



**CONSOB**

COMMISSIONE NAZIONALE  
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

# La relazione consulente-cliente Indagine *mirroring* su sostenibilità e investimenti

---

Paola Soccorso, CONSOB

---

7 aprile 2021

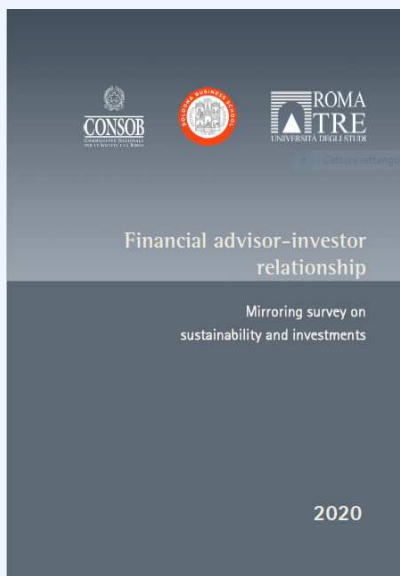
# Il Rapporto 2020

Rapporto curato da  
N. Linciano e P.  
Soccorso (Ufficio Studi  
Economici, CONSOB),  
J. Capobianco (Bologna  
Business School -  
Università Alma Mater  
Studiorum),  
M. Caratelli (Università  
degli Studi Roma Tre)



**CONSOB**  
COMMISSIONE NAZIONALE  
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

7 aprile 2021



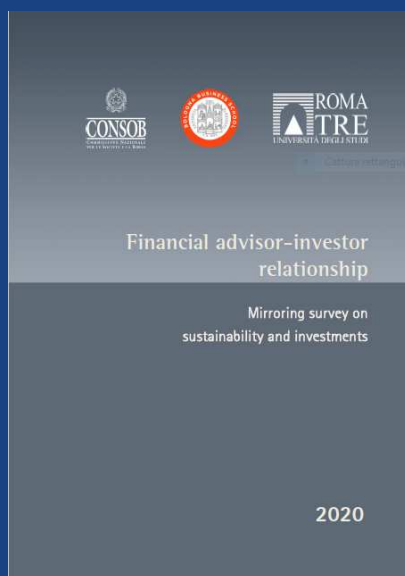
- Terza edizione dedicata all'integrazione dei fattori ESG nell'attività di consulenza
- Tra le misure più importanti individuate dal Piano d'azione della Commissione europea per la finanza sostenibile ...
- ... tale integrazione muove dal presupposto che il consulente finanziario possa svolgere un ruolo importante nell'informare e nel promuovere l'interesse dei clienti negli investimenti sostenibili e responsabili

Il Rapporto è consultabile al seguente link: <http://www.consob.it/web/area-pubblica/rep-mirroring>

Per informazioni scrivere a: [studi\\_analisi@consob.it](mailto:studi_analisi@consob.it)

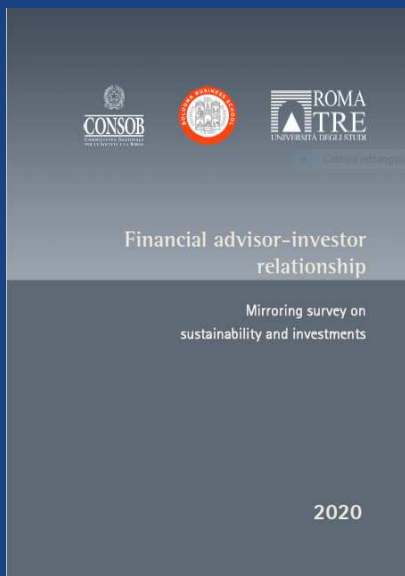
Le opinioni espresse nel presente Rapporto sono attribuibili esclusivamente agli autori e non rappresentano posizioni ufficiali della CONSOB né impegnano in alcun modo la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza

# La struttura del Rapporto



- Quattro sezioni e una Nota metodologica
  - Interazione consulente-cliente
  - Sostenibilità: attitudini e conoscenza di consulenti e clienti
  - Investimenti responsabili: attitudini, conoscenza e possesso
  - Investimenti responsabili: il ruolo del consulente
- Il questionario: 27 domande a risposta chiusa (di cui 11 a risposta singola, 12 a risposta multipla e 4 con risposta su scala Likert), domande socio-demografiche e tre domande di cultura finanziaria somministrato nel mese di gennaio 2020
- Due campioni paralleli: consulenti finanziari e rispettivi clienti
  - **Le risposte dei clienti a confronto con il percepito dei consulenti**
  - Il campione di **215** consulenti è stato selezionato estraendo dalla lista dei 10 mila consulenti finanziari con mandato attivo esercitato in rappresentanza delle più importanti reti per la consulenza agli investimenti
  - Il campione di **617** investitori è stato selezionato estraendo dai circa 1.300 nominativi – relativi a rapporti attivi – indicati, tra quelli a loro assegnati, dai professionisti appartenenti al primo campione
  - Le caratteristiche di entrambe le categorie di rispondenti risultano rappresentative degli universi di riferimento (rispettivamente, 23.152 professionisti e circa 4,4 milioni di clienti, secondo i dati Assoreti riferiti a giugno 2019)

## La relazione consulente - cliente



Il Rapporto è disponibile al link:  
<http://www.consob.it/web/consob-and-its-activities/report-mirroring>



**CONSOB**  
COMMISSIONE NAZIONALE  
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

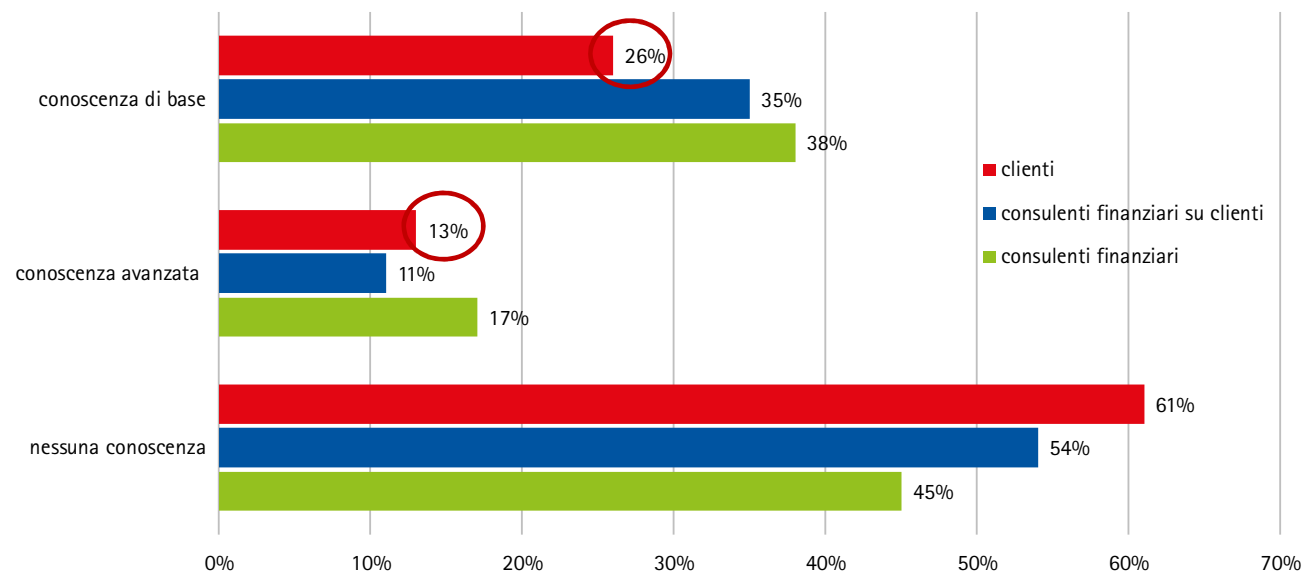
7 aprile 2021

# Investimenti responsabili: attitudini, conoscenza e possesso

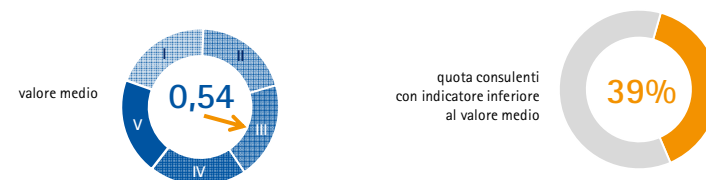
# Conoscenza degli SRIs

I professionisti dichiarano una conoscenza di base nel 38% dei casi e avanzata nel 17% dei casi

In tema di SRIs i clienti dichiarano di avere una conoscenza di base nel 26% dei casi e di essere ben informati nel 13% dei casi



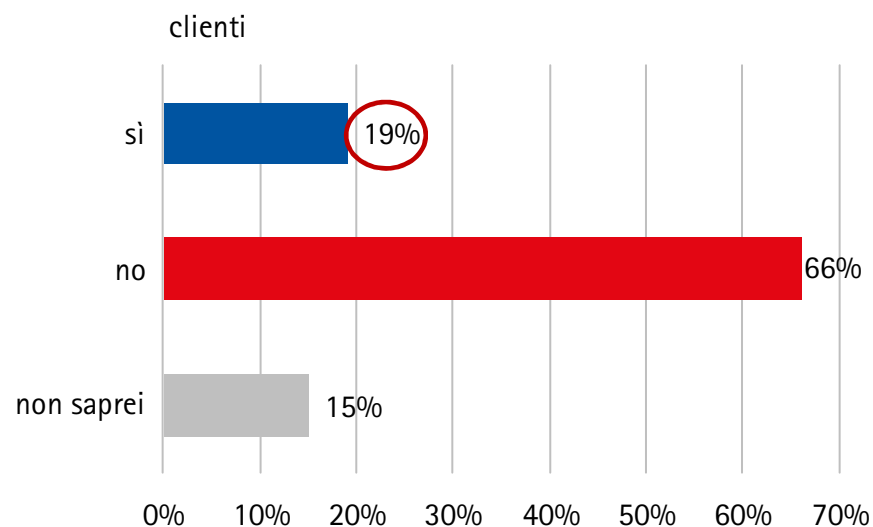
## Indicatore di *matching* delle risposte di consulenti e clienti



Fonte: Fig. 3.1

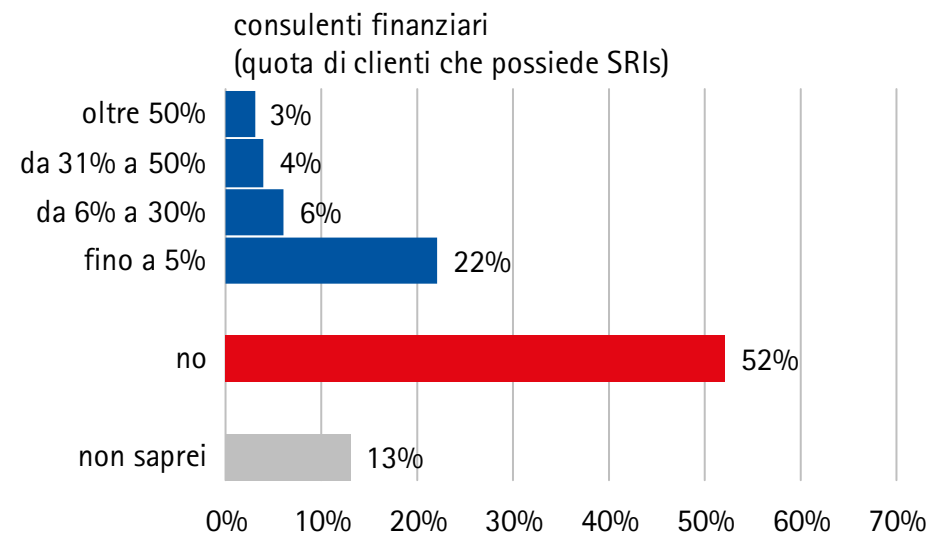
## Possesso di SRIs

Gli investimenti finanziari responsabili risultano poco diffusi



Il 66% dei clienti dichiara di non possedere SRIs

Per i consulenti il dato si attesta al 52%

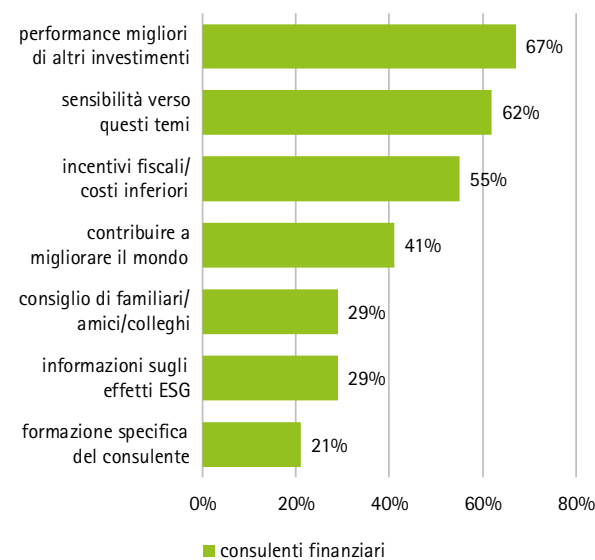
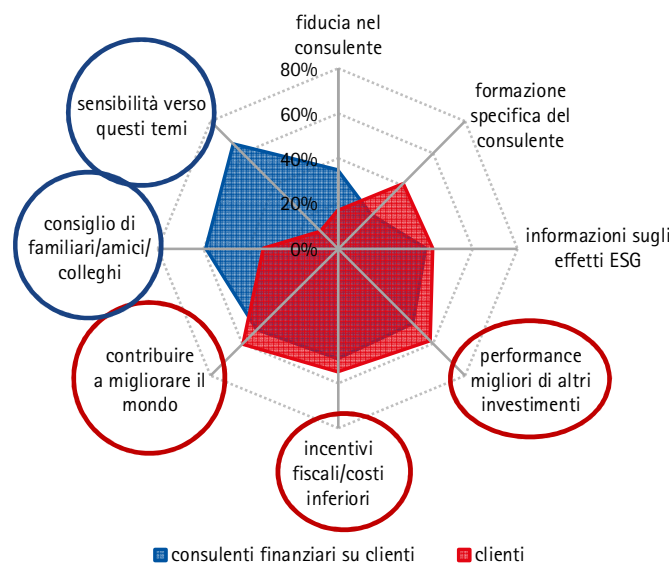


Fonte: Fig. 3.3

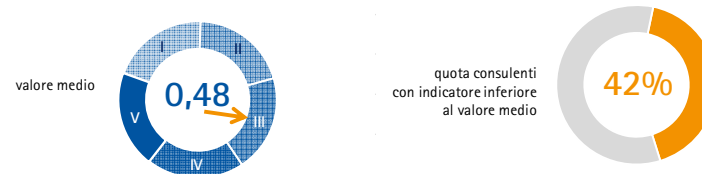
# Leve motivazionali degli SRIs

Nel percepito dei consulenti sono soprattutto una forte sensibilità per i temi ESG, il passaparola e la fiducia nella banca/intermediari o di riferimento a guidare le scelte dei clienti

I clienti indicano, in primo luogo, sia le *performance* ESG sia quelle finanziarie (rispettivamente, 60% e 58%); rilevano inoltre incentivi fiscali o costi inferiori a quelli di altre opzioni (55%) seguiti dalla disponibilità di informazioni specifiche sull'impatto ESG (42%) e dalla formazione specifica del professionista (41%)



## Indicatore di *matching* delle risposte di consulenti e clienti

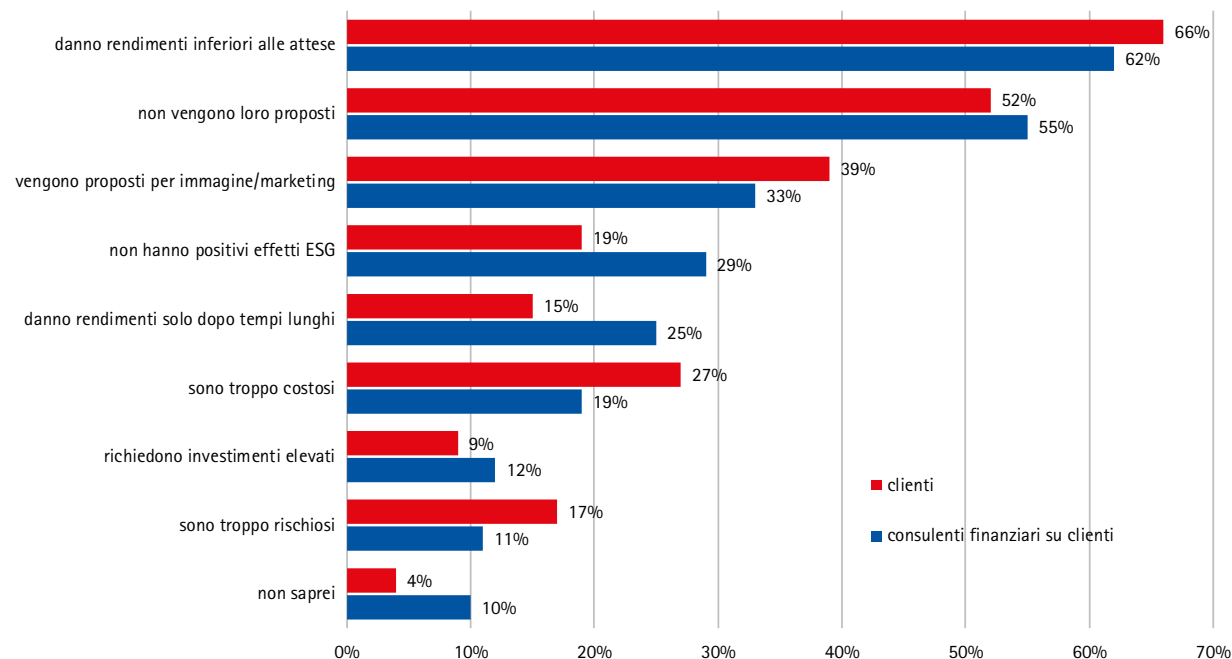


Fonte: Fig. 3.6

## Fattori che disincentivano gli SRIs

Un ulteriore deterrente evidenziato dai clienti è il costo, che viceversa i consulenti non percepiscono come un elemento tra i più rilevanti

Sia i clienti sia i consulenti segnalano, in primo luogo, possibili rendimenti inferiori alle attese, seguiti dalla mancanza di una proposta commerciale e dal timore che si tratti di operazioni di marketing



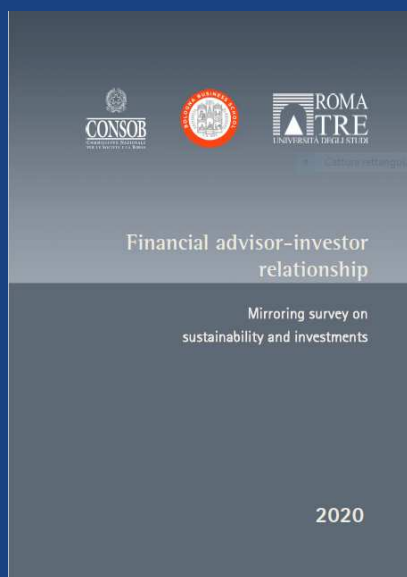
### Indicatore di *matching* delle risposte di consulenti e clienti



Fonte: Fig. 3.7



# La relazione consulente - cliente



Il Rapporto è disponibile al link:  
<http://www.consob.it/web/consob-and-its-activities/report-mirroring>



**CONSOB**  
COMMISSIONE NAZIONALE  
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

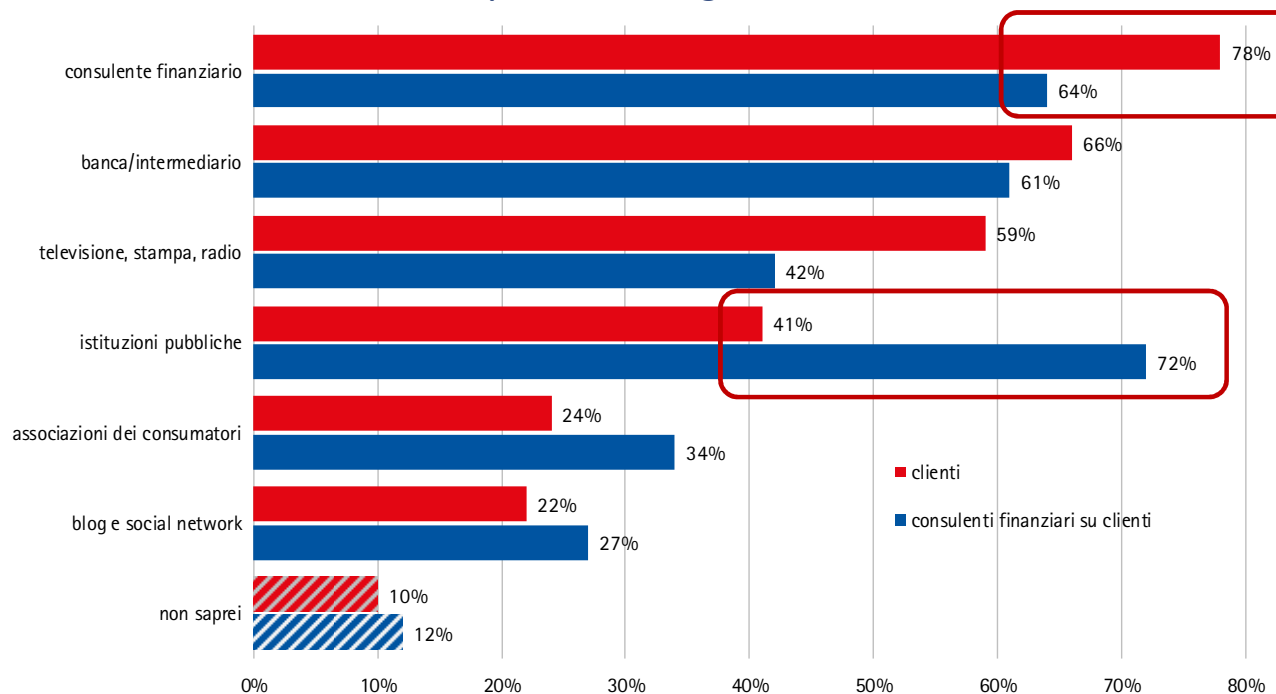
7 aprile 2021

## Investimenti responsabili: il ruolo del consulente

## Preferenze in merito ai canali informativi

Mentre il 72% dei professionisti ritiene che le fonti preferite dai clienti siano anzitutto le istituzioni pubbliche, i clienti indicano in primo luogo il consulente e la banca

Un certo disallineamento tra clienti e consulenti emerge per quanto riguarda i canali informativi preferiti dagli investitori



### Indicatore di *matching* delle risposte di consulenti e clienti

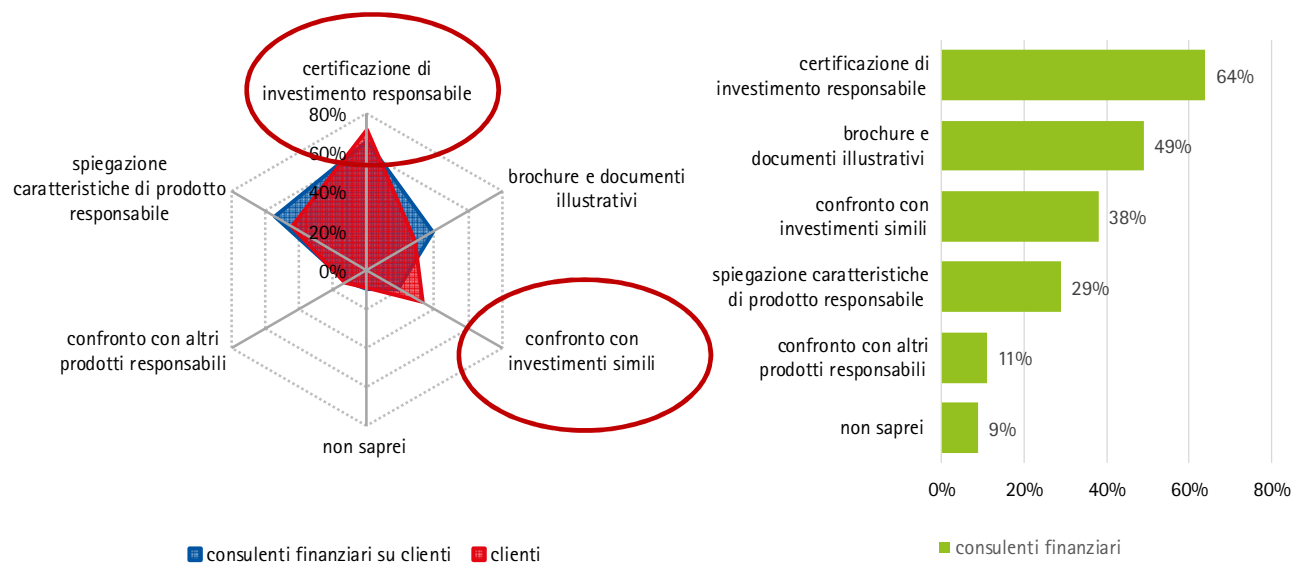


Fonte: Fig. 4.3

# Informazioni utili per investire in SRIs

I consulenti, nel consigliare SRIs, ritengono utili i medesimi materiali informativi indicati dagli investitori, oltre a *brochure* e documenti illustrativi

I consulenti percepiscono l'importanza per i clienti di disporre di un indicatore sintetico o una certificazione dell'investimento responsabile, nonché di elementi di comparazione con altri investimenti simili e di dettagli sulle caratteristiche ESG dell'investimento



## Indicatore di *matching* delle risposte di consulenti e clienti



Fonte: Fig. 4.4

## Il valore della rilevazione delle preferenze ESG dei clienti ...

... non è ancora colto appieno dai consulenti

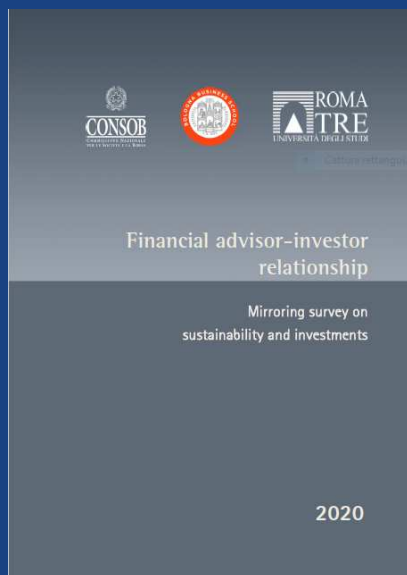
- Il 47% dei consulenti coglie le potenzialità della rilevazione delle preferenze ESG dei clienti (come fattore competitivo, occasione di dialogo o di sensibilizzazione ai temi ESG)
- Il restante 53% si distribuisce tra coloro che ritengono prematuro apprezzarne il valore e coloro che la giudicano un adempimento burocratico ovvero non esprimono alcun giudizio

A proposito della rilevazione delle preferenze dei suoi clienti rispetto ai fattori ESG raccomandata dalle linee guida ESMA sulla valutazione di adeguatezza...



Fonte: Fig. 4.5

# La relazione consulente - cliente



Il Rapporto è disponibile al link:  
<http://www.consob.it/web/consob-and-its-activities/report-mirroring>



**CONSOB**  
COMMISSIONE NAZIONALE  
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

7 aprile 2021

## In conclusione

- Il Rapporto evidenzia alcune importanti aree di miglioramento nella comunicazione consulente-cliente
- Tra queste, con specifico riferimento agli investimenti sostenibili, emergono:
  - le motivazioni alla base del possesso di prodotti responsabili
  - il ruolo informativo che gli investitori attribuiscono ai consulenti
  - il valore della rilevazione delle preferenze ESG degli investitori



**CONSOB**  
COMMISSIONE NAZIONALE  
PER LE SOCIETÀ E LA BORSA

*Grazie dell'attenzione!*