

A stylized graphic on the left side of the slide. It features a large yellow circle at the top left, representing a sun. Below it, several blue and grey curved shapes radiate outwards, resembling the leaves of a plant or a flower. A dark blue rectangular box is positioned in the center of these shapes, containing the text 'SHOW ME THE MONEY' in yellow and white capital letters.

**SHOW ME
THE MONEY**

15.30 - 16.30 | Parterre

Private markets, perché il posizionamento ESG crea valore alla sgr

Luca Testoni,
Co-Fondatore, ET.Group
e *Direttore, ETicaNews e ESG Business Review*

Alessandro Fenili,
ESG.IAMA Coordinator, ET.Group



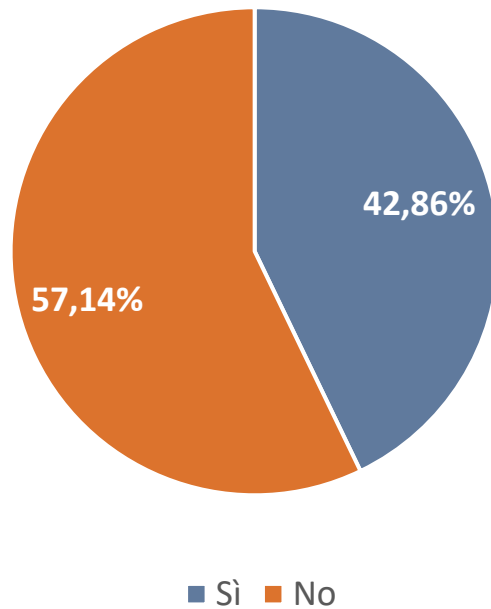
SALONE.SRI | X EDIZIONE | 2016 - 2025



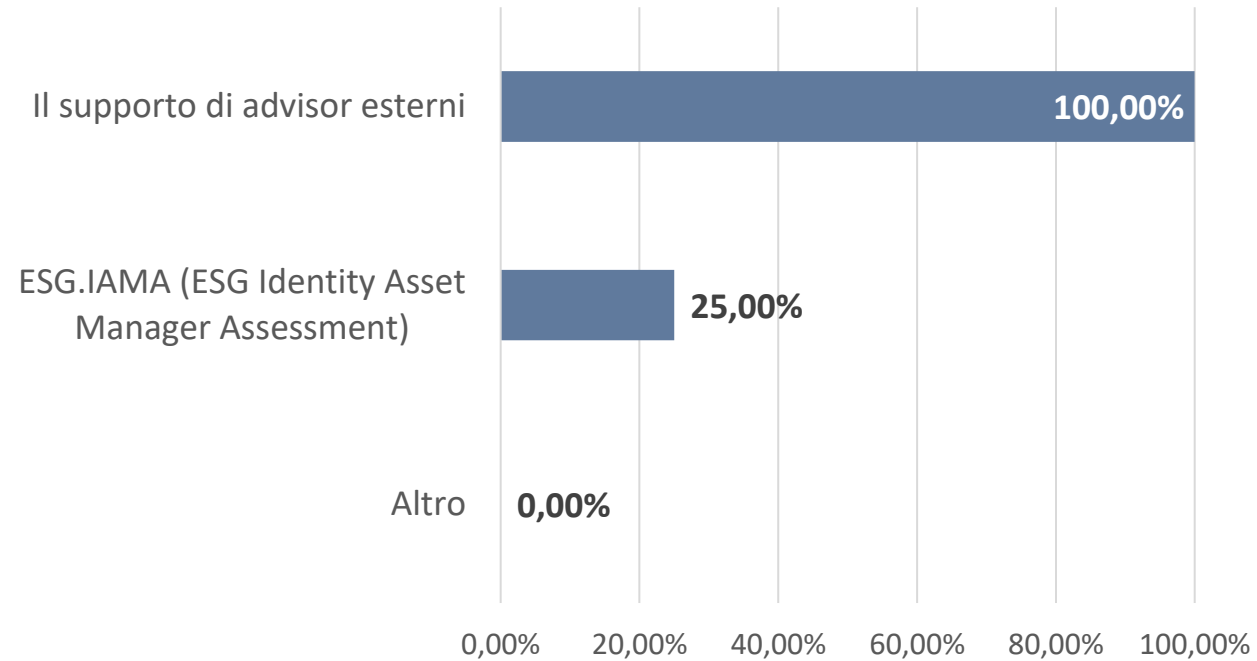
**COSA
CHIEDE
IL MERCATO?**

Cosa chiedono i Fondi Pensione

Nella selezione del gestore, il Fondo Pensione valuta l'identità ESG del gestore e non solo i singoli aspetti?



Se sì alla precedente, il Fondo Pensione effettua la valutazione dell'identità ESG del gestore attraverso: (risposta multipla)



Cosa chiede il retail

Per quale motivo i tuoi clienti sono interessati all'identità ESG della SGR? [risposta multipla]

Rispetto al 2024, la domanda è stata riformulata: allora era vincolata a una risposta positiva sulla percezione di un crescente interesse dei clienti per la sostenibilità e l'identità ESG dei gestori di fondi

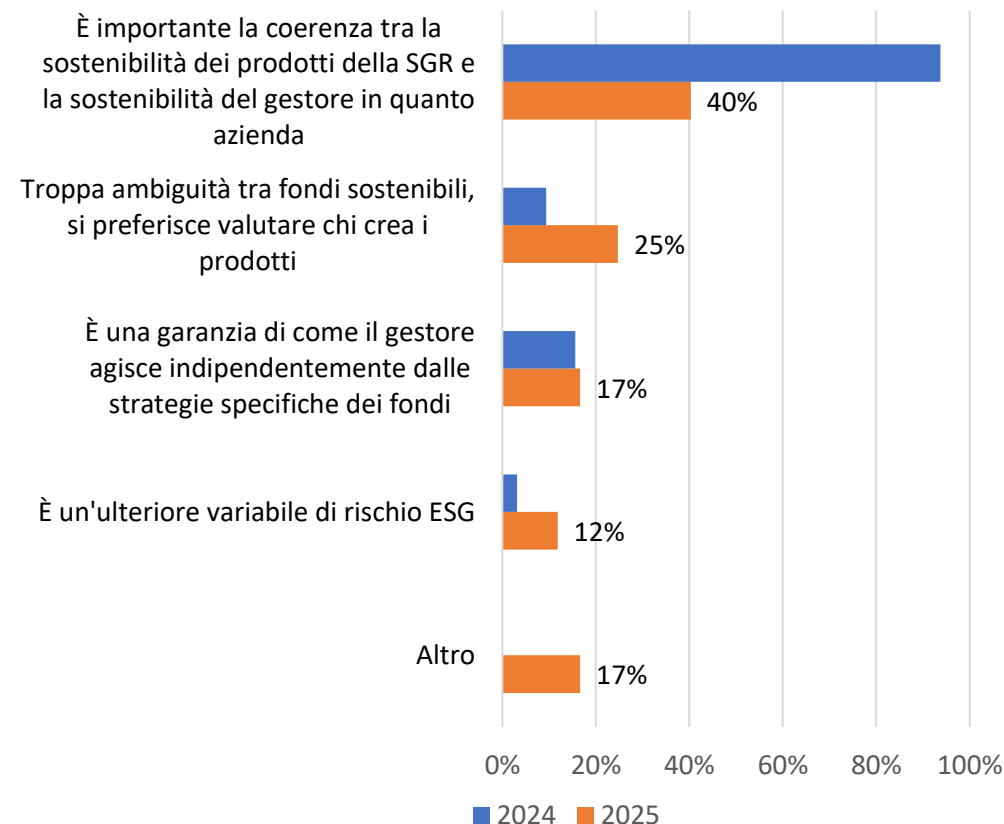
La maggior parte dei consulenti (il 40%) ritiene che i propri clienti siano interessati a prodotti emessi da gestori che siano essi stessi in primis dei gestori sostenibili, ricercano quindi la **coerenza** tra ciò che si vende e ciò che si è.

Un consulente su quattro rileva che il cliente sia interessato all'identità Esg come strumento per **colmare l'ambiguità** tra i diversi fondi sostenibili (25%).

Meno impattante il fatto che l'identità Esg sia una **garanzia** di come il gestore opera indipendentemente dalle singole strategie (17%).

Aumenta in modo significativo (12%) la quota di chi considera la valutazione del profilo Esg del gestore come un'ulteriore variabile di rischio Esg.

Il 17% della voce "altro" è da ricondurre per lo più allo scarso interesse rilevato dai clienti.





COSA RISPONDE IL PRIVATE MARKET

30%
del campione
sollecitato

25 Asset Managers | AUM complessivo €128,7 miliardi

AKSÌA SGR

ANTHILIA CAPITAL PARTNERS SGR

ARMÒNIA SGR

EOS INVESTMENT MANAGEMENT

EQUITA CAPITAL SGR

EURIZON CAPITAL REAL ASSETS SGR

FSI SGR

GRADIENTE SGR

IGI PRIVATE EQUITY

ILLIMITY SGR

ITAGO SGR

KYIP CAPITAL

MERITO SGR

PRIMO CAPITAL SGR

PROGRESSIO SGR

RENAISSANCE PARTNERS

RIELLO INVESTIMENTI SGR

SAGITTA SGR

SAIL INVESTMENTS

SCHRODERS CAPITAL

SEFEA IMPACT SGR

STAR CAPITAL SGR

THREE HILLS

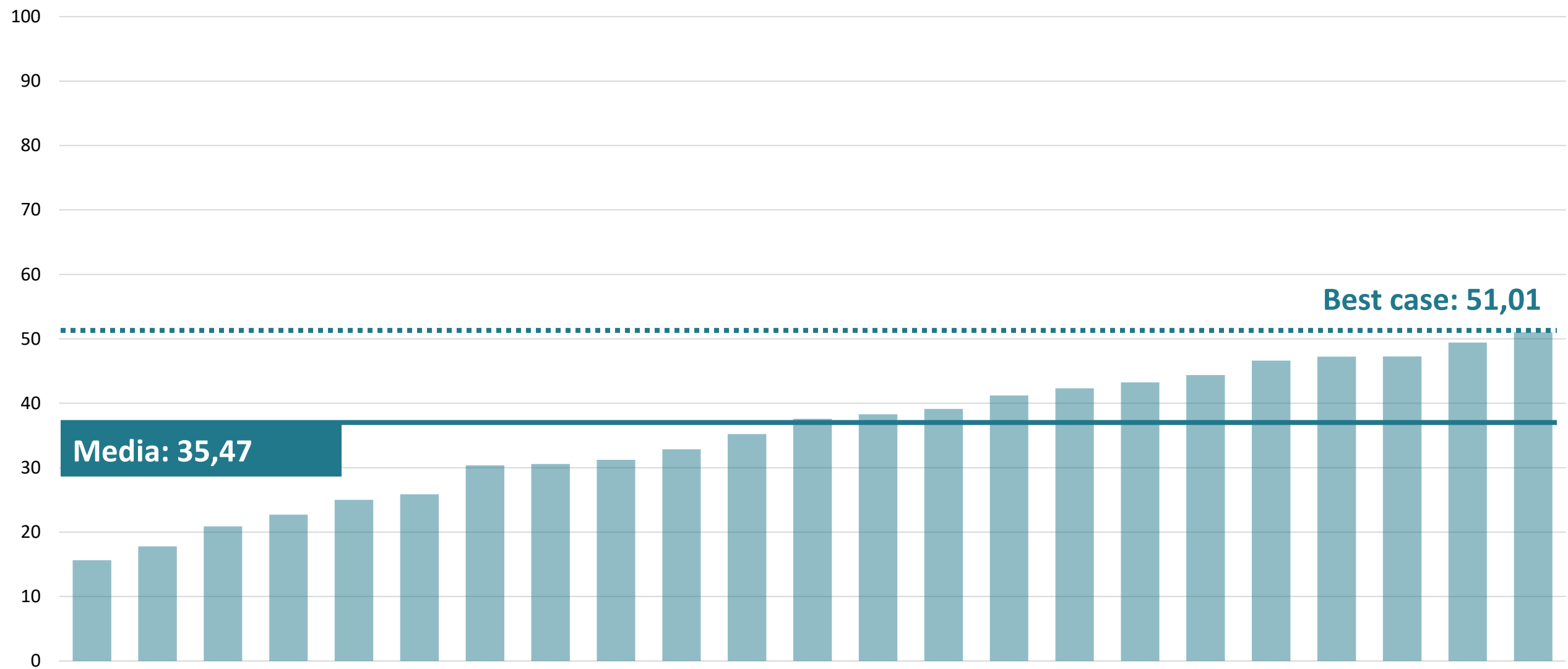
WISEQUITY

XENON AIFM

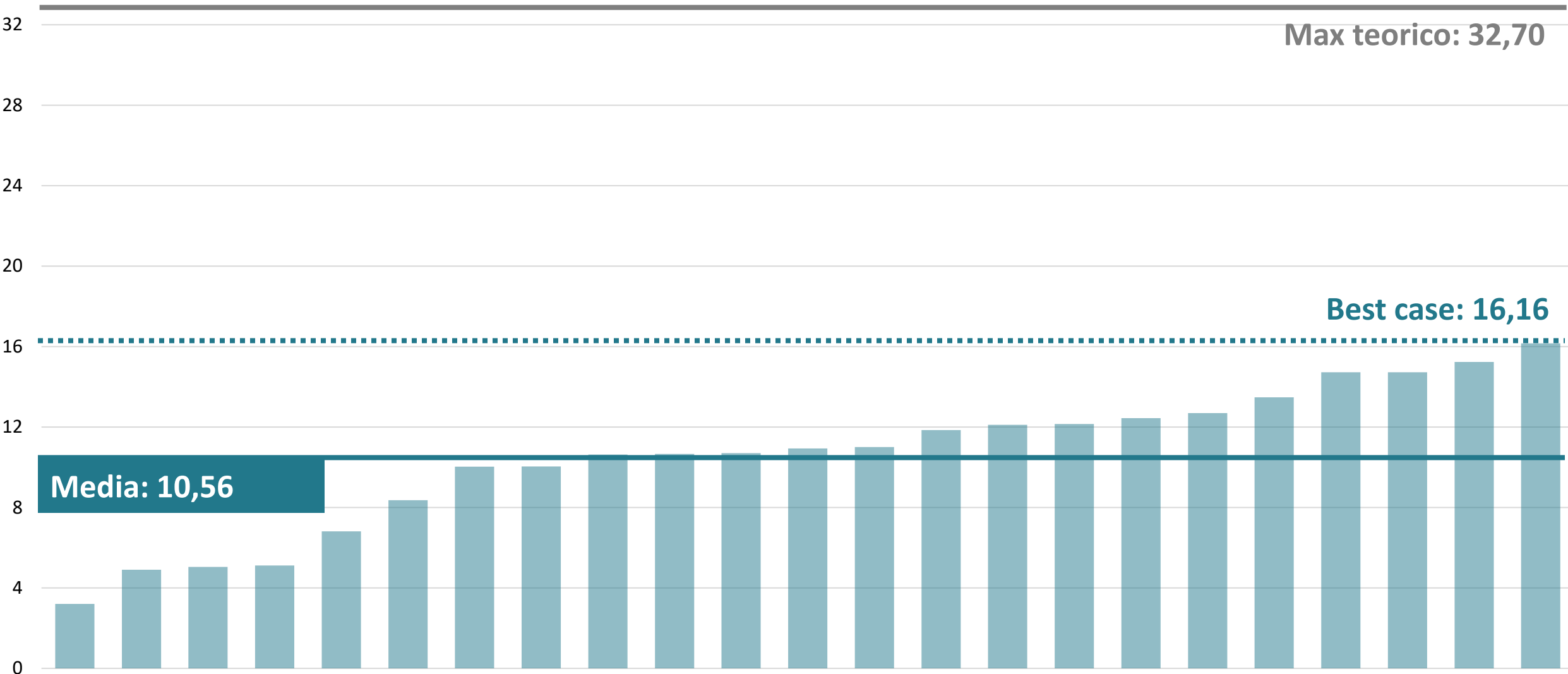


I RISULTATI AGGREGATI DEL CAMPIONE

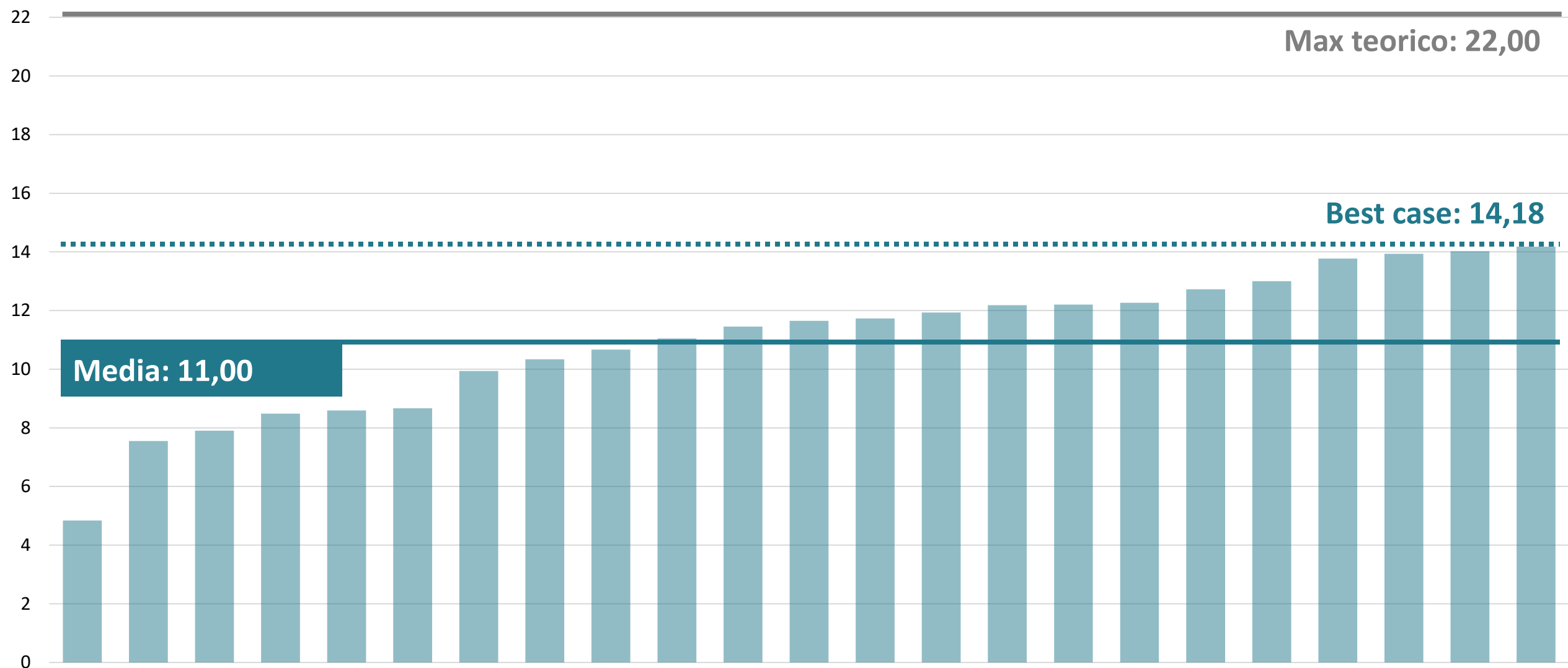
Assessment complessivo ESG.IAMA Private*



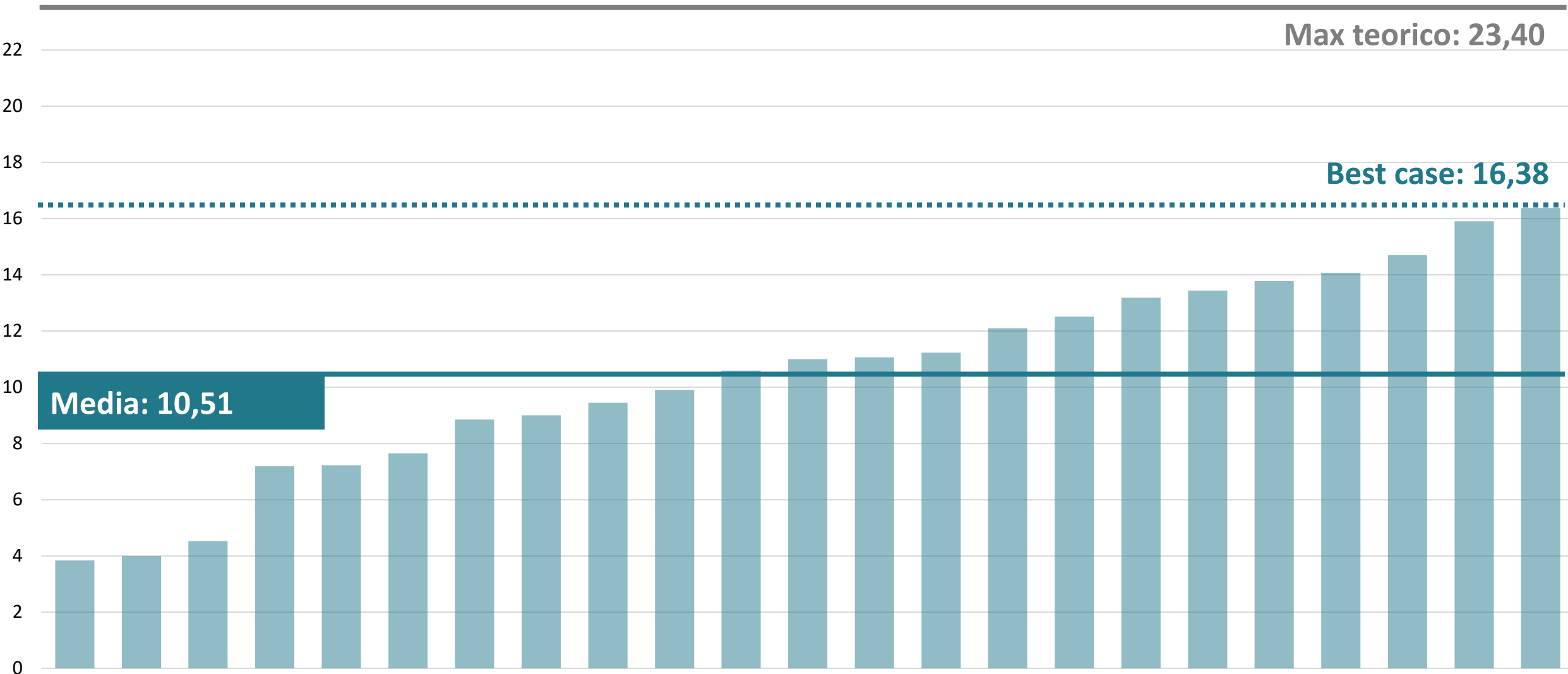
Assessment parziale*: corporate ESG Identity



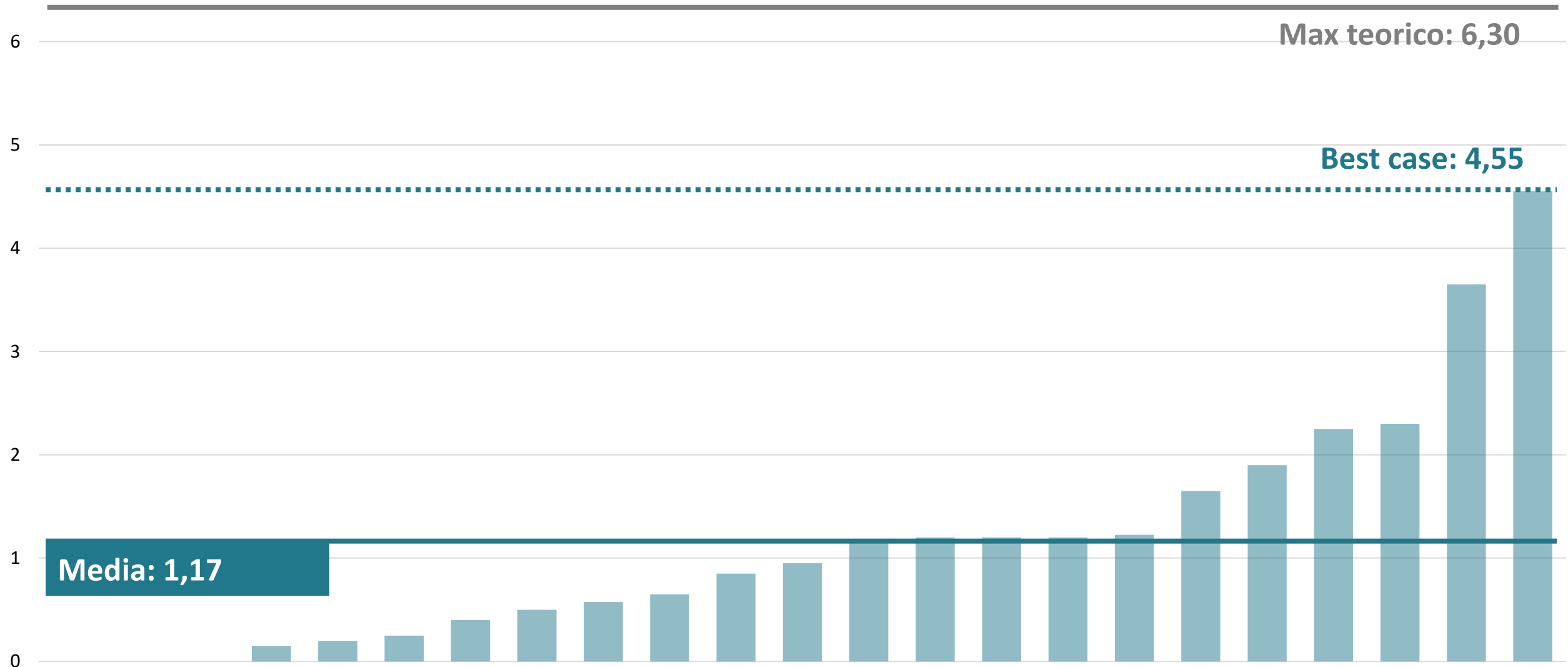
Assessment parziale*: ESG Investment Process



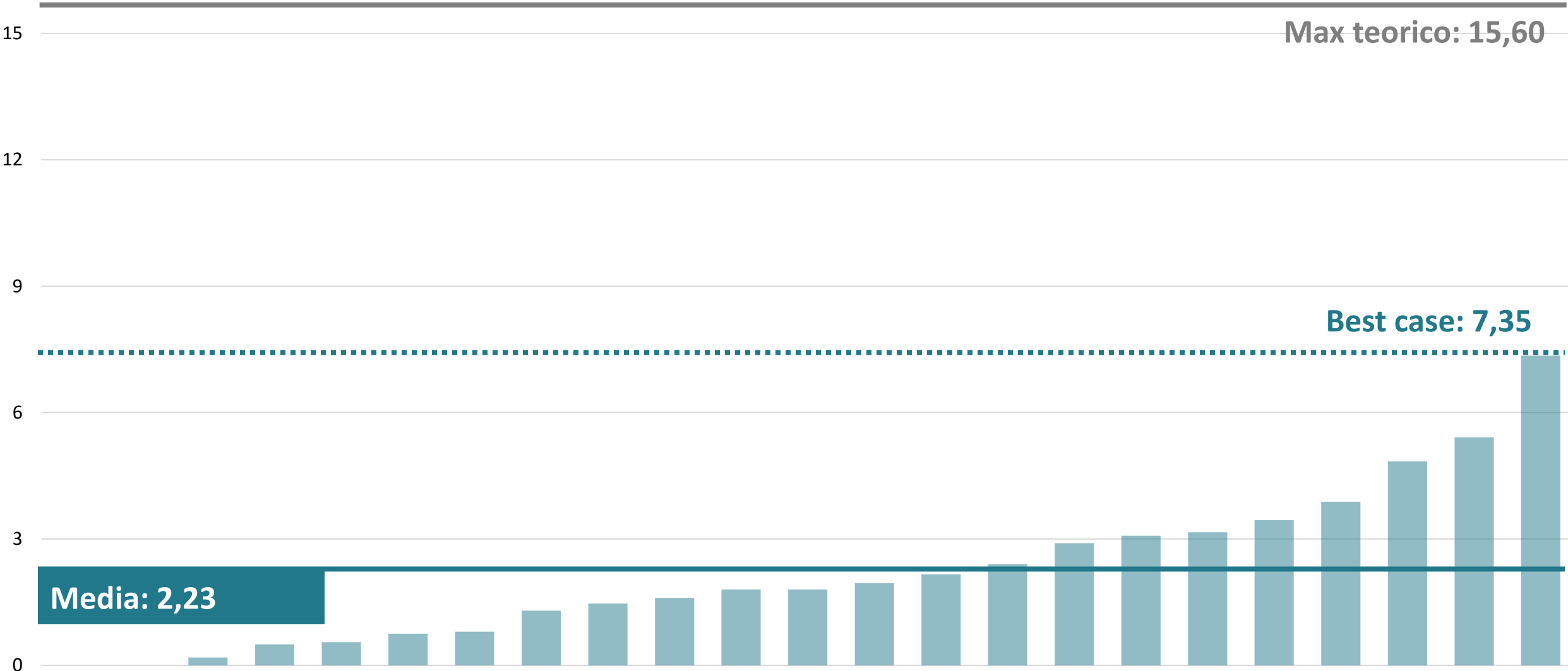
Assessment parziale*: ESG Asset Management



Assessment parziale*: ESG & SRI Product Offering



Assessment parziale*: Beyond Compliance





CONCLUSIONI

Le principali riflessioni

- ESG.IAMA Private è uno strumento di self assessment rispetto a frontiere innovative.
- Di conseguenza, per i gestori rappresenta uno strumento «ispirazionale» per creare cultura e costruire la «propria» identità.
- Rappresenta inoltre la prima benchmark analysis sul fronte della governance ESG.

- Il punteggio medio riflette l'ambizione innovativa ed educational del progetto.
- Emerge la grande eterogeneità nelle strutture e nella cultura di ESG Identity delle società di gestione.
- Emerge la necessità di maggiore standardizzazione e di best practice sul fronte ESG Identity.

- Il punteggio medio dell'assessment generale non è troppo distante da quello di ESG.IAMA «liquido», al quarto anno di proposizione agli operatori.
- Nei punteggi parziali, le SGR sono più avanti nei processi e nella gestione degli investimenti.
- Le frontiere sono nella governance vera e propria, e, ancor più nella «zona grigia» che va oltre la compliance.