA: solo il 47% ne coglie le potenzialità su vari piani (fattore competitivo, occasione di dialogo e occasione di sensibilizzazione sui temi ESG).

## **Conclusioni**

L'indagine individua alcune importanti aree di miglioramento nella comunicazione consulente-cliente, con ricadute non solo sulla relazione di consulenza ma anche sulle scelte di investimento, specialmente in termini di sostenibilità. Trasparenza e chiarezza dell'offerta rappresentano senza dubbio una delle aree prioritarie per garantire uno sviluppo del mercato solido e diffuso. Anche secondo quanto emerso da un [recente studio](#) condotto dal Forum per la Finanza Sostenibile, i consulenti finanziari e le reti di vendita hanno un ruolo chiave nello sviluppo del mercato SRI. Infatti, secondo la ricerca, oltre la metà dei piccoli risparmiatori (52%) si fa supportare da un consulente della propria banca, da un consulente della propria assicurazione (17%) o da un consulente finanziario indipendente (17%).

Dallo studio CONSOB emerge come più della metà dei clienti e il 45% dei consulenti dichiarino di non avere ancora una conoscenza neppure di base dei prodotti finanziari responsabili. Allo stesso tempo, i consulenti sembrerebbero non cogliere appieno gli interessi dei clienti rispetto a una serie di aspetti importanti, tra cui quali siano le motivazioni principali che li spingono verso prodotti SRI e l'importante ruolo informativo che gli investitori attribuiscono ai consulenti.

Un ulteriore spunto interessante è legato a informazioni e strumenti ritenuti necessari dagli intervistati: sia i clienti, sia i professionisti richiedono infatti un indicatore sintetico o una certificazione SRI, nonché strumenti di comparazione con altri investimenti simili (in termini di rischio-rendimento-costi) e maggiori informazioni sulle caratteristiche ESG dell'investimento.

È importante sottolineare come l'indagine, condotta a gennaio 2020, non rilevi il dibattito sui temi legati alla sostenibilità in rapporto alla pandemia di COVID-19. Sarà interessante analizzare le evoluzioni della relazione consulente-cliente legate non solo al rinnovato quadro normativo europeo ma anche alla crescente importanza delle tematiche ambientali e sociali nello scenario post-pandemico.