

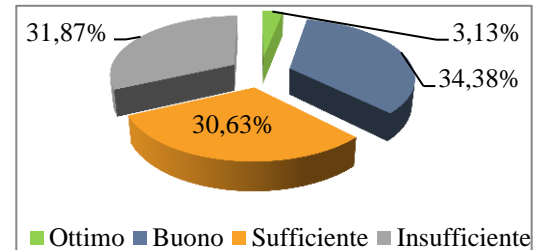
SCHEDA TECNICA**Ricerca «Prodotti SRI: il coinvolgimento consulente-cliente»**

MILANO, SALONE DELLO SRI 2018 - La ricerca, giunta alla sua quarta edizione, è stata sviluppata da ETicaNews in collaborazione con Anasf sulla base del sondaggio Real Trend diffuso ai consulenti dell'associazione a ottobre. Di seguito si riportano i principali punti emersi.

SCENARIO: I CLIENTI

- Aumenta nel 2018 l'interesse dei clienti sulla finanza SRI percepito dai consulenti: sale di nove punti (dal 25% del 2017 al 34%) la percentuale di coloro che ritengono buono il grado di interesse dei clienti. Parallelamente, si riduce la percentuale di chi lo ritiene insufficiente (dal 44% al 32%).

Qual è il grado di **INTERESSE** (attenzione) verso la finanza Sri dei tuoi CLIENTI?

**CONOSCENZA DEI CONSULENTI**

- I consulenti affermano di conoscere meglio i prodotti SRI rispetto a criteri ESG e indici SRI.
- Si registra comunque un aumento della conoscenza sul tema da parte dei consulenti sotto tutti gli aspetti: prodotti SRI, criteri ESG, indici di performance ESG.

ASPETTATIVE INFORMAZIONE/FORMAZIONE

- Nel 2018 crolla la percentuale di chi ritiene l'informazione assente. Allo stesso tempo, raggiunge il massimo storico chi ritiene l'informazione migliorabile (67%).
- Per i consulenti i Media stanno dedicando più attenzione alla finanza SRI (dato in crescita sul 2017).
- Il 77% è ancora insoddisfatto della formazione ricevuta (il 67% la ritiene migliorabile e il 9,4% assente), anche se aumenta lievemente nel 2018 chi ritiene l'informazione sufficiente.

RICHIESTE ALLA RETE

- Emerge una forte richiesta per maggiore informazione e formazione.

ASPETTATIVE ISTITUZIONALI

- **LABELLING** - Se nel 2017 i consulenti non si erano espressi a favore di un labelling per migliorare la trasparenza SRI, nel 2018 per il 17% emerge l'esigenza di un labelling SRI.
- **ACTION PLAN UE** - Il 62% dei consulenti non è a conoscenza dei lavori europei in corso sugli ESG: "l'Action Plan europeo".
- **FIDUCIARY DUTY** - Per il 69% dei consulenti l'integrazione degli ESG nel fiduciary duty avrà conseguenze sulla consulenza: differente strategia di analisi e differente rapporto con i clienti.

CONCLUSIONI

Nel 2018 aumenta l'interesse dei clienti sulla finanza SRI percepito dai consulenti. Al contempo i consulenti ritengono di conoscere meglio i prodotti SRI, i criteri ESG e gli indici di performance SRI. Migliora anche lo scenario informativo e formativo, con l'attenzione dei media vista in crescita. Tuttavia, i consulenti confermano l'esigenza di una migliore informazione e formazione sul tema, aspetto richiesto in modo convinto anche alle reti. Sul fronte trasparenza emerge la richiesta per un labelling SRI. Altro aspetto cruciale: la maggioranza dei consulenti non conosce i lavori europei sugli ESG (Action Plan).

Per informazioni: Elena Bonanni partner ETicaNews
elena.bonanni@eticanews.it

T. 347.4262487

Vai al sito del Salone: www.salonesri.it

Scrivi a : salonesri@eticanews.it

#SaloneSRI2018

