

Azimut punta sulla sostenibilità con un investimento di 7 miliardi

RISPARMIO GESTITO

Criteria Esg estesi ai fondi esistenti. Al via una gamma di prodotti 100% sostenibili

Azimut punta con decisione sulla sostenibilità. Un impegno che tradotto in cifre significa un investimento di ben 7 miliardi entro l'anno. «I criteri Esg sono nel nostro dna - ha detto il presidente di Azimut Holding Pietro Giuliani - e intendiamo farli diventare un punto di ripartenza per definire dei nuovi valori. Ma se vogliamo che diventino i nuovi principi dell'occidente, ognuno deve fare la sua parte, dare l'esempio. Noi abbiamo iniziato nel 1995 con il lancio del primo fondo etico Azimut Solidarietà, oggi Azimut Solidity».

La nuova strategia di investimenti sostenibili adottata da Azimut Holding prevede in sostanza la creazione di un comitato di sostenibilità nell'ambito della direzione investimenti; l'adesione ai principi Pri (principles of responsible investment) e cdp (ex carbon disclosure project); l'integrazione delle politiche Esg per tutti i fondi Azimut esistenti, fino ad arrivare al 33% delle masse convertite in investimenti sostenibili; il lancio nel primo trimestre del prossimo anno di una nuova gamma di prodotti totalmente sostenibili (Azimut Sustainable) e l'assegnazione entro la fine dell'anno di un rating esterno da parte dell'agenzia specializzata Vigeo-Eiris

su almeno 20 comparti di prodotti.

L'investimento di 7 miliardi entro la fine dell'anno corrisponde al 30% circa dei fondi gestiti da Az Fund Management e verrà indirizzato verso società che abbiano un rating di sostenibilità di almeno BBB, calcolato sulla base dei dati di ricerca Esg della società Msci.

Grazie alla realizzazione di questo progetto, che è stato presentato ieri a Milano, Azimut diventerà il gestore in Italia con le maggiori masse dedicate all'investimento Esg. Ma l'attenzione alla sostenibilità viaggia di pari passo a quella dedicata alle piccole medie imprese italiane non quotate sulle quali, nell'ambito del progetto della Sgr Azimut Libera Impresa, verranno investiti 10 miliardi di euro entro il 2024. Nel corso del 2020 è inoltre previsto il collocamento di un fondo in infrastrutture sociali riservato agli investitori istituzionali ed è allo studio un fondo impact fund per la clientela retail investito in equity e credito.

Per quanto riguarda gli obiettivi di raccolta futura Giuliani ha anticipato una stima: «Entro il 2020 - ha spiegato - mi aspetto una raccolta sui prodotti sostenibili non inferiore al 25% del totale». Infine, a margine della conferenza, Giuliani ha affermato che di fronte a un'eventuale Opa non ostile sulla società «con un'offerta a 100 euro per azione, se ne può parlare», specificando comunque che la risposta non è affermativa.

—I.D.V.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



INVESTIMENTI ETICI

LA «PUNTATA»

DEI RICH KIDS

Gli americani tra i 25 e 40 anni accumuleranno 11.600 miliardi nei prossimi dieci anni. Il 77% di loro sceglie già portafogli con rendimenti sociali oltre che finanziari. Le app che li offrono sono state scaricate 24 milioni di volte nel 2018. E c'è chi, come l'erede degli alberghi Hyatt, lavora per convincere i più anziani che la strada è giusta

50

dollari

La cifra minima per aprire un conto su Swell, piattaforma di impact investing

5

mila investitori

I giovani che aderiscono al network Nexus e si definiscono «impact investor»

di **Maria Teresa Cometto**

Il Millennial americano — i 25-40enni chiamati anche Next gens — accumuleranno 11.600 miliardi di dollari di patrimoni nei prossimi dieci anni, secondo stime del Deloitte center for financial services. Quasi tutti (93%) credono che sia importante l'impatto sociale e ambientale delle decisioni di investimento finanziario, secondo uno studio di Us trust (Bank of America private bank). In particolare il 77% dei Millennial «facoltosi» già pratica l'impact investing o è interessato a questa strategia che punta a un rendimento sia finanziario sia sociale.

È una generazione molto più attenta a questi temi rispetto alle precedenti, oltre ad essere molto più abituata a gestire tutta la vita sullo smartphone. E così sul mercato statunitense sta emergendo una nuova ondata di startup fintech che offrono — attraverso applicazioni mobili — prodotti di investimento disegnati a seconda delle preferenze etico-sociali.

Record

L'anno scorso tutte queste app sono state scaricate 24 milioni di volte, circa il doppio di tre anni prima, secondo Priors data. La app Swell, per esempio, si definisce come «piattaforma per l'impact investing» e propone sette portafogli tematici dedicati a obiettivi come la lotta alle malattie o l'eliminazione dei rifiuti. Un portafoglio si chiama Impact 400 ed è compo-

sto da 400 società quotate che aderiscono agli obiettivi dello sviluppo sostenibile fissati dalle Nazioni unite: lanciato all'inizio del 2018 ha finora ottenuto una performance migliore dell'indice S&P500 della Borsa americana. Per aprire un conto con Swell bastano 50 dollari e costa 75 dollari l'anno per ogni 10 mila dollari investiti. Fondata nel 2015 a Los Angeles da Dave Fanger e supportata dal gruppo assicurativo Pacific life, oggi Swell gestisce 35 milioni di dollari per 15 mila clienti; gestiva 17 milioni per 4 mila clienti un anno fa. Oltre la metà dei suoi investitori ha meno di 34 anni. L'attenzione dei Millennial ai temi sociali e ambientali sta cambiando non solo i prodotti di massa come le app di fintech, ma anche le scelte delle famiglie ricche. Finora la consuetudine era devolvere una quota della ricchezza familiare alla filantropia e investire il resto in modo tradizionale con un family office. Ma le nuove generazioni spingono perché anche il family office investa in buone cause con la filosofia dell'impact investing.

Il passaggio

A loro si rivolge il nuovo corso Impact Investing e Next gens che la Harvard university — con il suo centro Iri, Initiative for responsible investment — ha messo a punto insieme al Centro per la finanza e la ricchezza personale sostenibili della Università di Zurigo. Un programma che aiuta i partecipanti a capire l'impact investing e a imple-

mentarlo, in modo che i giovani eredi delle fortune familiari riescano a convincere padri, nonni e zii ad adottare questa strategia. Spesso gli eredi delle famiglie milionarie e miliardarie trovano resistenza da parte dei parenti più attenti. «A volte è solo perché è una cosa nuova e diversa: quando i membri della famiglia giovani e relativamente inesperti cercano di dettare le strategie di investimento, di solito non vengono considerati credibili», spiega Liesel Pritzker Simmons, 35 anni, erede della famiglia del fondatore della catena di alberghi Hyatt, intervistata dal *Financial times*. Lei con il marito Ian Simmons ha creato Blue haven initiative, un family office basato a Cambridge, Massachusetts, il cui intero portafoglio è dedicato all'impact investment.

Inoltre insieme ad altri giovani eredi nel 2013 ha fondato The ImPact, un'organizzazione non profit con l'obiettivo proprio di aiutare le famiglie a seguire la stessa strada, condividendo informazioni ed esperienze. Per superare le resistenze, consiglia Pritzker Simmons, il primo passo è cambiare il



modo di comunicare con i parenti più anziani, presentando l'impact investing come un nuovo strumento per fare quello che la famiglia ha sempre fatto, rispettando gli stessi valori ma mettendoli in pratica in un modo più efficiente.

Il nuovo approccio sta prendendo piede, come mostra la ricerca *Millennial impact project* di Nexus, un network internazionale di oltre 5 mila giovani investitori, imprenditori sociali e filantropi di 20-40 anni: il 50% di chi si definiva semplicemente filantropo nel 2011 oggi si identifica come impact investor.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Digitale

Dave Fanger, fondatore di Swell, l'app supportata dal gruppo Pacificlife che propone impact investing a partire da piccole cifre



Erede

Liesel Pritzker Simmons, 35 anni, erede degli alberghi Hyatt, ha creato un family office a tema impact investing

MONOPOLIO HI-TECH IL COLOSSO USA PRONTO AD APRIRE CONTI CORRENTI IN PARTNERSHIP CON CITIGROUP

Google, una banca nel motore

Per il Wall Street Journal il big della ricerca sul web ha già avviato il progetto Cache per offrire servizi finanziari alla clientela. Parte anche Facebook Pay. Sabatini (Abi) a MF: serve parità di condizioni

(Bertolino, Ninfolo e Sommella a pagina 3)

CREDITO/2 L'ANNO PROSSIMO LA BIG TECH LANCIERÀ CONTI CORRENTI CON CITIGROUP

Google prepara anche la banca

Il colosso Usa affiderà agli istituti partner infrastrutture finanziarie e compliance per dedicarsi ai dati. Ma per ora Big G non dispone delle licenze necessarie all'attività bancaria. Intanto parte Facebook Pay

DI FRANCESCO BERTOLINO

Hey Google, leggimi il mio estratto conto. Dopo essere entrata nel mondo dei pagamenti con Google Pay, Big G si prepara a un ulteriore, grande, passo nel mondo dei servizi finanziari. Nel 2020, rivela il *Wall Street Journal*, il colosso americano offrirà conti correnti alla sua utenza in collaborazione con Citigroup e Stanford Federal Credit Union, piccola banca che custodisce gli averi di molti dipendenti di Mountain View. I dettagli del progetto, nome in codice Cache, non sono noti. La società guidata da Sundar Pichai, per esempio, non ha ancora deciso se far pagare commissioni per il servizio. Memore delle disavventure di altre big tech, in ogni caso, Google sembra voler adottare un approccio meno aggressivo al mondo finanziario. A differenza della Apple Card realizzata con Goldman Sachs, ma pubblicizzata come «progettata da Apple non da una banca», così, i conti correnti di Big G dovrebbero valorizzare il marchio dei partner finanziari. Inoltre, per evitare le disavventure con i regolatori mondiali di Facebook e del suo progetto Libra, Google affiderà alle banche la gestione di infrastrutture finanziarie e compliance. Del resto, per svolgere simili attività, fanno notare ambienti vicini a Bankitalia, servirebbero licenze di cui Google, per ora, non dispone né negli Usa né in Europa. A oggi, infatti, il colosso di Mountain View dispone in Ue soltanto di due licenze di moneta elettronica, rilasciate da Lituania e Irlanda,

che consentono di gestire conti di pagamento, ma non conti correnti. Possibile che in futuro Google richieda anche l'autorizzazione necessaria a svolgere attività bancaria *tout court*, ma alcuni osservatori dubitano che simile iniziativa sia nell'interesse del colosso californiano almeno nel breve termine. Il mestiere di banca comporta infatti il rispetto di tempi, regolamenti e requisiti patrimoniali che mal si conciliano con le strategie di rapida espansione delle big tech, incentrate sui dati. In questo senso, con il lancio di conti correnti in collaborazione con istituti tradizionali Google avrebbe accesso a una miniera di informazioni sugli utenti - reddito, abitudini di spesa e bollette - senza dover sostenere gli oneri del far banca. La big tech californiana, è vero, ha assicurato che i dati così accumulati non verranno venduti a terzi. Ma la loro combinazione con le altre informazioni di cui già Big G dispone - mail, ricerche su internet, dati di geolocalizzazione e sanitari - consentirebbe a Google una conoscenza senza pari dei suoi utenti, un vantaggio formidabile nell'esercizio di qualsiasi attività. Sempre che le autorità, già stanno investigando sulle prassi anti-concorrenziali delle big tech, non decidano di intervenire prima.

Grazie a Google, invece, gli istituti partner contano di poter aumentare la loro base clienti grazie agli onnipresenti strumenti di Google il cui motore è utilizzato per il 93% delle ricerche sul web e il cui browser è adottato dal 63% degli utenti di internet. Una scommessa ad

alto rischio perché in futuro Big G potrebbe decidere di mettersi in proprio sfruttando i dati accumulati nel frattempo. D'altronde, nello statuto di Google Italy già si legge che l'oggetto sociale si estende all'esercizio di «tutte le attività immobiliari, mobiliari, finanziarie, industriali e commerciali» utili al raggiungimento dello scopo sociale, nel rispetto della disciplina in materia di intermediazione finanziaria. Per ora, comunque, Google assicura di voler cooperare con le istituzioni finanziarie, aprendo se del caso la collaborazione sui conti correnti anche ad altre banche, americane e internazionali.

Chi invece preferisce far da sé è Facebook che ha lanciato un sistema per pagare, inviare e ricevere denaro tramite le app della galassia di Mark Zuckerberg. Facebook Pay potrà essere collegato alle principali carte di credito o a un conto Paypal e inizialmente sarà disponibile solo su Facebook e solo negli Usa. Presto il servizio sarà però esteso a Instagram e WhatsApp e disponibile in tutto il mondo. Facebook Pay appare come un ridimensionamento rispetto alle ambizioni di Zuckerberg di creare una moneta privata con il tormentato progetto Libra. Dal punto di vista della raccolta dei dati, tuttavia, le differenze fra i due strumenti sono molto meno evidenti. (riproduzione riservata)



