

Real trend

Crescono le conoscenze dei consulenti finanziari sulle tematiche Sri

Nel 2022, il 65% dei consulenti finanziari ha notato un'attenzione crescente da parte dei media sui temi Sri e ha percepito maggiore interesse anche tra i propri clienti sui prodotti Sri (il 58% di loro), rispetto all'anno precedente. È quanto emerso dai risultati di Real trend, l'osservatorio Anasf erogato dal 4 al 20 ottobre a un panel di 600 soci, che questo mese ha risposto anche all'VIII indagine condotta in occasione del Salone Sri 2022, che si svolgerà il 14 e 15 novembre, nata per sondare il livello di conoscenza sui temi Esg di consulenti finanziari e investitori. In particolare, rispetto alle caratteristiche dei prodotti Esg, quali ad esempio, le strategie di gestione adottate, gli indici considerati, lo score Esg del prodotto, sono aumentati di 11 punti percentuali coloro che giudicano buona la propria conoscenza in merito (passando dal 47% del 2021 al 58% del 2022), il 19% di loro la definisce ottima. Una crescita di sensibilità e formazione trasversale tra professionisti, media e risparmiatori, che pone le basi per un percorso verso la sostenibilità consapevole. I risultati completi del sondaggio saranno esposti nell'ambito della nuova edizione del Salone Sri, il 15 novembre prossimo a Milano.

a cura di:**ANASF**
ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSULENTI FINANZIARI

1. Nell'attuale contesto di mercato verso quali comparti si rivolgono, in misura prevalente, le strategie che hai consigliato ai tuoi clienti?

Risparmio gestito (sicav, unit linked e gestioni patrimoniali)	56%
Assicurativo-previdenziale (gestioni separate e fondi pensione)	23%
Risparmio amministrato (titoli, certificates ed etf)	19%
Altro (specificare)	2%

2. Quali sono le strategie di collocamento che hai suggerito alla tua clientela?

Fondi, sicav e unit azionari	35%
Fondi, sicav e unit bilanciati	15%
Fondi, sicav e unit obbligazionari	22%
Fondi, sicav e unit monetari	3%
Fondi, sicav e unit di fondi	4%
Fondi, sicav e unit flessibili/total return	11%
Gpf	9%
Gpm	1%

3. Nella categoria di prodotti previdenziali cosa hai maggiormente consigliato ai tuoi clienti?

Fondi pensione	40%
Fip o pip	27%
Puro rischio	5%

Polizze infortuni e malattia	4%
Polizze di rendita	2%
Long term care	2%
Unit linked	19%
Altro (specificare)	2%

4. Quali servizi in campo amministrato hai maggiormente consigliato ai tuoi clienti?

Azioni	15%
Obbligazioni	16%
Titoli di stato	33%
Certificates ed etf	33%
Altro (specificare)	2%

5. Nell'ambito della voce Altro quali sono state le richieste a cui i tuoi clienti sono stati maggiormente sensibili?

Finanziamenti controgarantiti	20%
Leasing	0%
Mutui	34%
Conti correnti	47%

6. Per i tuoi clienti rappresenti l'unico riferimento per le scelte di investimento?

Sì, sono il loro unico interlocutore	19%
No, si avvalgono di consulenti finanziari di società diverse	20%
No, si avvalgono di me e di operatori bancari/postali	61%

Non so	0%
--------	----

7. Educazione finanziaria: a quali fonti si affidano i tuoi clienti per aumentare le proprie conoscenze economico-finanziarie?

Sono la loro fonte principale	32%
Stampa specializzata e generalista	26%
Cf di società diverse	4%
Altri operatori del settore (es. bancari/postali)	15%
Si avvalgono di consigli di familiari, amici e/o conoscenti	11%
App e i social network	11%
Altro (specificare)	2%

8. Come pensi che i tuoi consigli abbiano influito nelle scelte di investimento della tua clientela?

In modo positivo, hanno seguito i miei suggerimenti nella creazione del portafoglio	86%
Né positivamente né negativamente, ho clienti con portafogli stabili che hanno preferito lasciare invariati	13%
In modo negativo, i miei clienti hanno scelto di seguire una linea d'investimento più ardita	1%

10. Quale percentuale di ricchezza dei tuoi clienti gestisci?

Fino al 100%	18%
--------------	-----

Oltre la metà del loro patrimonio	73%
Fino a massimo la metà della loro ricchezza	10%
Una parte che non supera il 25%	0%
Non so	0%

11. Durante il 2022, hai percepito maggiore interesse tra i tuoi clienti sui prodotti SRI rispetto al 2021?

Sì	58%
No	20%
Rimasto inalterato	23%

12. Qual è il tuo grado di conoscenza delle caratteristiche ESG di un prodotto?*

Ottimo	19%
Buono	58%
Sufficiente	29%
Insufficiente	1%

*Con caratteristiche ESG di un prodotto si intendono, per esempio, le strategie di gestione adottate, gli indici considerati, lo score ESG del prodotto e l'identità aziendale ESG della casa di gestione

13. Nel corso del 2022, hai notato maggiore attenzione da parte dei media sui temi SRI?

No	11%
Sì, pari all'attenzione dedicata nel 2021	24%
Sì, in misura crescente rispetto al 2021	65%

GUIDA ALLA LETTURA Real Trend è un'indagine on line, strutturata sulla base delle risposte fornite da un panel permanente di 600 consulenti finanziari soci Anasf (Associazione nazionale dei consulenti finanziari) di tutta Italia, che rileva mensilmente i mutamenti che avvengono nella fascia di mercato presidiata dai cf. L'indagine è stata realizzata dal 4 al 20 ottobre 2022.