HSLU Hochschule Luzern

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Investimenti sostenibili in Svizzera:
diffusione, comprensione e rilevanza di costi e rendimento

Prof. Dr. Simon Amrein, Dr. Reto Rey und Prof. Dr. Andreas Dietrich

Uno studio della Scuola universitaria professionale di Lucerna in collaborazione con PostFinance

PostFinance

FH Zentralschweiz

Contenuto

Management Summary 3

1 Introduzione 5

2 Investire in Svizzera 8
2.1 Quota stabile da anni di investitrici e investitori nella popolazione 8
2.2 Le investitrici e gli investitori ampliano i loro portafogli titoli 10
2.3 Molti di coloro che non investono intendono continuare a non investire anche in futuro 11
2.4 Le banche cantonali e Raiffeisen sono le banche d'investimento più apprezzate 13

3 Sostenibilità degli investimenti 14
3.1 Definizione di investimenti conformi ai criteri ESG e sostenibili 14
3.2 Preferenza ESG: il 42 % delle persone intervistate tiene agli investimenti sostenibili 15
3.3 La maggioranza non capisce come le banche definiscano gli «investimenti sostenibili» 17
3.4 La sostenibilità deve avere un effetto misurabile dal punto di vista della clientela 18
3.5 Aumento significativo della quota di persone che investono in modo sostenibile 19
3.6 Si riduce il divario tra le preferenze ESG e gli investimenti ESG nei portafogli di titoli 22

4 Cosa conta: rendimento, costi o sostenibilità degli investimenti? 23
4.1 Il rendimento è fondamentale anche per i prodotti sostenibili 25
4.2 Gli investimenti sostenibili possono costare di più rispetto a quelli convenzionali 30
4.3 Gli investimenti sostenibili possono avere rendimenti inferiori rispetto agli investimenti convenzionali 31
4.4 Con gli investimenti sostenibili le investitrici e gli investitori si aspettano costi più elevati e rendimenti più bassi 32

5 Conclusione 35

Management Summary

Il mercato degli investimenti svizzero continua a crescere. Tuttavia negli ultimi anni ciò è da ricondursi soprattutto all'ampliamento dei portafogli titoli esistenti. Mentre la quota di investitrici e investitori rimane stabile da anni a circa il 50%, negli ultimi due anni il 53% delle investitrici e degli investitori ha acquistato più titoli di quanti ne abbia venduti. Solo il 6% ha ridotto le proprie posizioni. Permane al contempo il divario di genere. Il 60% degli uomini possiede titoli finanziari, a fronte del 42% delle donne. Tra le persone che attualmente non investono, il 14% ha intenzione di accedere ai mercati nei prossimi due anni. Si stima quindi un potenziale ingresso di circa 500'000 persone.

Gli investimenti sostenibili sono molto diffusi nel settore degli investimenti in Svizzera. Nel 2026, il 65% di tutte le investitrici e di tutti gli investitori ha dichiarato di investire, almeno in parte, in modo sostenibile. Nel 2024 la percentuale era appena del 37%. Va precisato che questi dati si basano su autodichiarazioni e non sono stati verificati sulla base dei depositi titoli.

Interrogati sul loro interesse per gli investimenti sostenibili, il 41% delle investitrici e degli investitori si dichiara interessato. Questa cosiddetta preferenza ESG deve essere rilevata dai fornitori di servizi finanziari nell'ambito dell'autoregolamentazione a partire dal 2024/2025 per tutta la clientela nella consulenza sugli investimenti e nella gestione patrimoniale. Tra le investitrici e gli investitori con una preferenza ESG, la quota di chi investe in modo sostenibile è salita dal 51 al 77% tra il 2024 e il 2026. La rilevazione sistematica dell'interesse per gli investimenti sostenibili a cura dei fornitori di servizi finanziari potrebbe aver contribuito a questo forte aumento.

A fronte di un'ampia diffusione degli investimenti sostenibili vi è tuttavia una scarsa comprensione: solo il 18% delle persone intervistate dichiara di comprendere bene le definizioni di sostenibilità delle banche. Persino tra le persone che, secondo le proprie dichiarazioni, investono consapevolmente in modo sostenibile, la percentuale si attesta ad appena il 31%. Anche termini come ESG (ambiente, sociale e governance) e SDG (Obiettivi di sviluppo sostenibile dell'ONU) sono ancora poco conosciuti.

Le aspettative nei confronti della sostenibilità sono invece più chiare: quattro persone intervistate su cinque la associano, in ambito economico, a un impatto positivo misurabile sull'ambiente o sulla società. Per le banche ciò significa distinguere in modo chiaro tra la considerazione dei rischi per la sostenibilità e il perseguimento di un impatto positivo, mostrando in modo concreto gli obiettivi dei propri prodotti.

In un'analisi congiunta è stata esaminata l'importanza relativa del rendimento atteso, dei costi, delle caratteristiche di sostenibilità e dei fornitori nella scelta del prodotto. Da questa emerge che il rendimento atteso rimane un elemento centrale al momento di investire. La sostenibilità degli investimenti, tuttavia, è importante quasi quanto i costi. Già la sola considerazione dei rischi finanziari legati alla sostenibilità aumenta notevolmente l'attrattiva di un'offerta di investimento. Per la scelta del singolo prodotto gioca inoltre un ruolo importante il fornitore, specialmente tra le persone più anziane.

Nel complesso, le persone intervistate mostrano un'elevata disponibilità a rinunciare al rendimento o a pagare commissioni più elevate per gli investimenti sostenibili. Se un prodotto d'investimento convenzionale presenta ad esempio costi (Total Expense Ratio) dello 0.3%, un prodotto sostenibile può arrivare a costare fino all'1% senza essere per questo scelto meno di frequente. Lo stesso fenomeno si riscontra per quanto riguarda il rendimento. Le persone intervistate accettano per gli investimenti sostenibili un rendimento inferiore fino a 1.3 punti percentuali. Solo in presenza di un divario di rendimento maggiore le persone intervistate optano in media, in una scelta simulata di prodotti, per un prodotto convenzionale.

Una ragione di questa elevata disponibilità ad accettare uno svantaggio finanziario potrebbe risiedere nelle aspettative delle persone intervistate. Il 36% suppone che gli investimenti sostenibili comportino costi più elevati rispetto a quelli convenzionali. Il 43% ipotizza inoltre rendimenti inferiori per gli investimenti sostenibili. Tali svantaggi, tuttavia, non sono intrinsecamente inevitabili. Dalla ricerca non emerge uno svantaggio di rendimento generalizzato. Anche per quanto riguarda i costi potenzialmente più elevati degli investimenti sostenibili, la ricerca non offre indicazioni chiare. Le banche sono quindi chiamate a presentare in modo trasparente costi e aspettative di rendimento, e a spiegare chiaramente l'orientamento alla sostenibilità dei loro prodotti.

Il presente studio è stato realizzato dalla Scuola universitaria professionale di Lucerna (HSLU) in collaborazione con PostFinance. I dati si basano su un sondaggio rappresentativo condotto su 2004 persone residenti in Svizzera.

1 Introduzione

Negli ultimi quattro anni la base di investitrici e investitori in Svizzera è rimasta sostanzialmente stabile. All'interno dei portafogli titoli si sono però verificati cambiamenti evidenti: gli investimenti sostenibili hanno acquisito una notevole importanza. A ciò hanno probabilmente contribuito una maggiore sensibilità alle questioni ambientali e sociali, una più ampia offerta di prodotti e la maggiore attenzione alla sostenibilità nella consulenza agli investimenti e nella gestione patrimoniale. Anche l'ulteriore sviluppo della regolamentazione e dell'autodisciplina delle associazioni di categoria ha sostenuto questo cambiamento.

In Svizzera, le direttive dell'Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB) e dell'Asset Management Association Switzerland (AMAS) dettano gli standard centrali per il settore.[1] In base all'autodisciplina, dal 2024 i fornitori di servizi finanziari devono rilevare le preferenze ESG della nuova clientela e dal 2025 di quella esistente nelle attività di consulenza agli investimenti e di gestione patrimoniale e rapportarle alle caratteristiche delle soluzioni d'investimento offerte.[2] A seguito della modifica del quadro giuridico, la situazione di partenza per la diffusione di prodotti d'investimento sostenibili è cambiata notevolmente poiché dal 2024 i fornitori di servizi finanziari hanno dovuto affrontare attivamente il tema degli investimenti sostenibili con una fetta importante delle investitrici e degli investitori.[3]

In parallelo al quadro normativo, anche l'offerta di investimenti sostenibili ha subito una profonda trasformazione. Il volume dei fondi d'investimento sostenibili in Svizzera è infatti cresciuto tra il 2020 e il 2026, passando da 316 a 1'363 miliardi di franchi svizzeri. Nel 2026 erano disponibili in Svizzera 1'900 fondi comuni sostenibili, pari a circa il 19 % del totale dei fondi d'investimento aperti al pubblico presenti sul mercato svizzero. Se si considerano i fondi d'investimento propri proposti dalle banche retail svizzere, questa percentuale risulta ancora più elevata. Da uno studio condotto su 26 banche retail emerge che il 48 % di questi fondi è posizionato come sostenibile.[4]

Il mercato degli investimenti sostenibili si è quindi fortemente sviluppato sia dal punto di vista delle condizioni quadro che dell'offerta. Il presente studio si concentra ora sulla clientela dei fornitori di servizi finanziari. Quale importanza attribuisce la popolazione svizzera agli investimenti sostenibili? Chi investe in modo sostenibile e chi vi rinuncia?

Data la complessità dell'argomento dal punto di vista della clientela, si pone anche la questione di cosa intenda la popolazione per investimenti sostenibili e di quanto abbia familiarità con concetti come «ESG» e quadri di riferimento come «SDG». Infine, questo studio esamina l'importanza delle caratteristiche di sostenibilità rispetto ai costi e ai rendimenti e il ruolo del fornitore di un prodotto.

Nello specifico, lo studio affronta le seguenti domande:
- quante persone in Svizzera investono in titoli e com'è cambiato il loro comportamento d'investimento negli ultimi anni?
- In quali banche la popolazione svizzera investe il proprio patrimonio?
- Quanto è importante per le persone intervistate la sostenibilità dei loro investimenti?
- In che misura le investitrici e gli investitori comprendono cosa intendono le banche per investimenti sostenibili?

[1] Associazione svizzera dei banchieri (2025). Direttive per i fornitori di servizi finanziari in materia di inclusione delle preferenze e dei rischi ESG e di prevenzione del greenwashing nelle attività di consulenza in investimenti e di gestione patrimoniale. Asset Management Association Switzerland (2025). Autodisciplina relativa alla trasparenza e alla comunicazione per i patrimoni collettivi con riferimento alla sostenibilità dal 29.04.2024 – (versione 2.2).

[2] ESG è l'acronimo di criteri ambientali, sociali e di governance (Environmental, Social, and Governance)

[3] Lo studio presente utilizza il termine d'uso comune «investimento sostenibile». Se non altrimenti specificato, in questa indagine esso include tutte le forme di investimenti sostenibili e conformi ai criteri ESG. In questo senso si pone in contrasto con le definizioni che distinguono tra investimenti sostenibili e investimenti ESG, secondo le quali le soluzioni d'investimento sostenibili costituiscono un sottoinsieme della più ampia categoria delle soluzioni d'investimento ESG. A questo proposito, si veda la discussione sulle definizioni dei termini nel Capitolo 3.1.

[4] Stüttgen, M. & Mattmann, B. (2025). Studio Sustainable Investments 2026.

– Quanto sono diffusi gli investimenti sostenibili e qual è il loro rapporto con le preferenze ESG espresse?

– Che importanza hanno il rendimento, i costi e la sostenibilità nelle decisioni di investimento?

– Fino a che punto le investitrici e gli investitori sono disposti ad accettare costi più elevati o rendimenti più bassi per gli investimenti sostenibili e quali sono le loro aspettative nei confronti di tali investimenti?

I risultati si basano su un'indagine demografica rappresentativa condotta presso 2004 persone domiciliate in Svizzera (v. riquadro Metodologia e campione).

Lo studio è suddiviso in tre parti. Il capitolo 2 analizza innanzitutto il comportamento di investimento della popolazione svizzera. L'attenzione è rivolta alla quota di investitrici e investitori e alle principali banche d'investimento. Il capitolo 3 illustra l'importanza della sostenibilità nelle decisioni di investimento. Vengono analizzate in particolare le preferenze ESG, il loro impatto sulla scelta della banca e la comprensione e l'utilizzo degli investimenti sostenibili. Infine, il capitolo 4 analizza l'importanza attribuita a rendimento, costi e sostenibilità nelle decisioni di investimento e la disponibilità di investitrici o investitori ad accettare svantaggi finanziari per gli investimenti sostenibili.

Metodologia e campione

Lo studio si basa su un sondaggio condotto su un totale di 2004 persone residenti in Svizzera di età compresa tra i 18 e i 79 anni. Il sondaggio è stato condotto online dal 2 al 14 luglio 2026. In termini di età, sesso e regione linguistica, il campione è rappresentativo della popolazione residente in Svizzera di queste fasce di età. Il sondaggio è stato condotto in base alle quote, con una sovrarappresentazione della Svizzera italiana per garantire dimensioni minime dei singoli sottogruppi. Tutte le valutazioni sono state ponderate in base alla distribuzione della popolazione. Per le rappresentazioni in base all'età sono stati formati quattro gruppi:

- **Generazione Z (nati nel 1997 – 2008 / 18 – 29 anni)**

Secondo le definizioni comuni, la generazione Z comprende generalmente le classi dal 1997 al 2012. Poiché nel presente studio sono state intervistate esclusivamente persone maggiorenni, vengono prese in considerazione solo le classi dal 1997 al 2008.

- **Generazione Y (nati 1982 – 1996 / 30 – 45 anni)**
- **Generazione X (nati 1967 – 1980 / 46 – 61 anni)**
- **Baby boomer (nati 1946 – 1964 / 62 – 79 anni)**

La tabella 1 riporta le statistiche descrittive del campione ponderato. La distribuzione tra uomini e donne delle persone intervistate è all'incirca al 50 %. Il 24 % delle persone intervistate appartiene alla fascia d'età dei baby boomer, il 29 % alla generazione X, il 30 % alla generazione Y e il 18 % alla generazione Z.

		Tutti (n=2'004)	Titoli Non investitori (n=1'027)	Investitori (n=977)
Genere	Uomini	50%	41%	59%
	Donne	50%	59%	41%
Fascia d'età	Generazione Z	18%	22%	13%
	Generazione Y	30%	30%	30%
	Generazione X	29%	30%	28%
	Baby boomer	24%	18%	29%
Regione linguistica	Svizzera tedesca	71%	63%	79%
	Svizzera romanda	25%	31%	18%
	Svizzera italiana	4%	5%	3%
Istruzione	Senza diploma universitario	47%	56%	38%
	Diploma universitario	53%	44%	62%
Patrimonio	<50'000	25%	36%	15%
	50'000–250'000	29%	24%	33%
	>250'000	15%	6%	23%
	Non so/nessuna risposta	31%	34%	29%
Reddito	<6'000	24%	31%	17%
	6'000–9'000	22%	22%	22%
	>9'000	34%	25%	43%
	Non so/nessuna risposta	21%	22%	19%
Tipo di insediamento	Paese	35%	36%	34%
	Città	65%	64%	66%
Banca principale	UBS	17%	14%	20%
	Banche cantonali	27%	27%	27%
	Raiffeisen	26%	28%	24%
	PostFinance	16%	18%	13%
	Altro	15%	12%	17%

Tabella 1: Composizione del campione in base alle caratteristiche selezionate

2 Investire in Svizzera

Prima di affrontare il tema degli investimenti sostenibili, questo capitolo esamina innanzitutto il comportamento di investimento generale in Svizzera. Mostra chi investe in titoli in Svizzera e come si è sviluppata la quota di investitrici e investitori negli ultimi anni. Inoltre mostra la propensione all'investimento delle persone che finora non hanno effettuato investimenti.

2.1 Quota stabile da anni di investitrici e investitori nella popolazione

La quota di persone che detengono una parte del proprio patrimonio liberamente disponibile in titoli è rimasta stabile in Svizzera negli ultimi anni a circa il 50 %. La Figura 1 mostra i risultati dei rilevamenti negli anni 2022, 2024, 2025 e 2026. I dati si basano su sondaggi condotti dagli istituti di ricerca di mercato Demoscope (2022) e intervista (2024–2026). Le percentuali differiscono tra le rilevazioni di massimo 3 punti percentuali. Non emerge quindi una tendenza chiara.

Anche le differenze nella partecipazione ai mercati finanziari tra donne e uomini sono rimaste stabili negli ultimi quattro anni. Nel 2026, la quota di donne che detenevano titoli era del 42 %, mentre tra gli uomini era del 59 %. Sebbene negli ultimi anni le banche e altri fornitori di servizi finanziari abbiano cercato sempre più di coinvolgere le donne, finora non si sono osservati grandi cambiamenti nella quota di investitrici.

Come hanno già dimostrato i rilevamenti del 2022, 2024 e 2025, le donne investono ancora molto meno degli uomini. Questa differenza è evidente in diversi sottogruppi, ad esempio in base alle generazioni, alla propensione al rischio o al livello di istruzione. Anche negli ultimi anni, la differenza tra la quota di investitrici e investitori è rimasta sostanzialmente stabile nella maggior parte dei sottogruppi, attestandosi attorno ai 10–20 punti percentuali. Solo le persone con un diploma universitario delle generazioni Y e X hanno recuperato terreno. Per le donne della generazione Y con un diploma universitario, il divario di genere si è

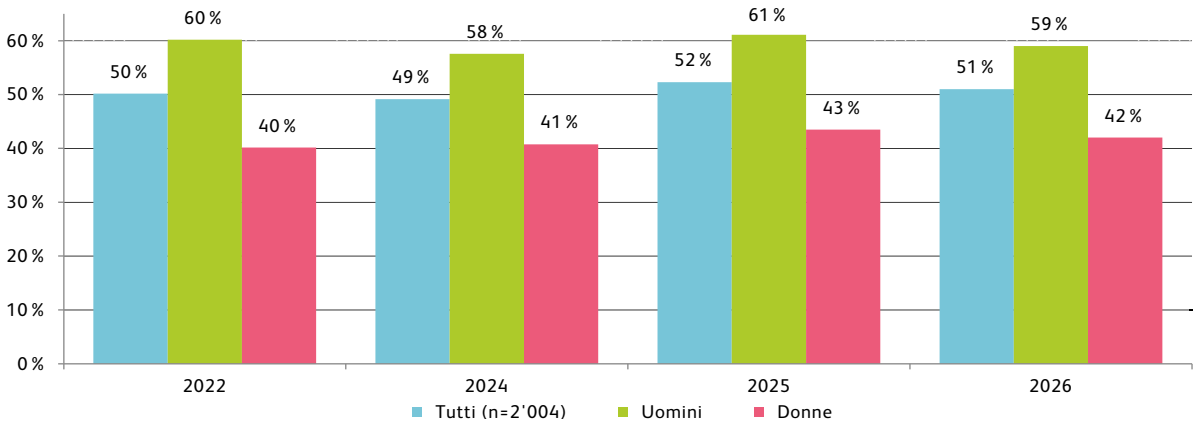


Figura 1: Quota di investitrici e investitori nella popolazione svizzera, dal 2022 al 2026[5]

[5] Per i sondaggi precedenti si veda: Dietrich, A., Amrein, S. & Rey, R. (2022). Anlegen – warum (nicht)?, in: IFZ Retail Banking-Studie 2022. Editore: Dietrich, A., Amrein, S., Lengwiler, C. & Passardi, M. Rotkreuz: Verlag IFZ. Dietrich, A., Amrein, S. & Rey, R. (2024). Wie wichtig ist nachhaltiges Anlegen für Privatpersonen – und weshalb legen diese nachhaltig an? In: IFZ Retail Banking-Studie 2024. Editore: Dietrich, A., Amrein, S., Lengwiler, C. & Passardi, M. Rotkreuz: Verlag IFZ. Amrein, S., Rey, R., Dietrich, A. und Steinberger, A. (2025). Anlegen und Vorsorgen in der Schweiz.

ridotto da 26 a 13 punti percentuali rispetto al 2022. Il divario di genere nella generazione X è diminuito tra il 2022 e il 2026 da 27 a 19 punti percentuali. Le differenze tra donne e uomini rimangono quindi sostanziali anche tra le persone con un diploma universitario.

Mentre la quota di investitrici e investitori in Svizzera è rimasta sostanzialmente stabile negli ultimi anni, studi condotti in Germania indicano una crescente partecipazione delle donne al mercato azionario. Secondo il Deutscher Aktieninstitut (2025), la quota di donne che possiede azioni, fondi azionari o ETF è aumentata dall'11.9 % al 15.1 % tra il 2021 e il 2025.[6] Tuttavia, i risultati sono solo limitatamente confrontabili con i presenti dati. Questo studio considera infatti gli investimenti in titoli complessivamente, mentre il Deutsche Aktieninstitut rileva esclusivamente gli investimenti in azioni, fondi azionari ed ETF. In ogni caso, i risultati tedeschi indicano che sono soprattutto le donne più giovani a partecipare sempre più al mercato dei capitali.

La Figura 2 mostra la quota di persone intervistate nel 2026 che detiene titoli nel patrimonio liberamente disponibile e quella che investe in titoli (esclusivamente) tramite il pilastro 3a. Oltre alle differenze di genere, emergono chiare tendenze anche per quanto riguarda l'età, la regione linguistica, il livello di istruzione e la situazione patrimoniale e reddituale.

Con l'avanzare dell'età, le persone in Svizzera investono più di frequente in titoli. Mentre il 62 % dei baby boomer possiede investimenti in titoli (escludendo il pilastro 3a), tra i giovani della Generazione Z questa percentuale è inferiore di oltre 20 punti percentuali. Si riscontrano spiccate differenze anche tra le regioni linguistiche: chi risiede nella Svizzera tedesca investe più facilmente di chi vive nella Svizzera francese o italiana.

Inoltre le persone facoltose e quelle con redditi più elevati investono nettamente più spesso. Il 79 % delle persone intervistate con un patrimonio superiore a CHF 250'000 investe in titoli. Delle persone con un patrimonio pari o inferiore a CHF 50'000, solo il 30 % investe.

Tra le persone in possesso di un diploma universitario, la quota di investitrici e investitori è del 59 % rispetto al 41 % delle persone senza un titolo di studio accademico. Inoltre, come mostra la Figura 2, le persone con migliori conoscenze finanziarie[7] e una maggiore propensione al rischio[8] investono più spesso sui mercati finanziari rispetto alle persone con meno conoscenze finanziarie e un atteggiamento più avverso al rischio.

---

6 Deutsches Aktieninstitut (2026). *Aktienanlage im Aufwind. Rückenwind für mutige Reformen. Aktionärszahlen 2025*. Frankfurt am Main: Deutsches Aktieninstitut. Online (03.09.2026): https://www.dai.de/detail/aktionaerszahlen-2025-aktienanlage-im-aufwind

7 Le conoscenze finanziarie sono state verificate con quattro domande: [1)] Supponiamo che abbiate CHF 100.– sul conto risparmio. Questo avere, remunerato con un interesse del 2 % annuo, viene lasciato sul conto per 5 anni. A quanto ammonta l'avere del conto di risparmio dopo cinque anni (senza commissioni)? a) Meno di 102.–, b) Esattamente CHF 102.– , c) Da CHF 102.– a 109,99, d) Esattamente CHF 110.–, e) Da CHF 110.– a 120.–, f) Più di CHF 120.–, g) Non so, h) Nessuna risposta [2)] Supponiamo che la remunerazione del vostro conto risparmio sia dell'1 % annuo e il tasso di inflazione del 2 % annuo. Secondo lei, tra un anno con l'avere del conto risparmio avrà un potere di acquisto uguale, maggiore o inferiore a quello di oggi? a) Maggiore, b) Uguale, c) Minore, d) Non so, e) Nessuna risposta. [3)] Quale affermazione è corretta? Investire nelle azioni di una singola azienda è fondamentalmente… a) … più rischioso che investire in un fondo azionario. b) … rischioso come l'investimento in un fondo azionario. c) … meno rischioso che investire in un fondo azionario. d) Non so. e) Nessuna risposta [4)] A vostro giudizio, qual è stato il rendimento medio annuo del mercato azionario svizzero negli ultimi 25 anni? (Media annua in percentuale, incl. dividendi). Le figure suddividono le conoscenze finanziarie in «basse» (0-1 risposte corrette su 4), «medie» (2-3 corrette) e «alte» (4 corrette).

8 La propensione al rischio è stata valutata tramite la domanda: «Su una scala da 1 (nessun rischio) a 6 (rischio elevato) quale rischio sareste disposti ad assumere a livello di patrimonio finanziario?». Le figure suddividono la propensione al rischio in «bassa/media» (1–4 su 6) e «alta» (5–6 su 6).

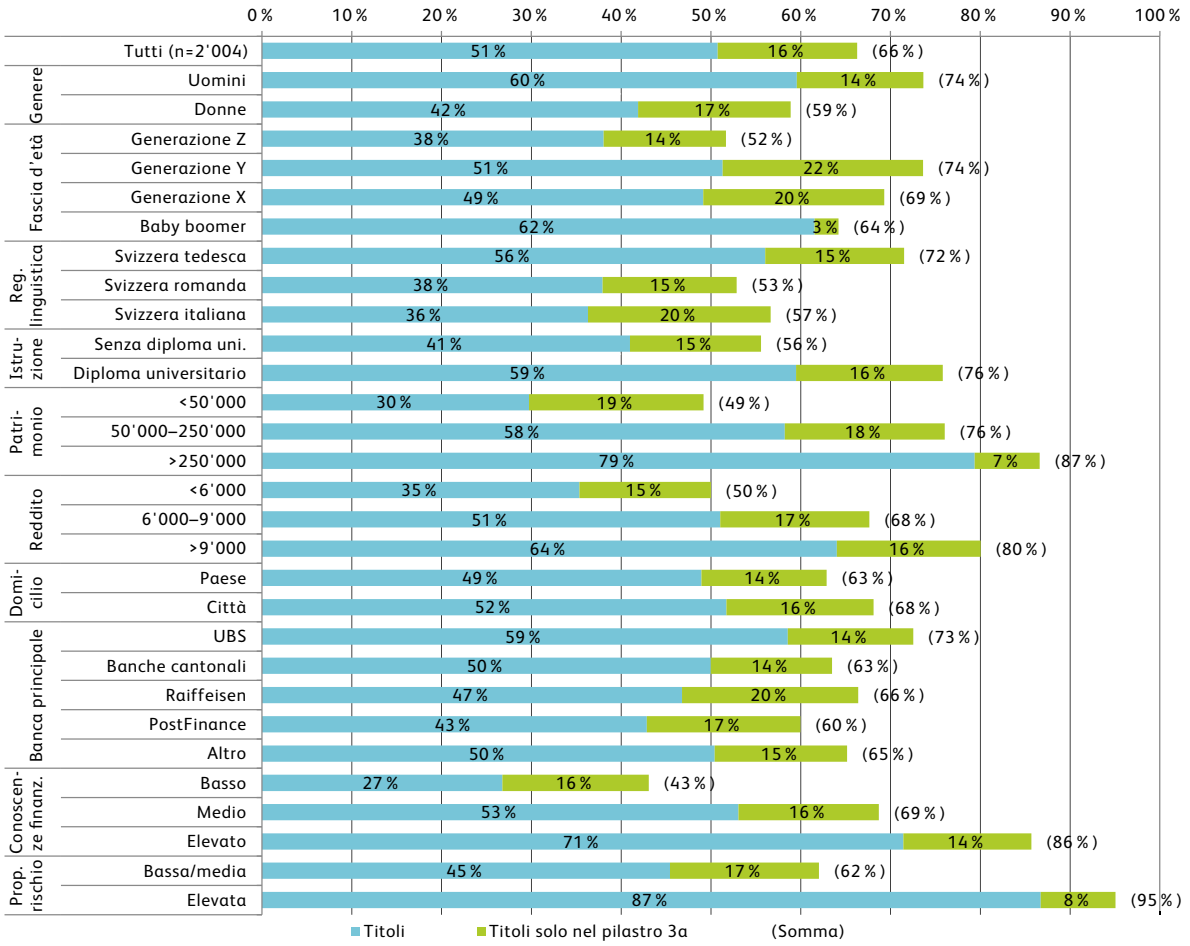


Figura 2: Quota di persone con titoli

2.2 Le investitrici e gli investitori ampliano i loro portafogli titoli

Oltre alla quota di investitori, è interessante anche conoscere l'andamento dei loro portafogli titoli negli ultimi due anni. La Figura 3 mostra che molti investitori hanno ampliato i propri investimenti negli ultimi due anni. Il 53 % delle persone intervistate ha acquistato «nettamente di più» o «più» titoli di quanti ne abbia venduti. La consistenza titoli è rimasta pressoché invariata per il 41 %, che per la metà non ha effettuato alcuna transazione. Solo il 6 % ha venduto più titoli di quelli acquistati, riducendo così il proprio portafoglio titoli. Sebbene con l'avanzare dell'età si possa prevedere un consumo del patrimonio, anche la quota di «venditori netti» tra i baby boomer è pari al 6 %. Tra le persone di 70 anni o più, la quota di «venditori netti» sale al 12 %. La percentuale di persone che ampliano il proprio portafoglio titoli è nettamente inferiore tra le persone più anziane rispetto a quelle più giovani. Per i baby boomer, il valore degli «acquirenti netti» è del 37 %, per la GenZ del 69 %.

Il 20 % di tutti gli investitori non ha effettuato transazioni negli ultimi due anni. Mediante un modello di regressione sono stati inoltre esaminati i fattori che spiegano un comportamento «buy and hold» (nessuna transazione). È emerso che il comportamento di investimento è correlato significativamente alla regione linguistica (più buy and hold nella Svizzera francese e italiana che nella Svizzera tedesca), a una minore conoscenza finanziaria e a un maggior timore di perdite negli investimenti.

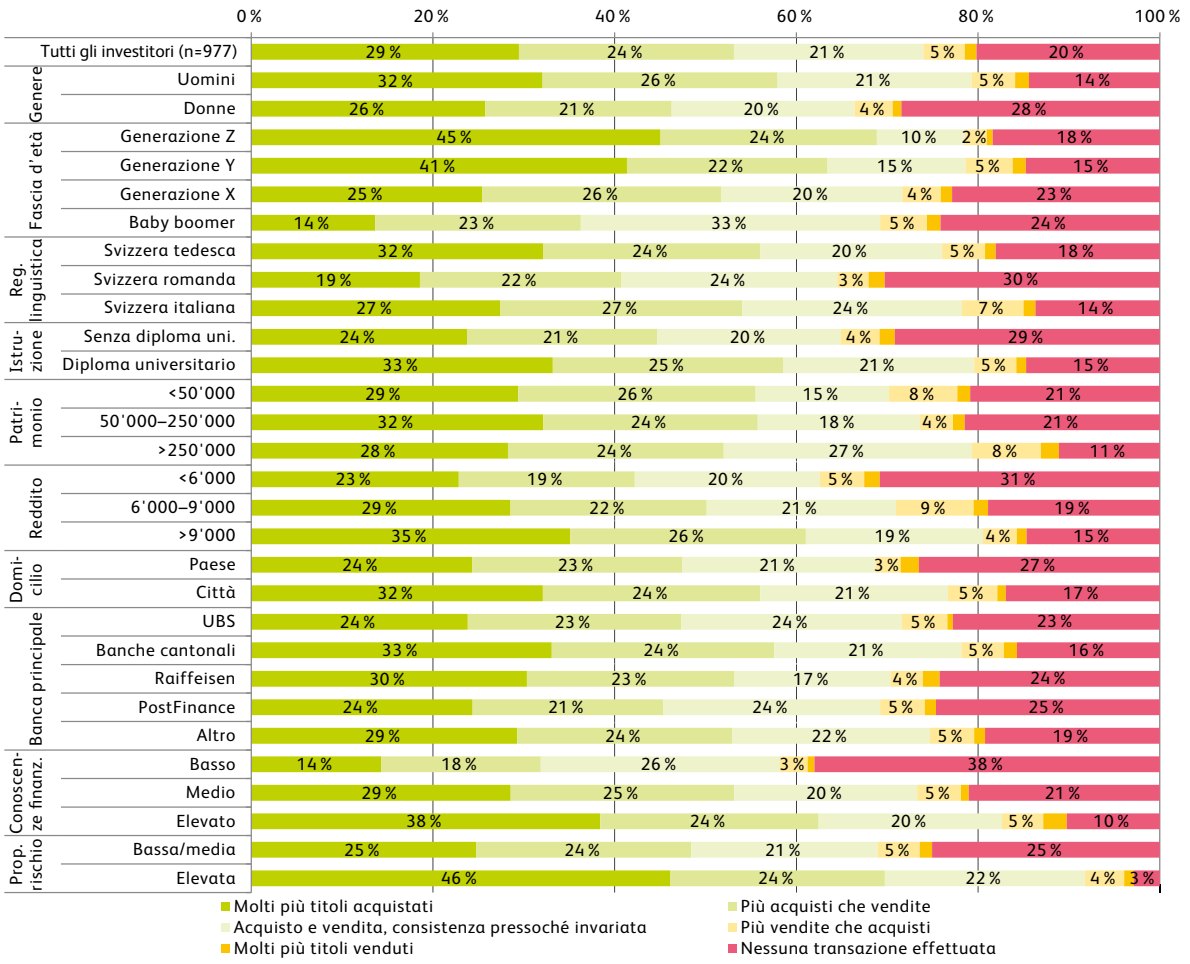


Figura 3: Comportamento delle investitrici e degli investitori negli ultimi due anni

2.3 Molti di coloro che non investono intendono continuare a non investire anche in futuro

La maggior parte di chi non investe non prevede di entrare nel mercato dei titoli nemmeno nei prossimi due anni (v. Figura 4). Il 63 % di chi non investe dichiara di non avere intenzione di effettuare investimenti, ad esempio in azioni o fondi, in questo periodo. Il 23 % non ha ancora deciso se investire o meno. Il 14 % di chi non investe attualmente prevede di investire in titoli nei prossimi due anni. A prima vista, questa percentuale sembra bassa. Tuttavia, estrapolata sulla popolazione svizzera di età compresa tra i 18 e i 79 anni, essa si traduce in circa mezzo milione di persone che nei prossimi due anni desiderano entrare nel mercato dei titoli. Si tratta di una cifra ragguardevole, che dimostra il notevole potenziale di questo gruppo target per le banche e gli altri fornitori di servizi finanziari.

Chi in futuro prevede di entrare nel mercato dei titoli è tendenzialmente giovane e di sesso maschile. Per quanto riguarda la generazione Z, il 24 % pensa di investire nei prossimi due anni. Con l'avanzare dell'età, la propensione diminuisce notevolmente. Per la generazione Y la percentuale scende al 17 %, per la generazione X al 10 % e per i baby boomer all'8 %.

Anche tra i sessi sussistono notevoli differenze. Mentre il 22 % degli uomini ritiene probabile l'ingresso nel mercato finanziario, tra le donne la percentuale è appena del 10 %. Inoltre, la propensione è maggiore

per le persone con un patrimonio compreso tra CHF 50'000 e CHF 250'000 rispetto alle persone con un patrimonio inferiore a CHF 50'000. I risultati mostrano quindi che le possibilità maggiori di attrarre nuovi investitori risiedono negli uomini più giovani che posseggono una certa disponibilità finanziaria.

I motivi per cui le persone non investono sono molteplici. Un ostacolo fondamentale è rappresentato dalla mancanza di risorse finanziarie. Il 54 % di chi non investe è d'accordo con l'affermazione «Il mio patrimonio è troppo esiguo per investire sul mercato finanziario». Un modello di regressione multivariata mostra che la probabilità di un investimento nei prossimi due anni diminuisce di 11 punti percentuali se la percezione di «esiguità di denaro» è forte.

Oltre ai presupposti finanziari, giocano un ruolo importante anche la paura di subire perdite e l'interesse per i temi finanziari. Una propensione al rischio elevata aumenta di 30 punti percentuali la probabilità di un investimento in titoli. Tuttavia, la maggior parte di coloro che non investe è avversa al rischio. Lo stesso vale per gli interessi finanziari: un forte interesse per i mercati finanziari aumenta la probabilità di investimento di 20 punti percentuali. Ma di fatto è molto diffuso uno interesse ridotto per i mercati finanziari. Il 65 % di chi non investe dichiara di avere un interesse

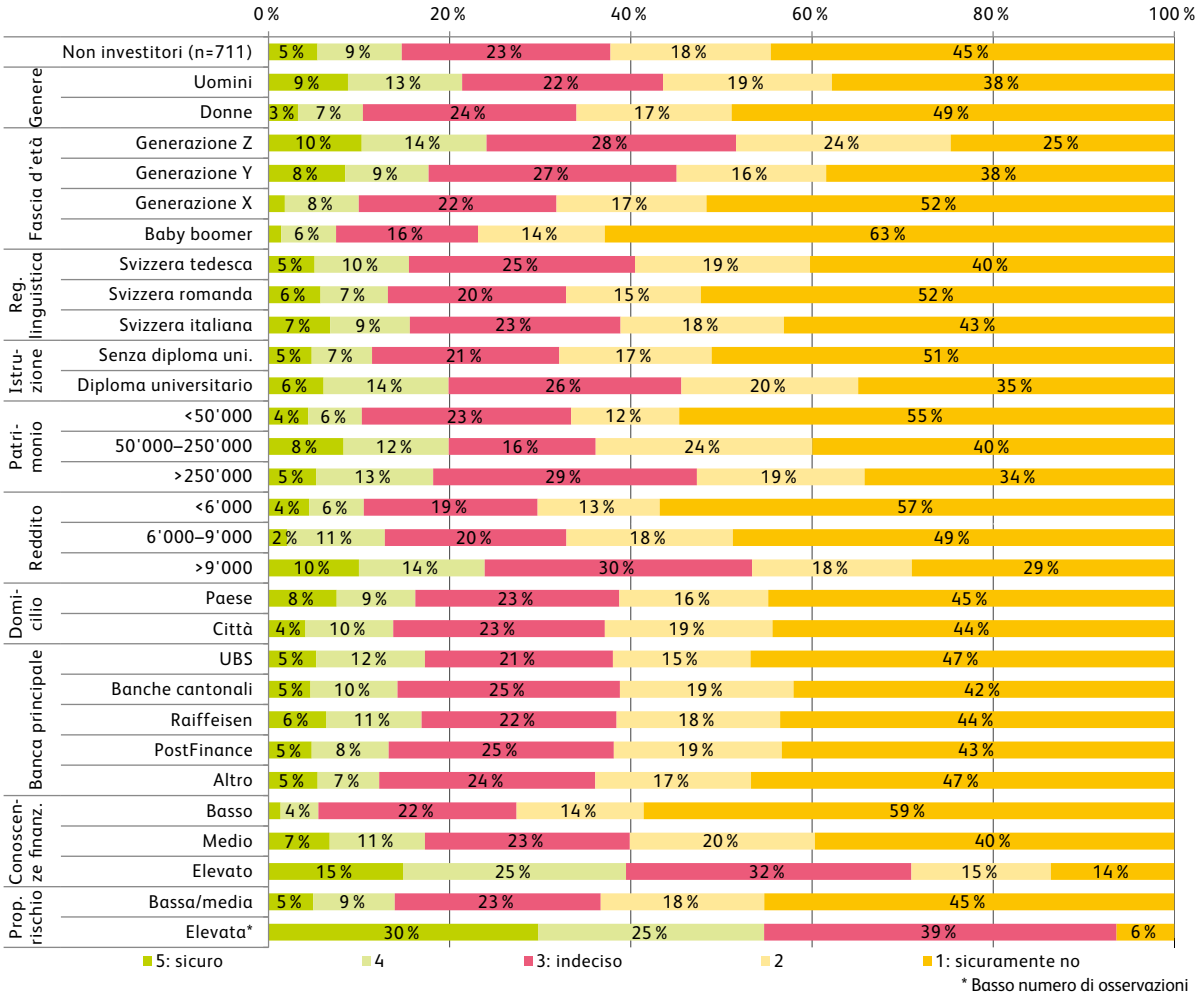


Figura 4: Probabilità di investire in titoli nei prossimi due anni

scarso o nullo per i mercati finanziari. Ricerche precedenti hanno inoltre dimostrato che anche le percezioni, come l'idea che gli investimenti siano complessi e dispendiosi, riducono notevolmente la probabilità di investire in titoli.[9]

2.4 Le banche cantonali e Raiffeisen sono le banche d'investimento più apprezzate

La Figura 5 mostra con quale frequenza le diverse banche (o gruppi bancari) vengono scelte come banca principale per gli investimenti (banca d'investimento principale). Il grafico mostra le dieci banche con le quote di mercato maggiori. Tra parentesi è indicato con quale frequenza tali banche sono utilizzate come banca principale, ossia per la tenuta del conto e il traffico dei pagamenti.

Per i loro investimenti, le investitrici e gli investitori si avvalgono prevalentemente delle banche cantonali. Il 21% delle persone intervistate ha indicato una banca cantonale come banca d'investimento principale. Il 19% utilizza le Banche Raiffeisen come banca d'investimento principale e il 17% UBS. Segue PostFinance con il 10%. Swissquote e altre banche nel gruppo delle banche regionali e delle casse di risparmio sono utilizzate rispettivamente dal 5% delle persone intervistate come principale banca di investimento. VZ Banca di Deposito è citata dal 4% delle persone intervistate come banca di investimento principale.

Un altro 4% utilizza la banca smartphone Yuh come principale piattaforma d'investimento. Yuh è stata fondata congiuntamente da PostFinance e Swissquote nel 2021 e acquisita interamente da Swissquote nel 2025. Insieme, Swissquote e Yuh rappresentano il 9% delle banche citate. Ciò dimostra che Swissquote ha conquistato – sia direttamente sia tramite Yuh – una posizione di rilievo nell'attività d'investimento svizzera.

Il ricorso alla banca principale anche come banca di investimento varia notevolmente a seconda del tipo di banca. Nel complesso, il 70% degli investitori investe effettivamente presso la propria banca principale. Questa quota è più elevata presso Raiffeisen (89%), UBS (86%) e le banche cantonali (84%). Anche per PostFinance tale quota è elevata (79%).

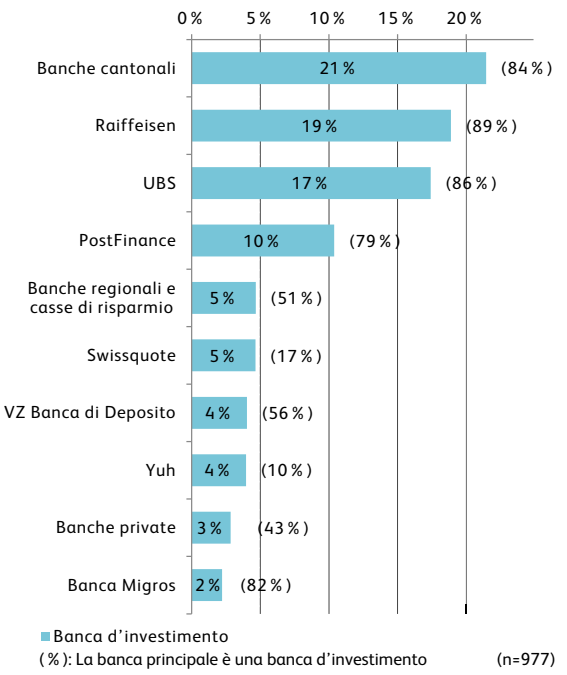


Figura 5: La principale banca di investimento degli investitori in Svizzera (tra parentesi: quota di persone che utilizza la stessa banca come banca principale)

Decisamente più bassa è invece nel caso delle banche regionali e delle casse di risparmio (51%) così come delle banche private (43%). Le neobanche e i broker online hanno un'importanza nettamente inferiore come banca principale (visibili in modo non aggregato in Figura 5). Il 21% delle investitrici e degli investitori intervistati dichiara che la propria banca principale è una neobanca. Per quanto riguarda i broker online, la quota è del 13%. Questo quadro è del tutto coerente. Per le banche universali come UBS, Raiffeisen e le banche cantonali, l'attività d'investimento è storicamente strettamente correlata alla relazione bancaria principale. I broker e talvolta anche le neobanche vengono invece scelti in modo mirato per la negoziazione di titoli, senza che al contempo sussista una relazione bancaria principale completa (incl. traffico dei pagamenti).

[9] Amrein, Rey, Dietrich & Steinberger (2025). Pag. 16.

3 Sostenibilità degli investimenti

Dopo avere affrontato le questioni fondamentali relative al comportamento d'investimento nel capitolo precedente, di seguito l'attenzione si sposta sul ruolo della sostenibilità nelle decisioni di investimento

In Svizzera, le disposizioni specifiche relative all'integrazione delle preferenze ESG nella consulenza sugli investimenti non sono ancorate a livello di legge o di ordinanza, bensì nelle direttive di autodisciplina dell'ASB (Associazione Svizzera dei Banchieri) e dell'AMAS (Asset Management Association Switzerland). I fornitori di servizi finanziari in Svizzera sono tenuti a rilevare e tenere in considerazione le preferenze ESG della propria clientela nell'ambito della gestione patrimoniale e della consulenza sugli investimenti, tenendo conto del portafoglio complessivo della clientela. Tali disposizioni dovevano essere attuate entro l'inizio del 2024 per le nuove relazioni d'affari ed entro l'inizio del 2025 per quelle già esistenti.[10]

Sono escluse dal campo di applicazione le relazioni execution-only, nelle quali l'istituto si limita ad eseguire o trasmettere ordini promossi direttamente dalla clientela senza alcuna consulenza, nonché la consulenza d'investimento riferita a singole transazioni senza la valutazione del portafoglio complessivo. Anche la clientela istituzionale è completamente esclusa dalle direttive. In linea di principio, la clientela istituzionale è registrata, ma può rinunciare a determinati obblighi di informazione, documentazione e rendiconto. La versione ampliata delle direttive, in vigore da settembre 2024, specifica inoltre a quali condizioni una soluzione d'investimento possa essere definita sostenibile, rafforzando così la prevenzione del greenwashing.[11]

3.1 Definizione di investimenti conformi ai criteri ESG e sostenibili

Le direttive dell'ASB distinguono chiaramente tra soluzioni d'investimento ESG e soluzioni d'investimento sostenibili. La definizione di investimenti con obiettivi di investimento sostenibili si basa sulla posizione del Consiglio federale del 2022.[12] Le soluzioni d'investimento sostenibili costituiscono un sottoinsieme delle soluzioni d'investimento ESG più ampie. Mentre una soluzione d'investimento ESG tiene conto dei criteri ESG, una soluzione d'investimento definita sostenibile deve perseguire, oltre agli obiettivi finanziari, almeno uno dei seguenti obiettivi di sostenibilità:

– compatibilità (incl. transizione) con uno o più obiettivi di sostenibilità specifici, oppure

– contributo all'attuazione di uno o più obiettivi di sostenibilità specifici.[13]

Tali obiettivi di sostenibilità perseguiti devono poter essere definiti sulla base di un quadro di riferimento chiaro, nonché misurati e monitorati mediante indicatori specifici. Come quadri di riferimento possono essere presi in considerazione, tra gli altri, criteri emanati da enti statali o non statali, prassi di settore riconosciute o criteri sviluppati autonomamente dal fornitore di servizi finanziari. La mera considerazione dei criteri ESG – ad esempio esclusivamente ai fini dell'ottimizzazione del profilo finanziario di rischio-rendimento – non è pertanto sufficiente per definire sostenibile una data soluzione d'investimento.

La definizione più restrittiva del termine e i requisiti rafforzati per la prevenzione del greenwashing limitano l'utilizzo della denominazione «soluzione d'investimento sostenibile». I fornitori di servizi finanziari possono utilizzare questo termine solo se sono soddisfatti i relativi requisiti. Nella prassi emerge che le banche utilizzano diversi termini nel contesto degli investimenti sostenibili e conformi ai criteri ESG. Tra questi figurano ad esempio denominazioni come «investimenti responsabili», «investimenti efficaci» o espressioni inglesi come «responsible», «sustainable» o «impact investing».

La netta distinzione tra soluzioni d'investimento conformi ESG e soluzioni d'investimento sostenibili è impor-

[10] ASB (2025). AMAS (2025).

[11] ASB (2025).

[12] Consiglio federale (2022). Posizione del Consiglio federale sulla prevenzione del greenwashing nel settore finanziario, pag. 3.

[13] ASB (2025). Art. 8.

tante per evitare il greenwashing. Allo stesso tempo, la terminologia differenziata può aumentare la complessità per la clientela, rendendo ancora più importante una comunicazione chiara da parte dei fornitori di servizi finanziari. Le linee guida dell'ASB definiscono anche il concetto di «preferenze ESG», che riguardano le preferenze delle e dei clienti in merito all'eventuale inclusione di specifiche caratteristiche ESG nelle loro soluzioni d'investimento. Le direttive non stabiliscono domande concrete per il rilevamento delle preferenze ESG. Tuttavia, i fornitori di servizi finanziari devono determinare e documentare se sussistono preferenze ESG, specificandole. Successivamente occorre verificare se corrispondono alle caratteristiche ESG della soluzione d'investimento offerta. Se una soluzione d'investimento raccomandata si discosta dalle preferenze espresse, ciò deve essere comunicato chiaramente alla clientela e opportunamente documentato. La struttura concreta del sondaggio può variare da una semplice domanda binaria a una classificazione differenziata in più profili ESG.

Uno studio condotto dalla Scuola universitaria professionale di Lucerna (HSLU) presso 89 banche svizzere attive nella gestione patrimoniale evidenzia che, nella pratica, le modalità di rilevazione vengono mantenute per lo più semplici. Delle 85 banche che hanno fornito indicazioni relative al metodo di rilevazione applicato, il 58 % fa uso di una o due singole domande. Il 26 % pone tre o più domande, mentre il 16 % fa scegliere direttamente alla propria clientela un profilo ESG.[14] Sia il presente studio, sia precedenti studi condotti dal medesimo istituto sulla clientela bancaria in Svizzera utilizzano una domanda per rilevare le preferenze ESG (v. capitolo 3.2).

Tra le definizioni di ESG e sostenibilità a livello di autoregolamentazione e la conoscenza di tali definizioni da parte della popolazione può esserci un certo scostamento. Non si può dare per scontato che la popolazione generale conosca le relative definizioni. Il presente studio ne tiene conto con un approccio in due fasi: in una prima fase sono state rilevate le preferenze ESG e le conoscenze in materia di investimenti sostenibili. In tale contesto, si è intenzionalmente evitato di definire nel dettaglio il termine «investimenti sostenibili» al fine di sondare la comprensione intuitiva delle persone intervistate (v. capitolo 3). Inoltre, è stata volutamente omessa la distinzione tra investimenti conformi ai criteri ESG e investimenti sostenibili.

In una seconda fase, tramite un'analisi congiunta è stata esaminata l'importanza della sostenibilità o della conformità ESG di un investimento rispetto ai costi totali, al rendimento atteso e al fornitore del prodotto (v. capitolo 4). Per basare il confronto su una comprensione comune, prima di una scelta sono state fornite alle persone interpellate le definizioni concrete delle diverse varianti di sostenibilità.

3.2 Preferenza ESG: il 42% delle persone intervistate tiene agli investimenti sostenibili

Il presente studio e gli studi precedenti dell'Istituto per i servizi finanziari di Zugo (IFZ) rilevano le preferenze ESG in base all'accettazione dell'affermazione «Per me gli investimenti sostenibili sono importanti». Le persone intervistate valutano questa affermazione su una scala da 1 a 5 (1 = «per nulla d'accordo», 5 = «completamente d'accordo»). Al momento del sondaggio, le persone intervistate non hanno ricevuto ulteriori spiegazioni o definizioni del concetto di «sostenibilità».

La Figura 6 mostra le preferenze ESG delle persone intervistate. Per il 42 % delle persone interpellate gli investimenti sostenibili sono importanti. Hanno assegnato all'affermazione un punteggio di 4 («abbastanza d'accordo») o 5 («completamente d'accordo»). Il 30 % ha dimostrato di non giudicare importante la sostenibilità, scegliendo la risposta 1 («per nulla d'accordo») o 2 («poco d'accordo»). Il 29 % delle persone intervistate è neutrale nei confronti dell'argomento.

Complessivamente, i valori delle preferenze ESG sono stati rilevati quattro volte negli ultimi cinque anni. I valori sono stati compresi tra il 42 e il 54 %. Siccome le indagini sono state condotte da due diverse società di ricerche di mercato, l'interpretazione dei risultati deve essere prudente. Nel complesso, le preferenze ESG si sono mantenute stabili negli ultimi anni. Nel 2026 la preferenza ESG è leggermente diminuita e si attesta all'incirca al livello del 2024.

Analizzando le relazioni bancarie emerge che la clientela di Raiffeisen presenta la preferenza ESG più elevata (45 %). Le clientele delle banche cantonali e di PostFinance hanno in media una preferenza ESG del 41 %, quella di UBS del 40 %.

[14] Mattmann, B., Stüttgen, M., Agnesens, T. (2026): Wie Banken in der Schweiz die ESG-Richtlinien in der Vermögensverwaltung umsetzen. Scuola universitaria professionale di Lucerna (Hochschule Luzern) – Economia. Rilevazione: 4° trimestre 2025. Pag. 16. Online (14.08.2026): https://www.swissbanking.ch/de/themen/sustainable-finance/selbstregulierungen-im-bereich-sustainable-finance

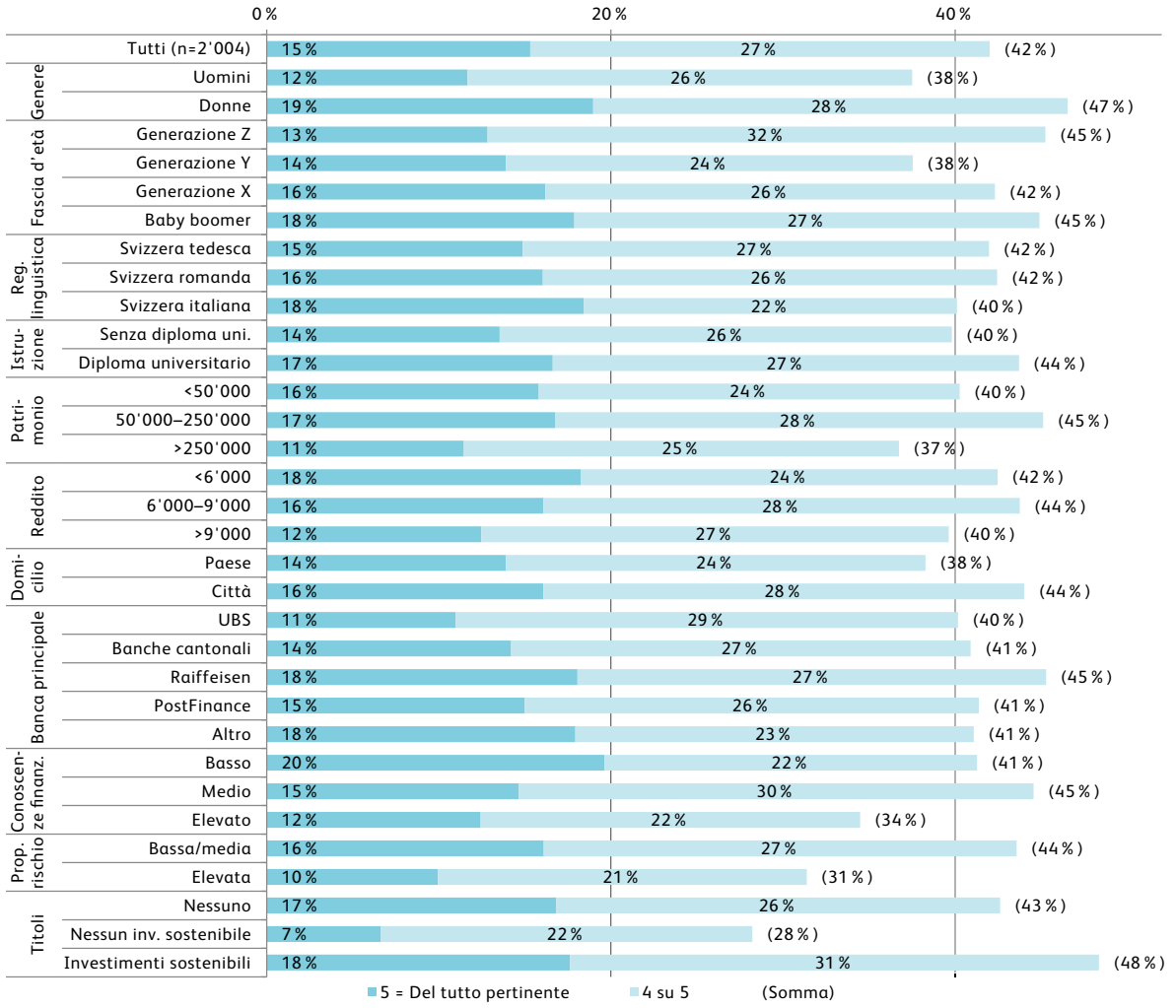


Figura 6: Preferenze ESG in base a diverse caratteristiche (corrispondenza con i valori 4 e 5 all'affermazione: «Per me gli investimenti sostenibili sono importanti»)

Mediante un'analisi di regressione multivariata è stato verificato quali fattori siano in grado di spiegare le preferenze ESG. È interessante notare come il genere rappresenti il fattore di influenza più rilevante e solido sulle preferenze ESG. Le donne mostrano una preferenza notevolmente maggiore per gli investimenti sostenibili sia tra gli investitori, sia tra tutti i partecipanti. Per il genere «donna» la preferenza ESG è maggiore di 7.7 punti percentuali (tutte le persone intervistate) e di 8.9 punti percentuali (solo investitrici e investitori). Questo impatto è statisticamente molto significativo.

Allo stesso tempo, la forza esplicativa del modello è complessivamente bassa: l'R^2 è appena del 6 % circa. Ciò significa che le differenze individuali nella preferenza ESG possono essere spiegate solo in minima parte dalle caratteristiche sociodemografiche e finanziarie classiche. Uno studio del 2024 ha dimostrato che soprattutto i valori (ad es. l'atteggiamento nei confronti della sostenibilità), le norme soggettive (l'atteggiamento del contesto) e il controllo del comportamento (ad es. la convinzione che un comportamento sostenibile possa cambiare qualcosa) aumentano significativamente la preferenza ESG e possono spiegare gran parte dello scostamento.[15]

[15] Dietrich, A., Amrein, S. & Rey, R. (2024). Pag. 58.

3.3 La maggioranza non capisce come le banche definiscano gli «investimenti sostenibili»

La distinzione tra ESG, SDG o sostenibilità secondo le direttive dell'ASB e l'attuazione pratica di tali direttive da parte delle banche sono difficili da comprendere per la clientela (v. capitolo 3.1). Alle persone è stato quindi chiesto se capiscono in che modo le banche definiscono gli investimenti sostenibili (v. Figura 7).

Solo il 18 % è abbastanza o completamente d'accordo con l'affermazione «Capisco bene in che modo le banche definiscono gli investimenti sostenibili». Per contro, il 56 % afferma di non essere molto d'accordo o di non essere affatto d'accordo. Di conseguenza, più della metà della popolazione ritiene di non capire cosa intendano le banche per investimenti sostenibili. Anche tra le persone che effettuano consapevolmente investimenti sostenibili, la definizione di questi investimenti è poco nota. Il 31 % è d'accordo con questa affermazione.

I 17 Sustainable Development Goal (SDG) delle Nazioni Unite costituiscono un quadro di riferimento per la classificazione della sostenibilità. Tuttavia, nella prassi di investimento e nella comunicazione con la clientela, le

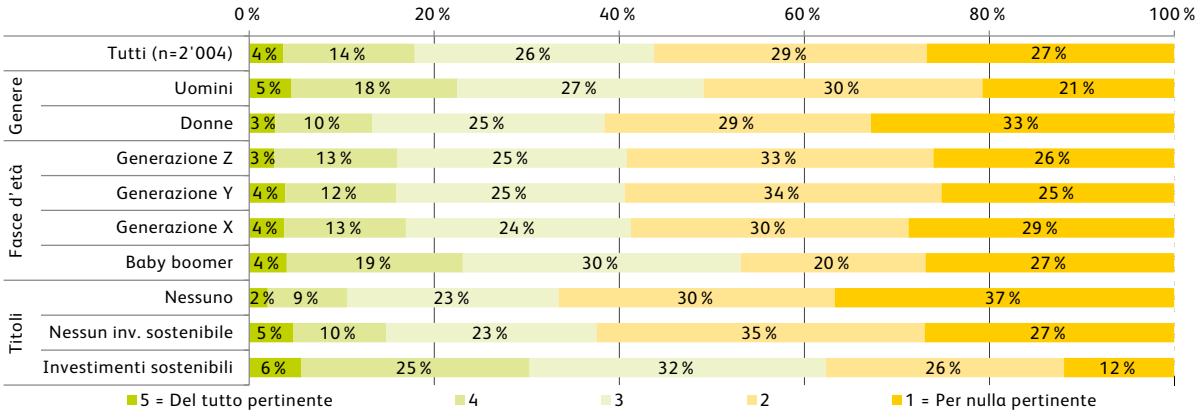


Figura 7: Concordo con l'affermazione «Capisco bene in che modo le banche definiscono gli investimenti sostenibili.»

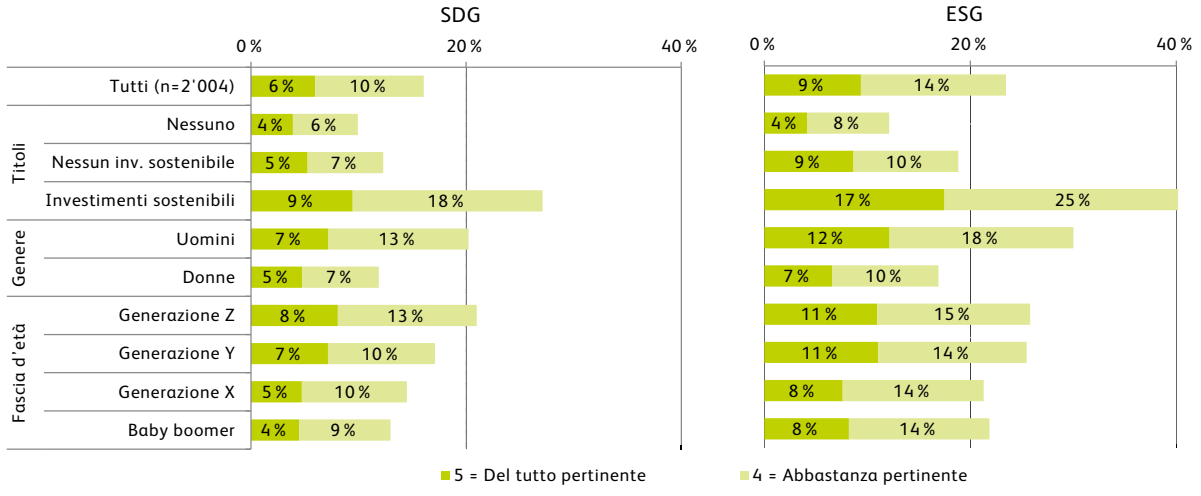


Figura 8: Concordo con l'affermazione «Conosco il concetto ESG/SDG per gli investimenti sostenibili.»

banche svizzere utilizzano il termine «ESG» molto più spesso della terminologia SDG. Indipendentemente dalla diffusione nella prassi di investimento, sia il concetto ESG sia il quadro di riferimento SDG risultano tendenzialmente poco noti alla clientela. La Figura 8 mostra che appena un quarto scarso delle persone intervistate (23 %, giudizi 4 e 5 della scala) conosce il modello ESG in relazione agli investimenti sostenibili. Solo il 16 % delle persone intervistate ha familiarità con il quadro di riferimento SDG. Sia l'SDG che l'ESG sono più noti alle investitrici e agli investitori rispetto a chi non investe. I termini sono inoltre leggermente più noti tra le persone che investono in modo sostenibile. Il 42 % delle investitrici e degli investitori sostenibili conosce il concetto ESG. Il quadro di riferimento SDG è noto al 27 %.

3.4 La sostenibilità deve avere un effetto misurabile dal punto di vista della clientela

Come illustrato sopra, la maggior parte delle persone intervistate dichiara di non capire come le banche svizzere definiscano gli «investimenti sostenibili». Anche il concetto ESG e il quadro di riferimento SDG sono poco conosciuti in relazione agli investimenti sostenibili. In questo contesto, è stato analizzato il modo in cui la popolazione svizzera concepisce la sostenibilità in ambito economico. Le persone intervistate sono state chiamate a indicare i criteri in base ai quali valutano che un'azienda operi in modo sostenibile. Le tre opzioni di risposta indicate si basano sulla distinzione delle direttive ASB tra soluzioni d'investimento ESG e soluzioni d'investimento sostenibili con obiettivi di sostenibilità specifici.

La Figura 9 mostra le possibili risposte e le relative scelte della popolazione. Erano possibili più risposte, pertanto la somma delle percentuali riportate non corrisponde al 100 %.

Quattro persone intervistate su cinque associano la sostenibilità aziendale all'ottenimento da parte di un'azienda di un impatto positivo misurabile sull'ambiente o sulla società. Questa rientra nell'interpretazione più ampia del concetto di sostenibilità tra quelle indicate nelle opzioni di risposta predefinite. Circa un terzo considera un'impresa sostenibile se tiene conto dei fattori ecologici e sociali che potrebbero ripercuotersi negativamente sul proprio sviluppo finanziario. Un quinto dei soggetti intervistati interpreta la sostenibilità da un punto di vista puramente economico: un'impresa agisce quindi in modo sostenibile se persegue obiettivi finanziari che ne garantiscono l'esistenza a lungo termine.

Rispetto agli uomini, le donne associano più spesso una gestione aziendale sostenibile a un effetto positivo misurabile (82 % contro 76 %). Gli uomini, invece, intendono più spesso la considerazione di fattori ecologici e sociali che possono rappresentare rischi finanziari per l'azienda.

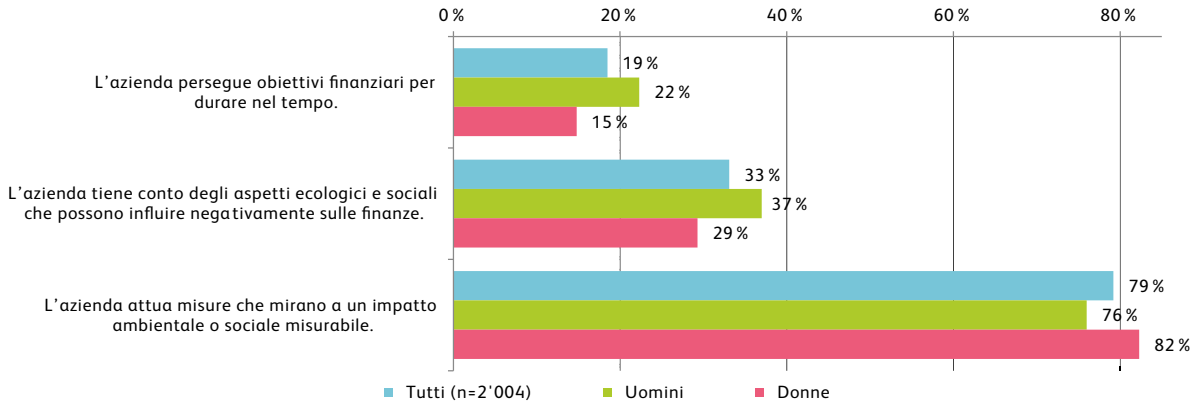


Figura 9: Formulazione del concetto di sostenibilità

L'elevata importanza di un effetto tangibile sulla sostenibilità si ricollega ai risultati di uno studio del 2024.[16] Mediante analisi di regressione multivariariata erano stati studiati i fattori che determinano la scelta di una persona di effettuare investimenti sostenibili. Oltre alla conoscenza in materia di investimenti sostenibili, anche il sistema di valori dei soggetti investitori e la convinzione di poter ottenere qualcosa con il proprio comportamento di investimento sono stati associati in modo significativamente positivo con gli investimenti sostenibili.

Secondo gli autori, i risultati indicano che le persone tendono a investire in modo sostenibile se sono convinte che le loro decisioni di investimento possano effettivamente avere un effetto. Per i fornitori di servizi finanziari è quindi importante rappresentare l'effetto auspicato degli investimenti sostenibili in modo comprensibile e sulla base di indicatori adeguati. Una rappresentazione credibile e il più possibile misurabile degli effetti può contribuire a rafforzare la fiducia negli investimenti sostenibili e ad attirare nuovi investitori.

3.5 Aumento significativo della quota di persone che investono in modo sostenibile

La Figura 10 mostra la quota di investitrici e investitori che, secondo le proprie valutazioni, hanno effettuato almeno in parte investimenti sostenibili nel 2024 e 2026. Nel 2026 questa quota si attesta al 65 %. Il 60 % investe parzialmente e il 5 % esclusivamente in modo sostenibile. Nel 2024 la quota era solo del 37 %. Di questi, il 33 % aveva investito parzialmente e il 4 % esclusivamente in investimenti sostenibili. Nel 2026 la quota indicata supera quindi di 28 punti percentuali quella del 2024. La quota delle investitrici e degli investitori esclusivamente sostenibili è invece rimasta sostanzialmente stabile al 4 e al 5 %. Di conseguenza, l'aumento è imputabile quasi interamente a persone che affermano di investire una parte del loro patrimonio in modo sostenibile.

Il forte aumento nelle persone che investono in modo sostenibile va interpretato tuttavia con cautela, per diversi motivi. Innanzi tutto, le domande poste nei rilevamenti del 2024 e del 2026 erano diverse. Nel 2026 abbiamo chiesto quale fosse la quota concreta degli investimenti sostenibili (v. Figura 11). Per il confronto con il 2024, questi valori sono stati raggruppati e aggregati nelle categorie «parzialmente» ed «esclusivamente». Nel 2024, invece, la domanda era solo «Detenete consapevolmente investimenti sostenibili?» con le opzioni di risposta «sì, in parte», «sì, esclusivamente» e «no». In secondo luogo, i dati delle persone intervistate si basano su autodichiarazioni e non coincidono quindi necessariamente con la quota effettiva di persone che investono in modo sostenibile. Molte persone non sanno poi con esattezza se i loro investimenti sono sostenibili. Anche idee diverse su cosa si intenda per investimento sostenibile possono influire ulteriormente su questi risultati.

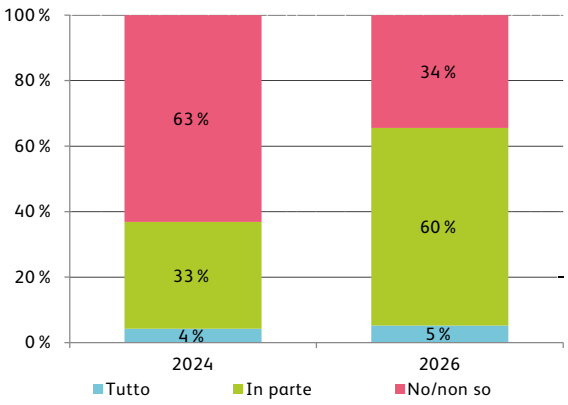


Figura 10: Quota di persone che dichiarano di investire in modo sostenibile[17]

In aggiunta, basandosi su autodichiarazioni delle persone intervistate, le risposte fornite potrebbero essere influenzate dalla desiderabilità sociale. I soggetti intervistati potrebbero infatti dichiarare, consapevolmente o meno, di investire in modo sostenibile perché ciò viene valutato positivamente dalla società.

Nonostante queste limitazioni, anche lo sviluppo dell'offerta di prodotti indica che negli ultimi anni gli investimenti sostenibili hanno acquisito sempre più importanza in Svizzera. Ad esempio, alcune banche retail offrono ormai per i propri fondi destinati al pubblico

[16] Dietrich, A., Amrein, S. & Rey, R. (2024). Pag. 60 e segg.

[17] Dati del 2024: Dietrich, Amrein e Rey (2024)

esclusivamente prodotti con un posizionamento sostenibile. Al 30 giugno 2025 ciò valeva per Raiffeisen, le banche cantonali di Argovia, Turgovia, Zugo, Glarona, Neuchâtel e Banca Alternativa Svizzera.[18] La clientela può quindi investire in prodotti sostenibili senza esserne consapevole o senza definirsi investitrice o investitore sostenibile. Oltre a una possibile sopravvalutazione tramite autodichiarazioni, è anche ipotizzabile quindi che la quota complessiva sia sottostimata.

L'effetto di questo passaggio ai fondi sostenibili si riflette chiaramente sui nuovi afflussi di capitale. Tra la metà del 2024 e la metà del 2025, il 69 % dei nuovi capitali presso le banche retail è confluito in fondi interni posizionati come sostenibili.[19] Da questi apporti non è possibile dedurre direttamente quante persone investano in modo sostenibile. Le cifre mostrano tuttavia che i prodotti sostenibili svolgono un ruolo importante per le 27 banche esaminate.

La Figura 11 mostra le quote degli investimenti sostenibili rispetto al portafoglio complessivo nel 2026 in base a caratteristiche selezionate. Gli investimenti sostenibili sono spesso detenuti in quota inferiore al 25 % o tra il 25 e il 50 %. Complessivamente, il 46 % delle investitrici e degli investitori detiene titoli sostenibili entro questi due intervalli. Le quote molto elevate di investimenti sostenibili sono invece piuttosto rare. Il 19 % delle investitrici o degli investitori dichiara di detenere investimenti sostenibili nell'ordine del 50 % o superiore.

Le persone con un diploma universitario tendono a detenere quote più elevate di investimenti sostenibili rispetto a quelle senza diploma universitario. Nella fascia di reddito più alta è invece particolarmente elevata la quota di coloro che dichiarano di non detenere investimenti sostenibili. Alcune differenze emergono anche tra le regioni linguistiche. Nella Svizzera italiana sono molto più frequenti basse quote di investimenti sostenibili in portafoglio rispetto alla Svizzera tedesca.

Le quote di investimenti sostenibili nel portafoglio sono simili per donne e uomini. Tuttavia, gli uomini dichiarano un po' più spesso di non detenere investimenti sostenibili (8 % vs. 3 % per le donne). La differenza maggiore è che, alla domanda sulle quote concrete di investimenti sostenibili nel portafoglio, le donne rispondono più spesso «non so» rispetto agli uomini. Il 36 % delle investitrici ha dichiarato di non conoscere la quota di investimenti sostenibili detenuta. Tra gli uomini ha risposto così solo il 24 %. Questo evidenzia i limiti dell'autodichiarazione. Una parte dei soggetti intervistati non sa se e in quale misura i propri investimenti siano considerati sostenibili.

Inoltre un'analisi di regressione ha esaminato quali caratteristiche siano correlate in modo statisticamente significativo alla quota di investimenti sostenibili nel portafoglio. L'analisi della regressione evidenzia una correlazione statisticamente significativa con la relazione bancaria: la clientela di Raiffeisen indica più spesso quote elevate di investimenti sostenibili nel proprio portafoglio. Ciò potrebbe dipendere dall'offerta di prodotti, in quanto Raiffeisen gestisce con i propri fondi per il pubblico esclusivamente prodotti posizionati in modo sostenibile. Anche altri fattori si sono rivelati statisticamente significativi: una maggiore conoscenza finanziaria è associata a una minore probabilità di detenere quote elevate di investimenti sostenibili. Per la preferenza ESG si delinea la correlazione positiva attesa: una maggiore preferenza per la sostenibilità coincide con una quota dichiarata più elevata di investimenti sostenibili nel portafoglio.

È ovvio che la preferenza ESG sia legata alla probabilità di investire in modo sostenibile. Dal 2024 le banche devono rilevare sistematicamente le preferenze ESG per le nuove clienti e i nuovi clienti e dal 2025 per la clientela esistente nell'ambito della consulenza agli investimenti e della gestione patrimoniale. Chi si avvale di tali servizi deve confrontarsi con il tema della sostenibilità durante il colloquio di consulenza o al momento del conferimento di un mandato di gestione patrimoniale. Da rilevamenti precedenti è noto che in Svizzera circa il 55 % delle investitrici e degli investitori gestisce prevalentemente in modo autonomo i propri investimenti. Prendono le decisioni d'investimento senza la consulenza della banca e non dispongono di un mandato di gestione patrimoniale. Il 26 % delle investitrici e degli investitori si avvale di una consulenza per le decisioni d'investimento e il 20 % delega le decisioni d'investimento a fornitori di servizi finanziari tramite mandati di gestione patrimoniale.[20] Per questo 45 % circa è sostanzialmente rilevante il rilevamento delle preferenze ESG.

[18] Stüttgen & Mattmann (2025), pag. 27

[19] Stüttgen e Mattmann (2025)

[20] Amrein, Rey, Dietrich & Steinberger (2025).

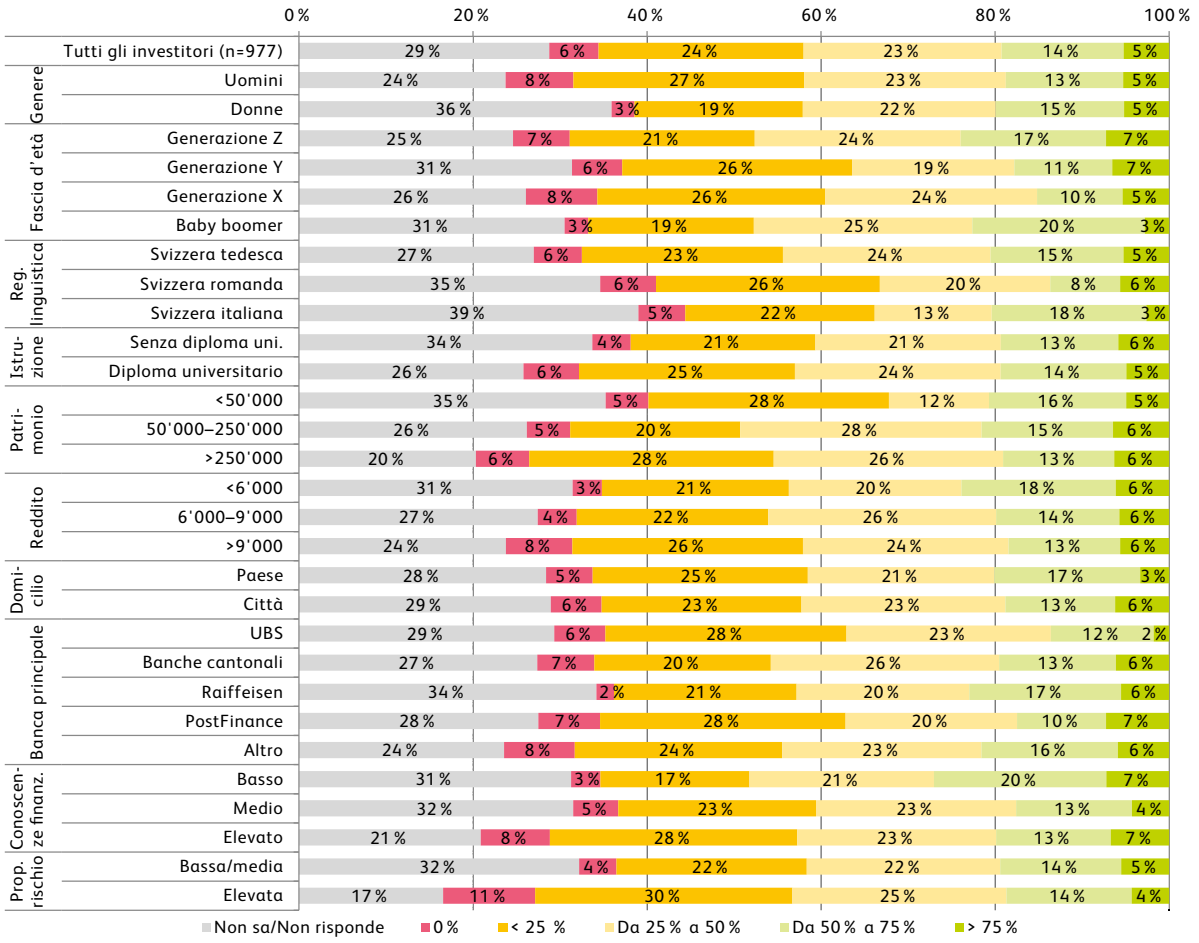


Figura 11: Quota di investimenti sostenibili nel portafoglio titoli

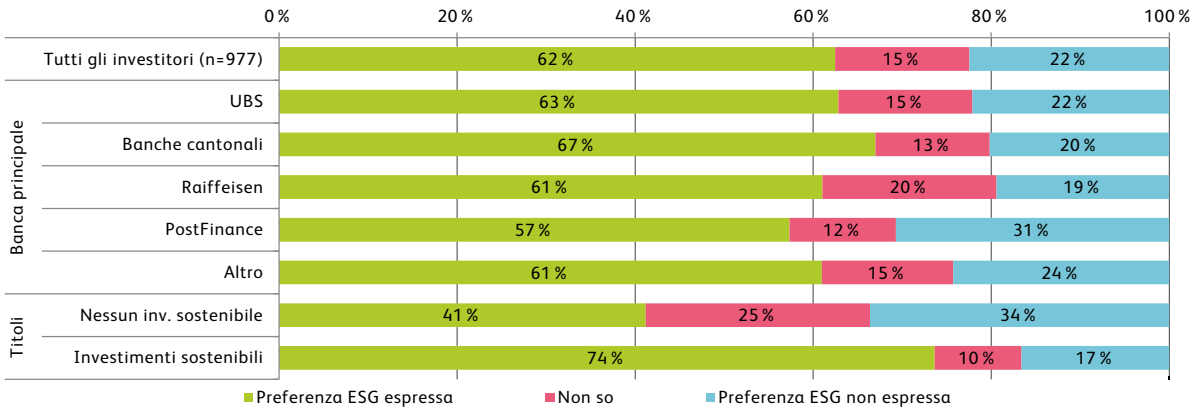


Figura 12: Richiesta delle preferenze ESG delle investitrici e degli investitori

Nel presente sondaggio, il 62 % delle investitrici e degli investitori dichiara che la banca ha già rilevato le proprie preferenze ESG (v. Figura 12). Il 22 % afferma che le proprie preferenze ESG non sono ancora state rilevate. Il 15 % delle persone intervistate non lo sa. La quota del 62 % appare elevata rispetto ai dati precedenti relativi al ricorso alla consulenza agli investimenti e alla gestione patrimoniale. Non è tuttavia possibile un confronto diretto, in quanto il presente sondaggio non ha rilevato né il modello d'investimento, né l'esistenza di un mandato di consulenza o di gestione patrimoniale. Inoltre, tali indicazioni si basano sui ricordi delle persone interpellate.

3.6 Si riduce il divario tra le preferenze ESG e gli investimenti ESG nei portafogli di titoli

Come spiegato, il 42 % delle investitrici e degli investitori ha espresso una preferenza ESG, ossia un interesse per gli investimenti sostenibili. La domanda è se queste persone che hanno espresso preferenze ESG investano effettivamente in modo sostenibile. Nella consulenza agli investimenti e nella gestione patrimoniale, le caratteristiche ESG della soluzione d'investimento raccomandata devono in linea di principio coincidere con le preferenze espresse, a condizione che ciò non leda gli obiettivi d'investimento sovraordinati. In caso di discrepanze, la clientela deve essere informata prima della transazione e tale informazione deve essere documentata. Tuttavia, i dati del nostro sondaggio non consentono di verificare se e come tale confronto sia stato effettuato nei singoli casi.

Di fatto, il divario tra le preferenze ESG espresse e i relativi investimenti si è ridotto. Nel sondaggio dell'estate 2024, il 49 % delle investitrici e degli investitori con preferenze ESG ha dichiarato di non detenere investimenti sostenibili. Entro l'estate del 2026, questo valore è sceso al 23 %. Viceversa, la quota di persone che effettuano investimenti sostenibili è passata dal 51 al 77 % tra le persone che privilegiano i criteri ESG.

Una possibile spiegazione è che nel frattempo le banche hanno cominciato a rilevare sistematicamente le preferenze ESG e ne tengono conto nella scelta delle soluzioni d'investimento («matching» tra preferenze e prodotti d'investimento). Non è possibile determinare tuttavia con esattezza in che misura ciò abbia contribuito all'aumento osservato. Tra le persone che esprimono preferenze ESG e detengono investimenti sostenibili, il 78 % dichiara comunque che le proprie preferenze ESG sono state oggetto di un rilevamento. Questa quota è quindi nettamente superiore alla media del 62 % di tutte le investitrici e tutti gli investitori tra cui sono state rilevate le preferenze ESG (v. Figura 12).

È interessante notare che ci sono anche molte persone senza preferenze ESG che detengono «comunque» prodotti sostenibili. Nel 2024, una persona su quattro deteneva investimenti sostenibili senza una preferenza ESG. Questo valore è salito al 58 % nel 2026. Una possibile spiegazione risiede nella mutata offerta di prodotti di alcune banche, che in alcuni casi distribuiscono esclusivamente fondi sostenibili come fondi destinati al pubblico. In questo modo anche le persone che non hanno preferenze ESG possono detenere tali fondi in portafoglio.

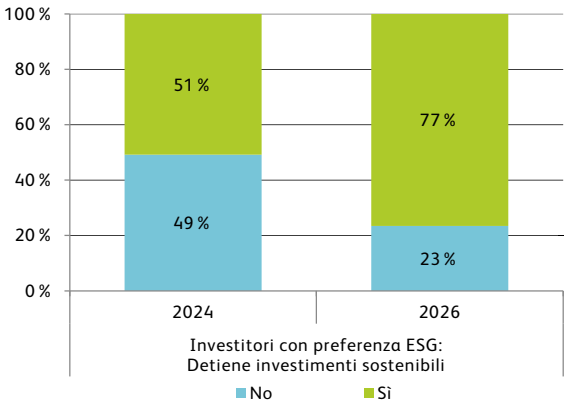


Figura 13: Preferenze ESG e investimenti sostenibili, 2024 vs. 2026

4 Cosa conta: rendimento, costi o sostenibilità degli investimenti?

Come illustrato sopra, gli investimenti sostenibili sono valutati in linea di massima positivamente da molti investitori. Resta da vedere, tuttavia, quanto sia importante per loro la sostenibilità rispetto ad altre caratteristiche di un prodotto, come i costi, il rendimento e l'offerente di un prodotto d'investimento. I capitoli da 4.1 a 4.3 affrontano la questione del costo della sostenibilità dal punto di vista della clientela. In un secondo passaggio, il capitolo 4.4 si concentra sulle aspettative delle investitrici e degli investitori per quanto riguarda costi e rendimenti dei prodotti sostenibili. È forse dato per scontato che gli investimenti sostenibili costano di più e generano rendimenti peggiori?

Per analizzare le preferenze verso i prodotti d'investimento sostenibili è stata utilizzata un'analisi congiunta choice-based. Con questo metodo, i prodotti o i servizi vengono scomposti in più caratteristiche (i cosiddetti attributi, ad es. rendimento o costi) e nelle loro possibili varianti (ad es. rendimento basso o elevato). Partendo da queste varianti vengono creati diversi prodotti ipotetici, che sono poi presentati alle persone intervistate in diverse situazioni. Le persone intervistate non valutano quindi le singole caratteristiche in modo isolato ma optano per uno dei pacchetti completi offerti o contro tutte le offerte presentate.

Il metodo riproduce situazioni decisionali in modo relativamente realistico, poiché anche nelle effettive decisioni d'investimento devono essere soppesate diverse caratteristiche. Un prodotto d'investimento può, ad esempio, offrire un rendimento atteso più elevato ma allo stesso tempo comportare costi più elevati, provenire da una banca molto nota e tenere conto di criteri di sostenibilità. Le persone intervistate sono quindi costrette a fissare delle priorità e a tenere conto dei conflitti tra obiettivi. A differenza delle domande dirette, in cui ad esempio il rendimento o i costi vengono valutati singolarmente su una scala, con l'analisi congiunta è possibile determinare anche l'importanza relativa delle diverse caratteristiche di un prodotto.

Questo vantaggio è particolarmente rilevante quando si analizzano gli investimenti sostenibili. In un sondaggio diretto, le intervistaste e gli intervistati potrebbero sopravvalutare l'importanza della sostenibilità perché il comportamento sostenibile viene percepito positivamente dalla società (vedi le indicazioni nel capitolo 3.5 sulla desiderabilità sociale delle risposte). La ponderazione di diverse caratteristiche nell'analisi congiunta permette di vedere se le intervistate e gli intervistati scelgono un'offerta sostenibile anche quando questa è associata a varianti meno interessanti di altre caratteristiche.

Nell'ambito dello studio, alle intervistate e agli intervistati è stato chiesto di svolgere dodici esercizi in cui devono fare delle scelte. In ogni esercizio si ipotizza che abbiano vinto CHF 20'000 alla lotteria. Possono quindi decidere di investire questo denaro in una delle numerose ipotetiche offerte di investimento, oppure di rinunciare a investire.

Dalle decisioni prese vengono stimati i cosiddetti valori di utilità parziale per le singole caratteristiche, che mostrano in che misura una determinata variante influisce sull'attrattiva di un'offerta d'investimento o ne aumenta o riduce la probabilità di scelta. Inoltre è possibile determinare l'importanza relativa dei singoli attributi nel processo decisionale. Su questa base è possibile simulare decisioni tra offerte di investimento

	Variante 1	Variante 2	Variante 3	Variante 4	Variante 5
Rendimento atteso (all'anno)	3.0%	5.0%	7.0%		
Costi totali (TER all'anno)	0.3 %	0.8%	1.3%		
Sostenibilità	Nessun criterio di sostenibilità considerato	Considerazione dei rischi finanziari legati alla sostenibilità	Effetto misurabile su ambiente e/o società		
Fornitore	PostFinance	Banca cantonale	Raiffeisen	UBS	Swissquote

Figura 14: Matrice congiunta: attributi e varianti

strutturate in modo diverso. Si assume la prospettiva di un fornitore di prodotti, in questo caso delle banche. I risultati dell'analisi congiunta forniscono indicazioni su come cambia la probabilità media di preferenza di un'offerta di investimento quando vengono modificate singole caratteristiche dei prodotti (ad esempio quando aumentano i costi).

Per l'analisi sono stati considerati i quattro attributi: rendimento atteso, costi totali, sostenibilità e fornitore (v. Tabella 1). Il rendimento annuo atteso è stato del 3.0 %, 5.0 % e 7.0 %. I costi complessivi annui, espressi come «Total Expense Ratio» (TER), sono stati dello 0.3 %, 0.8 % e 1.3 %. Pertanto, per questi due attributi si è tenuto conto di un livello basso, medio e alto.

Anche l'attributo «Sostenibilità» era articolato in tre varianti. Le persone intervistate hanno ricevuto le seguenti informazioni sulle tre varianti dei prodotti d'investimento sostenibili offerti:

1. **Nessun criterio di sostenibilità considerato:** gli investimenti non tengono conto di criteri di sostenibilità.

2. **Si tiene conto dei rischi finanziari legati alla sostenibilità:** gli investimenti tengono conto dei rischi finanziari derivanti da fattori ambientali, sociali e di governance (ad es. potenziali perdite finanziarie dovute a eventi meteorologici estremi o scioperi dovuti a cattive condizioni di lavoro).

3. **Effetto misurabile perseguito su ambiente/società:** gli investimenti mirano a un effetto misurabile sull'ambiente e/o sulla società (ad es. riduzione di CO_2, riduzione del consumo idrico, creazione di alloggi a prezzi accessibili, accesso all'istruzione o all'assistenza sanitaria).

Come quarto attributo è stato considerato l'offerente del prodotto d'investimento. Si poteva scegliere tra PostFinance, una banca cantonale, Raiffeisen, UBS e Swissquote. Tali varianti rappresentano pertanto le cinque banche (o gruppi bancari) più comunemente utilizzate dalle investitrici e dagli investitori. Complessivamente, questi cinque fornitori sono utilizzati come banca d'investimento principale dal 73 % di tutte le persone interpellate (v. capitolo 2.4).

Dalla combinazione delle tre varianti di rendimento, dei tre livelli di costo, dei tre orientamenti di sostenibilità e dei cinque fornitori derivano complessivamente 135 possibili profili di prodotto, che sono stati sottoposti alle e ai partecipanti.

L'importanza relativa dei singoli attributi di prodotto riportata è calcolata sulla base dei valori di utilità parziale medi. I valori di utilità parziale sono stime che esprimono quali varianti all'interno di un determinato attributo siano preferite o meno dalle persone interpellate. In primo luogo, tali valori vengono calcolati come media per ciascuna variante su tutte le persone interpellate. Successivamente, per ogni singolo attributo viene determinata la differenza tra il valore medio più elevato e quello più basso. Tale differenza viene definita campo di variazione. La sua quota rispetto alla somma dei campi di variazione di tutti gli attributi determina l'importanza relativa del singolo attributo. La somma dell'importanza relativa di tutti gli attributi equivale al 100 %. Le importanze si riferiscono alle varianti esaminate e dipendono dalla misura in cui tali opzioni si differenziano tra loro.

Questo calcolo può nascondere le differenze tra le persone. Tale aspetto può essere illustrato con l'esempio del fornitore: poniamo che alcune delle persone preferiscano i prodotti di Raiffeisen, mentre altre privilegino i prodotti di UBS o di uno degli altri fornitori. Per ognuna di queste persone il fornitore può essere importante nella scelta del prodotto. Tuttavia, nella determinazione dei valori medi, tali preferenze di segno opposto possono in parte annullarsi. Di conseguenza, i valori di utilità medi dei fornitori possono risultare più ravvicinati, sebbene le singole persone operino una chiara distinzione tra di essi.

La rilevanza relativa apparentemente ridotta del fornitore nella valutazione complessiva non significa pertanto necessariamente che il fornitore sia un aspetto di scarsa importanza nella scelta individuale del prodotto. Questo risultato può essere dovuto alle preferenze diverse espresse nei confronti dei fornitori. Tuttavia, l'entità di questo effetto non può essere stabilita solo in base alle importanze aggregate. Poiché tali importanze sommano al 100 %, un intervallo ridotto per il fornitore influisce anche sulle ponderazioni relative delle altre caratteristiche.

Un metodo di calcolo alternativo consiste nel determinare l'importanza relativa dapprima per ogni singola persona e successivamente calcolare la media delle importanze individuali. Tale approccio descrive l'importanza media di un attributo nella scelta individuale del prodotto, indipendentemente dalla variante preferita dalla persona. Il calcolo utilizzato di seguito descrive invece i campi di variazione relativi nel profilo di preferenza medio. I due indicatori rispondono quindi a domande diverse.

Il vantaggio della rappresentazione qui utilizzata risiede nel fatto che le importanze indicate sono direttamente correlate ai valori medi di utilità parziale rappresentati. Esse evidenziano le caratteristiche dei prodotti in cui vi sono differenze particolarmente significative tra le valutazioni medie delle varianti. I valori di utilità parziale indicano inoltre quali varianti concrete sono preferite rispetto ad altre. Presi complessivamente, questi risultati aiutano i fornitori di prodotti a valutare quali modifiche concrete di un prodotto d'investimento potrebbero in media essere accolte meglio dalle persone intervistate, come ad esempio una riduzione dei costi annuali.

Per rendere visibili le differenze tra i gruppi di clientela, indichiamo anche i valori di utilità parziale medi e le relative importanze calcolate per diversi sottogruppi. Tra questi rientrano i gruppi demografici e i gruppi per relazione bancaria principale (v. tabella 2). In alcuni gruppi l'importanza relativa aggregata dell'offerente è maggiore che in altri. Ciò può anche dipendere dal fatto che i membri di un gruppo convergano maggiormente nelle preferenze sui fornitori. Anche all'interno dei sottogruppi, le preferenze contrapposte possono in parte annullarsi. Un riquadro alla fine del capitolo 4.1 illustra come le importanze calcolate a livello individuale e poi mediate si differenzino da quelle calcolate sulla base dei valori medi di utilità parziale.

4.1 Il rendimento è fondamentale anche per i prodotti sostenibili

La Figura 15 mostra i risultati dell'analisi congiunta con i relativi valori di utilità delle varianti all'interno dei quattro attributi rendimento, costi, sostenibilità e fornitore. I valori di utilità parziale mostrano il contributo delle singole varianti all'attrattiva di un'offerta. Quanto maggiore è il valore di utilità parziale, tanto più è probabile che venga scelta un'offerta con questa variante (a condizione che le altre caratteristiche rimangano invariate). L'utilità complessiva di un'offerta risulta dalla somma dei suoi valori di utilità parziale e ammonta al massimo a 100 punti. I valori sono stati standardizzati in modo che la variante meno preferita di un attributo riceva il valore zero. Un valore pari a zero non significa quindi che una variante non abbia alcuna utilità o che sia stata respinta, ma solo che presenta l'utilità minore all'interno del rispettivo attributo.

L'analisi si basa sulle decisioni di 1839 intervistati che hanno partecipato al sondaggio congiunto. Nell'ambito delle varianti analizzate, l'impatto maggiore sulla scelta di un prodotto d'investimento è il rendimento atteso. L'importanza relativa aggregata del rendimento è del 41 %. Seguono i costi totali con il 25 % e la sostenibilità con il 23 %. La sostenibilità è quindi quasi altrettanto importante dei costi nella decisione d'investimento. L'importanza relativa minore è quella dell'offerente con il 12 %. Tuttavia, come spiegato sopra, questo risultato potrebbe anche essere legato al metodo di valutazione utilizzato.

In termini di rendimento atteso, l'utilità media aumenta con l'aumentare del rendimento. Un rendimento annuo atteso del 3 % costituisce il riferimento con un valore di utilità pari a 0. Per il 5 % il valore di utilità sale a 24 e per il 7 % a 41. Per quanto riguarda i costi complessivi, il quadro è inverso, come previsto. Un livello contenuto di costi complessivi annui allo 0.3 % raggiunge con 25 il massimo valore di utilità. Con costi dello 0.8 %, il valore è ancora 16, mentre il livello di costi massimo dell'1.3 % risulta il meno interessante, con un valore di utilità pari a 0.

Anche considerare la sostenibilità aumenta notevolmente l'utilità media di un prodotto d'investimento. Se la sostenibilità non viene considerata esplicitamente, il valore d'utilità è pari a 0. La considerazione dei rischi per la sostenibilità innalza il valore a 17. Se inoltre si punta a un effetto misurabile sull'ambiente e/o sulla società, il valore d'utilità sale a 23. In media, le persone intervistate prediligono quindi prodotti d'investimento orientati a un impatto rispetto alle altre due varianti di sostenibilità. Si osservi che con la considerazione dei rischi per la sostenibilità si ottiene già il maggiore incremento di utilità. L'utilità aggiuntiva ottenuta con l'effetto misurabile perseguito è nettamente inferiore, poiché comporta solo un aumento da 17 a 23. Ciò indica che, ai fini della preferenza per gli investimenti sostenibili, è importante tenere conto in particolare dei rischi finanziari legati alla sostenibilità. Un ulteriore effetto misurabile porta a un aumento dell'utilità, ma in misura minore.

Per un fornitore sono particolarmente interessanti le differenze tra i fornitori di prodotti. Raiffeisen ottiene un valore di utilità medio pari a 12, seguito dalle banche cantonali con 10. PostFinance, Swissquote e UBS raggiungono valori di utilità nettamente inferiori pari a 3.1 (PostFinance), 1.6 (Swissquote) e 0 (UBS). A parità di caratteristiche dei prodotti, le offerte di Raiffeisen e delle banche cantonali sono quindi in media preferite a quelle degli altri offerenti presi in esame.

Tuttavia, l'importanza relativamente ridotta dell'offerente non significa che la relazione bancaria o il marchio siano del tutto irrilevanti per la clientela. In primo luogo, questo attributo presenta le limitazioni metodologiche menzionate, poiché le preferenze contrapposte dei fornitori possono in parte annullarsi nella determinazione dei valori medi. In secondo luogo, l'analisi congiunta rappresenta una selezione di prodotti ipotetica che non tiene conto esplicitamente dei costi di cambio e delle abitudini. In terzo luogo, il legame con un singolo istituto nell'attività di investimento potrebbe essere meno forte rispetto alla scelta della banca principale, in quanto le investitrici e gli investitori possono distribuire i loro investimenti tra più fornitori. Infine, la scelta del fornitore di un prodotto d'investimento non va necessariamente essere intesa, nemmeno nell'esperimento, come un cambio di relazione bancaria. Ad esempio, i prodotti d'investimento di un determinato fornitore possono essere acquistati anche tramite un'altra banca. In queste circostanze le caratteristiche concrete del prodotto, come il rendimento, i costi e la sostenibilità, sembrano avere un peso maggiore nella scelta rispetto al fornitore stesso.

Nel complesso, i risultati dimostrano che i criteri finanziari sono fondamentali nella scelta dei prodotti. L'impatto maggiore è il rendimento atteso, ma anche i costi svolgono un ruolo importante. La sostenibilità contribuisce altresì in modo sostanziale all'attrattiva di un prodotto d'investimento ed è importante per la scelta del prodotto quasi quanto i costi. Il maggiore incremento di utilità nell'ambito dell'attributo «sostenibilità» si ottiene quando si passa da nessuna considerazione esplicita della sostenibilità alla considerazione dei rischi per la sostenibilità. L'utilità aggiuntiva derivante da un effetto positivo misurabile sull'ambiente o sulla società è invece minore.

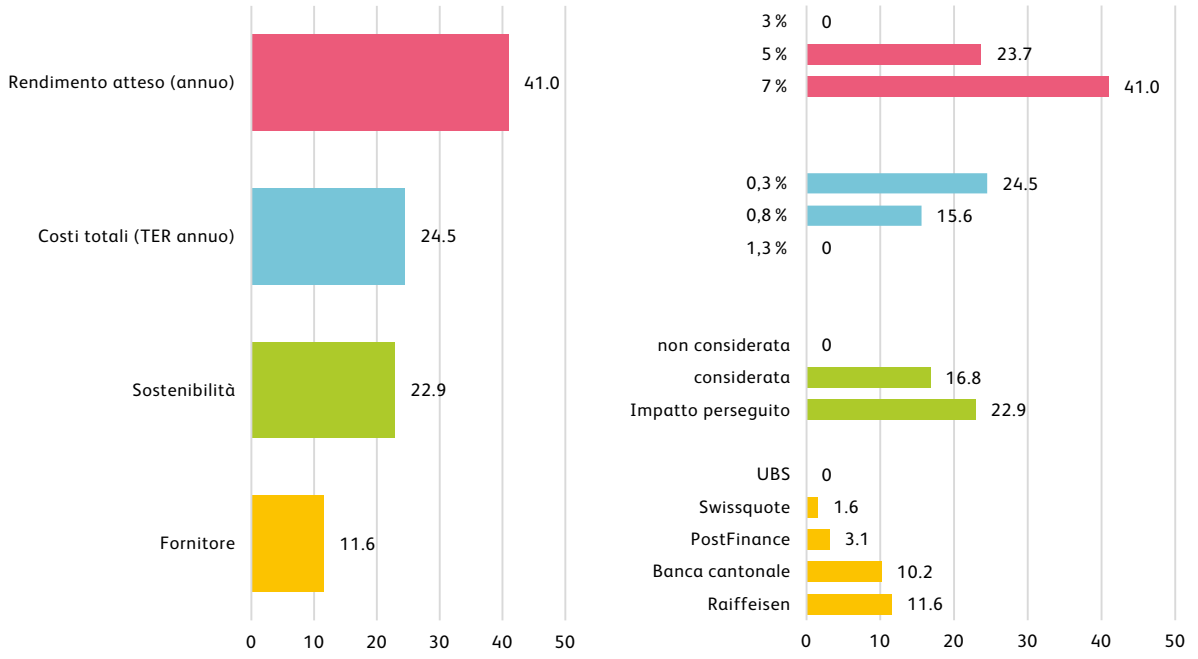


Figura 15: Importanza relativa aggregata degli attributi e valori di utilità parziale medi standardizzati delle varianti (n=1'839)

La Tabella 2 mostra l'importanza relativa aggregata degli attributi in base a caratteristiche demografiche e di altro tipo. La valutazione si basa sulle risposte delle 1839 persone che hanno partecipato al sondaggio congiunto. I valori elevati sono evidenziati in verde, quelli bassi in rosso.

Innanzitutto salta all'occhio che in tutti i gruppi analizzati il rendimento ha in media la maggiore importanza relativa.

Nell'ambito della sostenibilità, l'importanza relativa aggregata è nettamente superiore per le donne rispetto agli uomini. Questo dato è in linea con i risultati per genere relativi alle preferenze ESG (v. capitolo 3.2). Sebbene il rendimento sia l'aspetto più importante anche per le donne, ma subito dopo segue l'attributo sostenibilità. Gli uomini sono invece molto più orientati al rendimento. Al secondo posto seguono i costi. Per gli uomini la sostenibilità riveste un'importanza relativa aggregata nettamente inferiore rispetto al rendimento e ai costi.

Per le persone facoltose, gli attributi rendimento e costi hanno un'importanza relativa maggiore rispetto alle persone con patrimoni inferiori. La stessa correlazione si manifesta in base al reddito. Anche le persone con elevate conoscenze finanziarie e un'elevata propensione al rischio mostrano una ponderazione relativa superiore alla media per rendimenti elevati e costi bassi.

Le preferenze si differenziano anche a seconda delle generazioni. Con l'avanzare dell'età, i fattori finanziari (rendimento, costi) sembrano perdere un poco di terreno. Sostenibilità e fornitori acquisiscono invece un

		Attributo			
		Rendimento	**Costi**	**Sostenibilità**	**Fornitore**
	Tutti (n=1'839)	40.9	24.5	22.9	11.6
Genere	Uomini	46.7	25.8	18.2	9.3
	Donne	34.1	22.9	28.6	14.4
Fascia d'età	Generazione Z	42.7	25.8	24.0	7.5
	Generazione Y	44.3	26.8	19.6	9.3
	Generazione X	40.7	22.2	23.8	13.3
	Baby boomer	31.7	21.4	27.3	19.6
Regione linguistica	Svizzera tedesca	41.1	24.9	22.6	11.4
	Svizzera romanda	40.1	23.1	24.0	12.8
	Svizzera italiana	42.0	23.0	22.9	12.0
Istruzione	Senza diploma universitario	37.7	23.3	23.9	15.1
	Diploma universitario	43.3	25.3	22.1	9.3
Patrimonio	<50'000	39.7	23.8	24.0	12.5
	50'000–250'000	40.5	23.6	23.4	12.5
	>250'000	45.6	26.3	19.2	9.0
Reddito	<6'000	34.5	21.4	26.9	17.2
	6'000–9'000	39.2	24.0	24.0	12.7
	>9'000	46.3	26.3	19.5	8.0
Domicilio	Paese	41.6	24.4	21.1	12.9
	Città	40.6	24.5	23.9	11.0
Banca principale	UBS	44.3	26.8	20.8	8.1
	Banche cantonali	40.0	23.4	21.2	15.4
	Raiffeisen	35.9	20.9	22.9	20.3
	PostFinance	39.4	23.3	25.1	12.2
	Altro	40.6	26.4	21.5	11.6
Livello conoscenze finanziarie	Basso	30.6	20.5	28.3	20.6
	Medio	39.8	24.0	23.9	12.3
	Elevato	48.8	27.5	17.8	5.9
Propensione al rischio	Bassa/media	38.5	23.6	25.0	13.0
	Elevata	52.2	28.6	13.7	5.5
Titoli	Nessuno	36.7	22.2	26.4	14.7
	Nessun investimento sostenibile	48.3	27.6	16.3	7.9
	Investimenti sostenibili	42.2	25.6	22.2	10.1

Tabella 2: Importanza relativa aggregata degli attributi in base alle caratteristiche demografiche e di altro tipo (n=1'839)

peso relativo maggiore. Il rendimento ha la maggiore importanza relativa (32 %) anche per i baby boomer, per i quali tuttavia la sostenibilità ha un'importanza solo leggermente inferiore (27 punti). Costi e fornitori sono quasi ugualmente importanti, rispettivamente con valori del 21 e del 20 %.

Differenze significative emergono nella valutazione in base alla relazione bancaria principale. I clienti di Raiffeisen attribuiscono al fornitore un'importanza pari a quella dei costi e della sostenibilità. L'importanza relativa di questi tre attributi è compresa tra il 20 e il 23 %. Per la clientela di UBS invece, l'importanza aggregata del fornitore è minore.

La valutazione dei sottogruppi mostra che la ponderazione relativa di rendimento, costi, sostenibilità e fornitore varia a seconda del gruppo di persone. È vero che in media il rendimento ha la massima importanza relativa in tutti i gruppi analizzati. Tuttavia, la sostenibilità ha un peso relativamente superiore soprattutto per le persone anziane e le donne. Anche la rilevanza del fornitore riveste un ruolo relativamente importante nella scelta dei prodotti, soprattutto tra la clientela Raiffeisen.

Panoramica delle preferenze dal punto di vista dei singoli clienti

Le analisi nel capitolo 4.1 forniscono ai fornitori di prodotti indicazioni sulle modifiche a un prodotto d'investimento che potrebbero aumentarne in media l'attrattiva. In questo riquadro esaminiamo le preferenze individuali della clientela. A tal fine, calcoliamo l'importanza relativa delle caratteristiche del prodotto prima per ogni persona e poi facciamo una media di questi valori d'importanza. In questo modo emerge quanto per i soggetti intervistati sia importante il fornitore nella scelta dei prodotti, indipendentemente dal fatto che preferiscano Raiffeisen, UBS o altri. In questo modo ovviamo al problema dell'apparente irrilevanza del fornitore nell'analisi di cui sopra, legata al metodo utilizzato.

Inoltre, per ognuna delle quattro caratteristiche del prodotto (rendimento, costi, sostenibilità e fornitore) eseguiamo un'analisi di regressione separata (v. Tabella 3). In questo modo esaminiamo se e in che modo la loro importanza individuale è correlata a caratteristiche personali come sesso, età o patrimonio.

Con un'importanza relativa media del 29.6 %, il fornitore ha il peso maggiore tra le quattro caratteristiche analizzate. Differenze particolarmente marcate emergono in base alla generazione, alle conoscenze finanziarie e alla relazione bancaria principale. Tenendo conto degli altri fattori analizzati, l'importanza del fornitore è maggiore di 13.3 punti percentuali per la generazione X e di 19.4 punti percentuali per i baby boomer rispetto alla generazione Z. Le persone che rispondono correttamente a tutte e quattro le domande sulle conoscenze finanziarie attribuiscono invece un peso inferiore (16.9 punti percentuali) rispetto alle persone con meno di due risposte corrette. Anche la relazione bancaria principale è importante: per la clientela delle banche cantonali e di Raiffeisen, il fornitore è rispettivamente di 4.1 e 7.6 punti percentuali più importante che per la clientela di UBS. Riassumendo, si può affermare che per le persone anziane e la clientela di Raiffeisen e delle banche cantonali, il fornitore è più importante. Per le persone con elevate conoscenze finanziarie, un

elevato interesse finanziario e un reddito elevato, invece, il fornitore è meno importante.

Le persone con conoscenze finanziarie più elevate in particolare attribuiscono un peso maggiore a rendimento e costi. Per le persone intervistate con conoscenze finanziarie elevate, l'importanza relativa del rendimento è superiore di 12.3 punti percentuali e quella dei costi di 6.3 punti percentuali rispetto alle persone con minori conoscenze finanziarie. Anche un'elevata propensione al rischio va di pari passo con una ponderazione maggiore di queste due caratteristiche. Per la generazione X e i baby boomer invece il rendimento e i costi hanno un peso relativo minore rispetto alla generazione Z. Insieme ai risultati sul fornitore, ciò indica priorità diverse nella scelta dei prodotti: le persone esperte di finanza prestano maggiore attenzione alle caratteristiche finanziarie dei prodotti, mentre le generazioni più mature attribuiscono maggiore importanza al fornitore.

Per quanto riguarda la sostenibilità, emergono altre correlazioni. Le donne attribuiscono a questa caratteristica 4.5 punti percentuali in più rispetto agli uomini. Anche le persone con un diploma di istruzione terziaria e le persone domiciliate in città attribuiscono maggiore importanza alla sostenibilità rispetto ai rispettivi gruppi di confronto. Un'elevata propensione al rischio va invece di pari passo con una importanza relativa della sostenibilità inferiore di 4.9 punti percentuali. Le persone che detengono esclusivamente titoli convenzionali attribuiscono alla sostenibilità un peso di 4.7 punti percentuali inferiore rispetto alle persone che non detengono titoli. Per le persone intervistate che investono in modo sostenibile non si rilevano invece differenze statisticamente significative rispetto alle persone senza titoli.

		Attributo							
		Rendimento		Costi		Sostenibilità		Fornitore	
	Importanza relativa media	**27.6**		**16.9**		**25.8**		**29.6**	
	Regressione R-quadrato	**24%**		**16%**		**10%**		**26%**	
Genere	Donne (vs. uomini)	-3.27	***	0.35		4.45	***	-1.53	
Età (vs. generazione Z)	Generazione Y	-2.01		-0.73		-3.43	***	6.18	***
	Generazione X	-6.93	***	-5.89	***	-0.52		13.34	***
	Baby boomer	-13.80	***	-7.30	***	1.70		19.41	***
Reg. linguistica (vs. CH ted.)	Svizzera romanda	-1.55		-1.41	**	1.54	*	1.42	
	Svizzera italiana	3.08	**	-0.57		-0.35		-2.15	
Istruzione (vs. nessuna)	Diploma universitario	1.36		0.18		2.33	***	-3.87	***
Patrimonio (vs. <50')	50'000–250'000	-2.23	*	-1.57	*	1.18		2.62	**
	>250'000	-1.55		-0.71		0.72		1.54	
Reddito (vs. <6')	6'000–9'000	1.81		1.49	*	0.16		-3.45	**
	>9'000	5.11	***	2.28	***	-1.48		-5.92	***
Domicilio (vs. Paese)	Città	-1.83	**	-1.16	*	2.75	***	0.24	
Conoscenze finanziarie (vs. basse)	Medie	6.36	***	3.84	***	0.93		-11.13	***
	Elevate	12.28	***	6.33	***	-1.69		-16.92	***
Propensione al rischio (vs. bassa)	Media	1.33		0.79		-0.31		-1.81	
	Elevata	6.52	***	3.54	***	-4.93	***	-5.13	**
Banca principale (vs. UBS)	Banca cantonale	-2.42	*	-1.97	**	0.29		4.11	***
	Raiffeisen	-5.07	***	-3.65	***	1.12		7.60	***
	PostFinance	-1.54		-0.73		2.05		0.22	
	Altro	-3.47	**	-0.11		2.30		1.28	
Interesse finanziario (vs. basso)	Medio	3.13	***	2.08	***	-1.85	*	-3.36	***
	Elevato	6.51	***	3.96	***	-6.11	***	-4.36	***
Titoli (vs. nessuno)	Nessun inv. sostenibile	3.53	***	2.35	***	-4.67	***	-1.21	
	Investimenti sostenibili	-0.69		0.79		0.49		-0.59	

Tabella 3: Regressione per rendimento, costi, sostenibilità e fornitore in base alle preferenze individuali

4.2 Gli investimenti sostenibili possono costare di più rispetto a quelli convenzionali

L'analisi precedente ha dimostrato che il rendimento atteso, entro le varianti prese in esame, esercita in media il maggiore influsso relativo sulla scelta di un prodotto d'investimento. Allo stesso tempo, però, le preferenze per i prodotti d'investimento sono molto individuali. Anche i costi e la sostenibilità influiscono sulla decisione. Per determinati gruppi di persone anche il fornitore riveste un ruolo importante. Ma quanto sono sensibili gli investitori alle variazioni nei costi? Scelgono comunque un investimento sostenibile, anche se è più costoso di un prodotto convenzionale? E a partire da quale supplemento di costo si predilige piuttosto il prodotto d'investimento convenzionale?

La Figura 16 mostra come cambia la scelta dei prodotti d'investimento sostenibili con l'aumento dei costi. Si distinguono due varianti della sostenibilità: la considerazione dei rischi finanziari legati alla sostenibilità e il perseguimento di un effetto positivo misurabile sull'ambiente e/o sulla società. Per quanto riguarda i costi, il prodotto di riferimento è un prodotto d'investimento convenzionale con costi annui (TER) dello 0.3%.

L'analisi mostra fino a quale maggiorazione di costo le investitrici e gli investitori prediligono un prodotto d'investimento sostenibile rispetto a un prodotto di riferimento convenzionale. Il coefficiente di costo complessivo del prodotto convenzionale rimane costante allo 0.30%, mentre i costi del prodotto sostenibile aumentano progressivamente. Le altre caratteristiche del prodotto rimangono invariate.

Il prodotto che tiene conto dei rischi finanziari legati alla sostenibilità è stato scelto da circa il 66% delle persone interpellate in assenza di una maggiorazione del costo. Questa percentuale viene definita anche «take-rate». Nel caso di un prodotto d'investimento sostenibile con un ulteriore effetto positivo misurabile sull'ambiente e/o sulla società, il «take-rate» è leggermente superiore (69%).

Mano a mano che il costo aumenta, comincia a diminuire come previsto il take-rate del prodotto sostenibile (curva discendente), mentre aumenta quello del prodotto convenzionale (curva ascendente). La somma delle due curve non è pari al 100%, poiché gli intervistati hanno anche avuto la possibilità di non scegliere nessuno dei due prodotti.

Fino a un supplemento di costo di circa 0.73 punti percentuali, un prodotto d'investimento sostenibile che tenga conto dei rischi finanziari legati alla sostenibilità viene scelto più spesso rispetto al prodotto di riferimento convenzionale. Se un prodotto convenzionale presenta un TER dello 0.3%, un prodotto sostenibile viene scelto con la medesima frequenza dalla clientela se mantiene un costo entro l'1.03%.

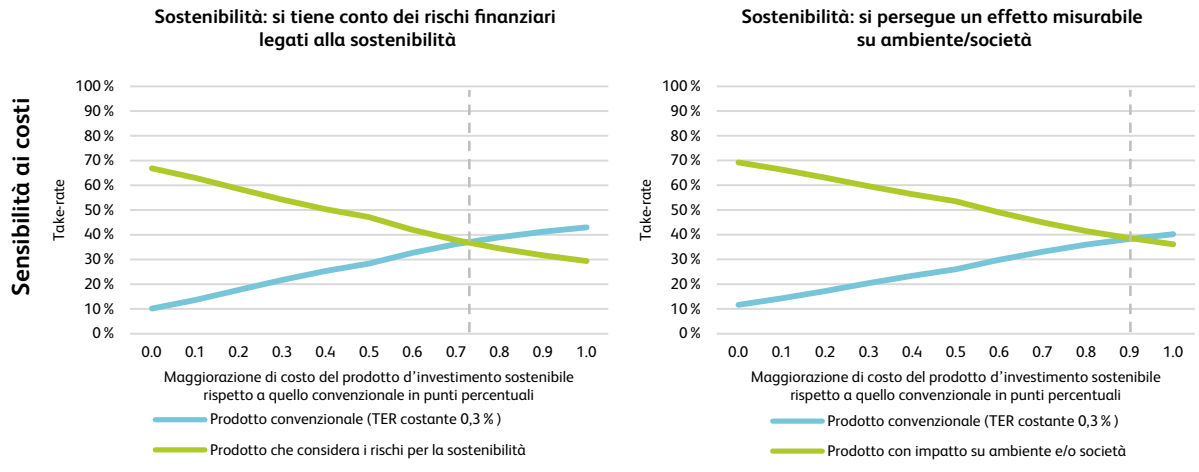


Figura 16: Analisi della sensibilità alle variazioni dei costi negli investimenti sostenibili

Una disponibilità a pagare implicita ancora più elevata emerge qualora il prodotto sostenibile miri inoltre a generare un impatto misurabile sull'ambiente e/o sulla società. Fino a un supplemento di quasi 0.91 punti percentuali, il prodotto viene scelto più spesso rispetto all'offerta convenzionale. Ciò corrisponde a un coefficiente di costo complessivo (TER) di circa l'1.21%. Un effetto misurabile aumenta quindi il supplemento di costo accettato di altri 0.18 punti percentuali rispetto alla mera considerazione dei rischi per la sostenibilità.

I risultati mostrano quindi che, nell'ambito della scelta simulata dei prodotti, le investitrici e gli investitori sono disposti ad accettare costi più elevati per prodotti d'investimento sostenibili. La disponibilità a sostenere i costi è maggiore se il prodotto, oltre a tenere conto dei rischi per la sostenibilità, persegue anche a un impatto misurabile sull'ambiente o sulla società. La domanda di prodotti d'investimento sostenibili diminuisce nel contempo con l'aumentare dei costi.

L'analisi precedente ha evidenziato che i costi e la sostenibilità di un prodotto d'investimento influiscono in misura simile sulla scelta del prodotto. Nonostante la grande importanza attribuita ai criteri finanziari, le investitrici e gli investitori sono disposti ad accettare costi più elevati per i prodotti d'investimento sostenibili. Nella fase successiva si valuta se sono disposti anche ad accettare un rendimento atteso inferiore.

4.3 Gli investimenti sostenibili possono avere rendimenti inferiori rispetto agli investimenti convenzionali

La Figura 17 indica in che misura il rendimento atteso di un prodotto d'investimento sostenibile può essere inferiore a quello di un prodotto convenzionale prima che quest'ultimo sia preferito più spesso. I valori negativi indicano uno svantaggio in termini di rendimento del prodotto sostenibile in punti percentuali.

Nel caso di un prodotto d'investimento che tiene conto dei rischi finanziari legati alla sostenibilità, si riscontra una notevole disponibilità a rinunciare a una parte del rendimento. Qualora il rendimento atteso del prodotto sostenibile sia inferiore di un punto percentuale rispetto a quello dell'offerta convenzionale, il prodotto sostenibile continua a essere scelto più frequentemente con circa il 39%, rispetto al prodotto convenzionale che presenta un take-rate del 30%. In presenza di uno svantaggio di rendimento di circa 1.32 punti percentuali rispetto a un prodotto convenzionale, i due prodotti vengono scelti con una frequenza pressoché equivalente.

La disponibilità a rinunciare al rendimento risulta ancora superiore nel caso di un prodotto con un impatto positivo misurabile sull'ambiente e/o sulla società. A fronte di un rendimento inferiore di un punto percentuale, il take-rate ammonta a circa il 46%. Solo in presenza di uno svantaggio di rendimento di circa 1.8 punti percentuali i due prodotti vengono scelti con

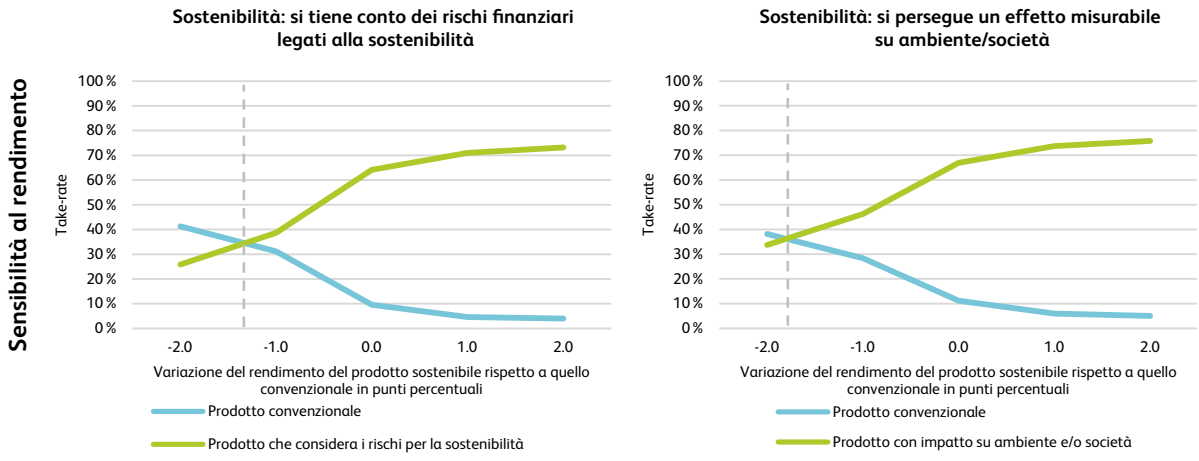


Figura 17: Analisi di sensibilità per le variazioni di rendimento degli investimenti sostenibili

una frequenza pressoché equivalente. Il perseguimento di un impatto misurabile aumenta quindi la penalizzazione del rendimento che le investitrici e gli investitori sono disposti ad accettare.

Interessante notare come l'effetto aggiuntivo di un rendimento extra crescente si attenui in modo significativo. Se il rendimento atteso di un prodotto che tiene conto dei rischi per la sostenibilità supera di un punto percentuale quello del prodotto convenzionale, il 70 % opta per l'opzione sostenibile. A fronte di un rendimento supplementare superiore di due punti percentuali, il take-rate aumenta però solo lievemente, raggiungendo il 72 %. Rimane quindi relativamente stabile la quota di persone che, nonostante un rendimento più elevato dell'investimento sostenibile, continua a preferire il prodotto convenzionale. Ciò può indicare la presenza di un gruppo di persone che rifiuta gli investimenti sostenibili a prescindere dal profilo di rendimento o che preferisce per principio altre caratteristiche tipiche dei prodotti convenzionali.

Nel complesso, i risultati mostrano che per una parte considerevole dei soggetti intervistati la variante di sostenibilità migliora l'utilità e può compensare in parte costi più elevati o un rendimento atteso inferiore. Le investitrici e gli investitori sono disposti ad accettare sia costi più elevati, sia un rendimento atteso inferiore se un prodotto d'investimento tiene conto dei rischi per la sostenibilità. Questa disponibilità è ancora maggiore se il prodotto persegue un impatto positivo misurabile sull'ambiente o sulla società. Ma non è illimitata: se gli svantaggi in termini di costi o di rendimento superano determinate soglie, il prodotto convenzionale viene scelto con maggiore frequenza.

4.4 Con gli investimenti sostenibili le investitrici e gli investitori si aspettano costi più elevati e rendimenti più bassi

Secondo gli autori, la propensione delle investitrici e degli investitori ad accettare costi più elevati o a rinunciare al rendimento per gli investimenti sostenibili è relativamente elevata. Tale propensione era già emersa negli studi empirici precedenti.[21] I risultati presentati possono essere collegati ad aspettative potenzialmente diffuse delle investitrici e degli investitori in merito ai costi e ai rendimenti degli investimenti sostenibili. Le investitrici e gli investitori partono già dal presupposto che gli investimenti sostenibili costino di più e offrano rendimenti inferiori?

La Figura 18 mostra le aspettative di costi maggiori o minori per gli investimenti sostenibili rispetto agli investimenti convenzionali nei soggetti intervistati. Il 36 % prevede costi più elevati per gli investimenti sostenibili. Il 35 % si aspetta costi più o meno uguali. Il 13 % ritiene che gli investimenti sostenibili siano più convenienti di quelli convenzionali. Una fetta maggiore di soggetti intervistati si aspetta quindi costi più elevati piuttosto che più bassi.

Tra le investitrici e gli investitori che investono già in modo sostenibile, l'aspettativa di costi uguali è particolarmente diffusa. Il 46 % si aspetta che gli investimenti sostenibili e convenzionali abbiano più o meno lo stesso costo. Anche le persone con migliori conoscenze finanziarie si aspettano più spesso costi identici.

L'idea che gli investimenti sostenibili costino di più non trova necessariamente riscontro nelle commissioni effettive dei fondi. La verifica dei criteri di sostenibilità può comportare un onere aggiuntivo per lo screening. Ciò non implica tuttavia che i fondi sostenibili applichino commissioni più elevate. Un'analisi dei fondi ESG negli Stati Uniti dimostra che questa correlazione non esiste.[22] È interessante notare che negli Stati Uniti i fondi ESG presentano costi addirittura inferiori rispetto ai fondi convenzionali analoghi. Per la Svizzera non esistono attualmente studi pubblicati su questo argomento.

[21] Baker, M. P., Egan, M., & Sarkar, S. K. (2024, November 21). Demand for ESG. https://doi.org/10.2139/ssrn.4284023. Barber, B. M., Morse, A., & Yasuda, A. (2021). Impact investing. Journal of Financial Economics, 139 (1), 162–185. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.07.008. Bauer, R., Ruof, T., & Smeets, P. (2021). Get Real! Individuals Prefer More Sustainable Investments (S. Van Nieuwerburgh, Ed.). The Review of Financial Studies, 34 (8), 3976–4043. https://doi.org/10.1093/rfs/hhab037 / Heeb, F., Kölbel, J. F., Paetzold, F., & Zeisberger, S. (2023). Do Investors Care about Impact? The Review of Financial Studies, 36 (5), 1737–1787. https://doi.org/10.1093/rfs/hhac066

[22] Black, A. J., & Kölbel, J. (2025). Pricing Differentiated Funds: The Puzzle of ESG Fund Fees. https://doi.org/10.2139/ssrn.5053459

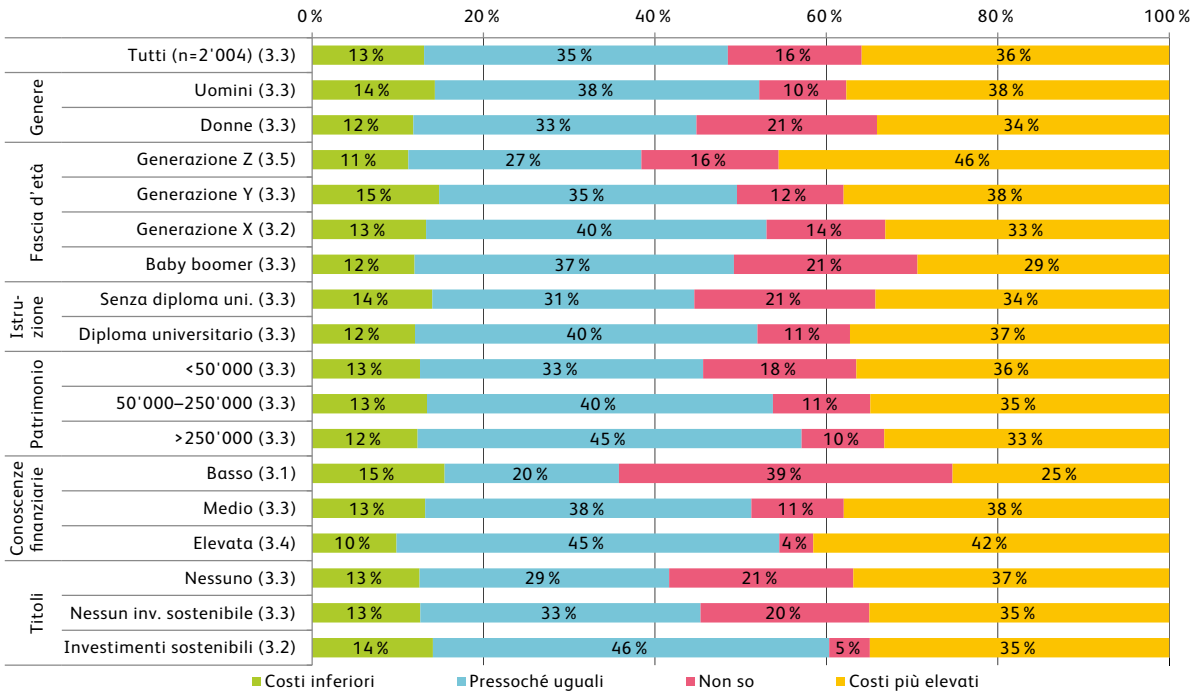


Figura 18: Aspettative relative ai costi degli investimenti sostenibili

Anche per quanto riguarda i rendimenti, le aspettative delle investitrici e degli investitori dovrebbero avere un ruolo chiave nella decisione a favore o contro un prodotto d'investimento sostenibile. La Figura 19 indica se le intervistate o gli intervistati si aspettano dagli investimenti sostenibili rendimenti più bassi o più elevati rispetto agli investimenti convenzionali. Il 43% prevede un rendimento inferiore per gli investimenti sostenibili. Solo il 17% delle intervistate o degli intervistati si aspetta che gli investimenti sostenibili offrano rendimenti migliori. Le donne si aspettano di meno uno svantaggio in termini di rendimento. Le persone facoltose e con maggiori conoscenze finanziarie si aspettano invece più spesso un rendimento inferiore.

L'opinione diffusa secondo cui gli investimenti sostenibili producono rendimenti peggiori non è suffragata dalla letteratura empirica, che mostra un quadro in chiaroscuro. Da un lato, le imprese sostenibili potrebbero essere meno colpite da catastrofi ambientali, controversie legali o danni alla reputazione. In questo senso i fondi sostenibili potrebbero dimostrare ad esempio una maggiore resilienza in tempi di crisi. Dall'altro lato, i criteri di sostenibilità possono limitare la scelta degli investimenti e quindi la diversificazione.[23] In una meta-analisi di 153 studi empirici non sono stati rilevati né una sovraperformance, né rendimenti inferiori agli investimenti convenzionali.[24]

[23] Pástor, Ľ., Stambaugh, R. F., & Taylor, L. A. (2021). Sustainable investing in equilibrium. Journal of Financial Economics, 142(2), 550–571. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.12.011. Pástor, Ľ., Stambaugh, R. F., & Taylor, L. A. (2022). Dissecting green returns. Journal of Financial Economics, 146(2), 403–424. https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2022.07.007. Henke, H.-M. (2016). The effect of social screening on bond mutual fund performance. Journal of Banking & Finance, 67, 69–84. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.01.010. Nofsinger, J. R., & Varma, A. (2014). Socially responsible funds and market crises. Journal of Banking & Finance, 48, 180–193. https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.12.016

[24] Hornuf, L., & Yüksel, G. (2024). The performance of socially responsible investments: A meta-analysis. European Financial Management, 30, 1012–1061. https://doi.org/10.1111/eufm.12439

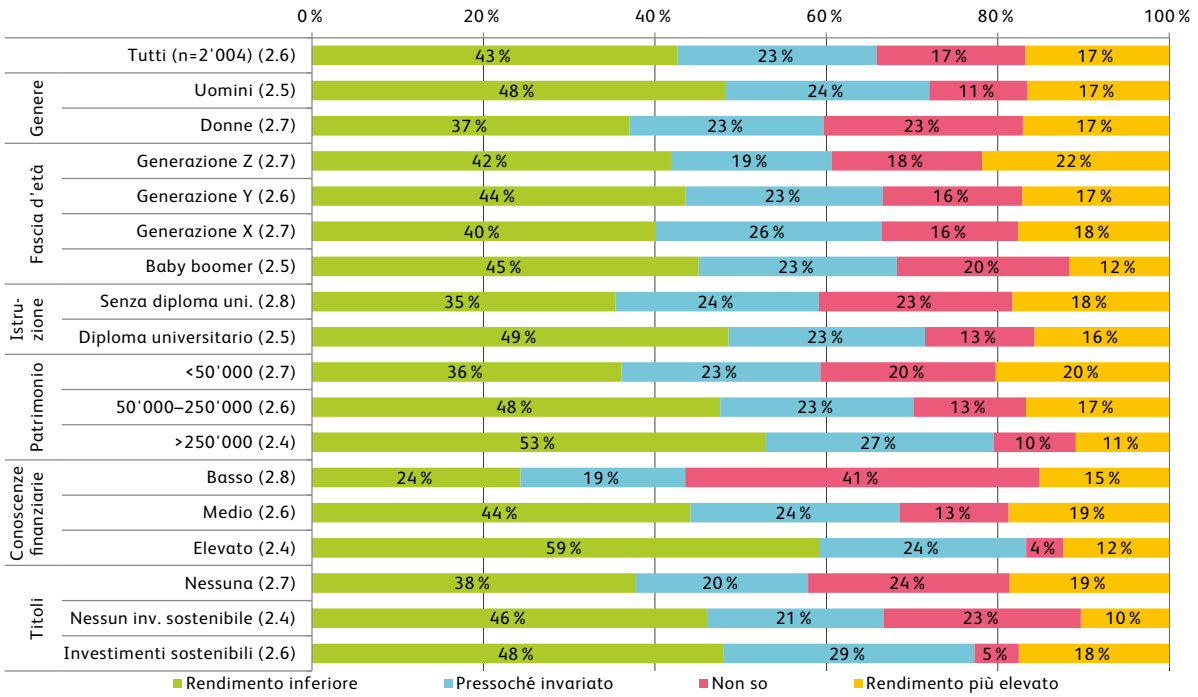


Figura 19: Aspettative di rendimento degli investimenti sostenibili

5 Conclusione

Dai risultati dello studio si possono trarre le nove conclusioni illustrate di seguito.

Il mercato degli investimenti cresce in profondità, non in ampiezza
La base di investitrici e investitori in Svizzera si mantiene stabile da anni intorno al 50%. In compenso il 53% delle attuali investitrici e degli attuali investitori ha acquistato più titoli di quanti ne abbia venduti negli ultimi due anni. Solo il 6% ha ridotto le proprie posizioni. Negli ultimi anni la crescita sul mercato degli investimenti è stata dovuta soprattutto all'ampliamento dei portafogli titoli esistenti piuttosto che a investimenti in titoli da parte di nuove investitrici e investitori.

Questo aspetto è strategicamente rilevante per le banche: a breve termine, il potenziale maggiore risiede probabilmente nell'approfondimento delle relazioni di investimento esistenti piuttosto che nell'acquisizione di investitori completamente nuovi. Le banche con una forte presenza nel banking quotidiano (attività base con conti e carte) possono sfruttare le relazioni cliente esistenti per acquisire patrimoni in titoli che finora erano investiti presso altre banche.

Il gender gap permane: le donne investono meno degli uomini
Nonostante l'impegno profuso in vario modo dalle banche e da altri fornitori di servizi finanziari per attirare un maggior numero di donne negli investimenti, il divario di genere rimane pressoché invariato da anni. Il 60% degli uomini possiede titoli, con un vantaggio di 18 punti percentuali sulle donne (42%). Tutti gli sforzi compiuti finora dai fornitori di servizi finanziari non sono stati quindi sufficienti a colmare questa lacuna.

Per coinvolgere maggiormente le donne negli investimenti non bastano sporadiche campagne di marketing. Sono necessari sforzi coerenti e a lungo termine, ad esempio nella educazione finanziaria, nella consulenza, nella configurazione dei prodotti e nell'approccio alla clientela. La creazione di una base di investitrici e investitori più ampia potrebbe richiedere tempo. Considerato il notevole potenziale di mercato, per le banche vale comunque la pena investire maggiormente e a lungo termine in questo ambito.

Il potenziale di crescita è limitato, ma sostanziale
Solo il 14% di chi attualmente non investe prevede di iniziare a investire nei prossimi due anni. Per quanto questa percentuale possa apparire bassa, si tratta pur sempre di circa 500'000 persone. Questo potenziale non è però distribuito uniformemente tra i diversi gruppi di clientela. La probabilità di accedere all'attività di investimento è particolarmente elevata tra le generazioni più giovani con interessi finanziari, una certa propensione al rischio e redditi più elevati. La crescita prevedibile dovrebbe quindi provenire soprattutto da persone che hanno già una certa affinità con i temi d'investimento.

Per le banche la sfida consiste ora nello sfruttare questo potenziale e allo stesso tempo raggiungere anche nuovi gruppi di clientela. Le persone con scarso interesse e molto timore per le possibile perdite sono la netta maggioranza tra chi non investe. Informazioni comprensibili, lo sviluppo di conoscenze finanziarie e semplici offerte d'ingresso potrebbero contribuire ad abbattere gli ostacoli esistenti anche per questi segmenti.

Gli investimenti sostenibili si diffondono più rapidamente di quanto siano compresi
Gli investimenti sostenibili sono ormai molto diffusi nell'attività d'investimento svizzera. Il 41% di chi investe si dichiara interessato agli investimenti sostenibili. Il 65% delle investitrici e degli investitori intervistati dichiara di detenere almeno in parte investimenti sostenibili. Questo valore è molto elevato, ma va interpretato con cautela. Si basa sulle autodichiarazioni delle persone interpellate e non è stato verificato sulla base dei loro depositi titoli.

Allo stesso tempo, per molti clienti non è chiaro cosa intendano le banche per investimenti sostenibili: solo il 18% delle persone intervistate dichiara di comprendere bene le definizioni di sostenibilità delle banche. Il 31% delle persone che dichiara di investire consapevolmente e in modo sostenibile afferma di comprendere queste definizioni. Anche i termini ESG e SDG sono poco conosciuti. Solo una persona su quattro conosce il concetto ESG in relazione agli investimenti sostenibili. Il 16% delle persone intervistate conosce il quadro di riferimento SDG.

Sussiste quindi una notevole discrepanza tra la diffusione degli investimenti sostenibili e la comprensione dei termini e delle definizioni utilizzati. Molte persone affermano di investire già in modo sostenibile ma non sono in grado di comprendere bene i concetti e le delimitazioni utilizzati. Le banche dovrebbero quindi spiegare in modo comprensibile quali obiettivi di sostenibilità persegue un prodotto, come vengono implementati e in cosa si differenziano i diversi approcci.

L'autoregolamentazione ha probabilmente contribuito ad aumentare il numero di investitrici e investitori sostenibili in Svizzera
Un possibile fattore per la diffusione degli investimenti sostenibili in Svizzera potrebbe essere l'autoregolamentazione delle banche, che dal 2024 risp. dal 2025 prescrive di rilevare le preferenze ESG tra la clientela nelle attività di consulenza agli investimenti e di gestione patrimoniale. Queste preferenze ESG devono poi trovare riscontro nei prodotti d'investimento. Nel 2024, solo una persona su due con una preferenza ESG deteneva investimenti sostenibili. Due anni dopo, tre persone su quattro con preferenze ESG detengono investimenti corrispondenti. L'indagine sulle preferenze potrebbe aver contribuito a questo sviluppo. Tuttavia, il confronto tra i due sondaggi non consente di determinare l'entità di tale aumento.

La clientela vuole efficacia anziché termini tecnici
Mentre le definizioni normative e interne alle banche di investimento sostenibile sono difficili da comprendere per molti, le aspettative della clientela sono in realtà piuttosto chiare: quattro persone interpellate su cinque associano l'importanza della sostenibilità nel contesto economico a un impatto positivo misurabile sull'ambiente o sulla società. La mera considerazione dei rischi per la sostenibilità corrisponde solo in parte al concetto di sostenibilità della clientela. Risulta pertanto fondamentale che le banche procedano a una differenziazione chiara e offrano, in tal modo, un orientamento alle investitrici e agli investitori.

La comprensione di fondo non equivale tuttavia alla scelta concreta di un prodotto. Nell'analisi congiunta, l'incremento maggiore nel valore di utilità parziale si rileva già nel passaggio da un prodotto convenzionale a un prodotto che tiene conto dei rischi per la sostenibilità. L'ulteriore perseguimento di un impatto positivo misurabile aumenta ulteriormente l'attrattiva, ma il guadagno marginale in termini di utilità risulta nettamente inferiore. L'integrazione di fondo della sostenibilità differenzia quindi le preferenze di prodotto in misura maggiore rispetto all'ulteriore orientamento all'impatto.

Il rendimento rimane fondamentale, le esigenze sono individuali
Il rendimento rimane un criterio centrale nella scelta del prodotto. Ma anche la sostenibilità è importante e ha una importanza relativa simile ai costi. Per molti soggetti intervistati, la semplice considerazione dei rischi per la sostenibilità crea un notevole valore aggiunto rispetto a un prodotto convenzionale. Un effetto positivo misurabile sull'ambiente o sulla società aumenta ulteriormente l'attrattiva.

La valutazione delle preferenze individuali dal punto di vista della cliente o del cliente mostra quanto sia importante il fornitore. Se si fa la media delle singole importanze relative, al fornitore viene attribuito un peso analogo a quello del rendimento. Soprattutto la clientela di Raiffeisen e delle banche cantonali predilige i prodotti della propria banca.

Le preferenze variano anche in base all'età e alle conoscenze finanziarie. La generazione X e i baby boomer prestano maggiore attenzione al fornitore rispetto alla Generazione Z. Per contro, le persone con competenze finanziarie, con un patrimonio più elevato e con un'alta propensione al rischio attribuiscono un peso maggiore al rendimento e ai costi, e una rilevanza minore al fornitore.

Le donne, le persone con un livello di istruzione superiore e la popolazione urbana attribuiscono al tema della sostenibilità un'importanza maggiore rispetto ai relativi gruppi di confronto.

Sulla base dei risultati sopra riportati, appare opportuno che i fornitori di prodotti si rivolgano alla clientela in modo più differenziato. A seconda del target di riferimento, le leve comunicative prioritarie possono essere i vantaggi finanziari, l'orientamento alla sostenibilità o la reputazione del fornitore. Risulta pertanto determinante conoscere meglio queste preferenze e mettere maggiormente in risalto le caratteristiche di prodotto adeguate nella comunicazione e nella consulenza.

[25] La clientela «Self-execution» è esclusa dal rilevamento delle preferenze ESG.

Investire in modo sostenibile può comportare un costo

Un aspetto importante emerso dallo studio è la disponibilità relativamente alta di molte persone ad accettare uno svantaggio finanziario pur di accedere a prodotti d'investimento sostenibili. Nelle simulazioni decisionali esaminate, le persone interpellate hanno accettano costi più elevati o un rendimento atteso inferiore per i prodotti che tengono conto dei rischi per la sostenibilità. Tale disponibilità risulta ancora più marcata quando l'investimento mira anche a generare un impatto positivo misurabile sull'ambiente o sulla società. La sostenibilità non viene pertanto considerata una mera prestazione accessoria auspicabile, bensì riveste per molte persone un valore finanziario concreto.

Una fetta importante della clientela pensa che gli investimenti sostenibili costino di più e rendano meno

Il 36% delle persone intervistate si aspetta costi più elevati per gli investimenti sostenibili, il 43% un rendimento più basso. L'effetto di tali aspettative sulla disponibilità a pagare non è direttamente rilevabile del presente studio. La disponibilità a pagare osservata potrebbe tuttavia dipendere in parte dal fatto che molte persone si aspettano già svantaggi finanziari dagli investimenti sostenibili sotto forma di costi più elevati e rendimenti più bassi. Nella pratica, i prodotti d'investimento sostenibili non sono necessariamente più cari dei prodotti convenzionali. Anche per quanto riguarda il rendimento, gli studi condotti finora non consentono di affermare con certezza che gli investimenti sostenibili ottengano sistematicamente risultati migliori o peggiori. I valori rilevati nel nostro studio mostrano quindi in primo luogo gli svantaggi finanziari che le persone sono disposte ad accettare in linea di principio per la sostenibilità, ma questo non significa che esse debbano effettivamente sopportarli nella pratica.

Hochschule Luzern
Wirtschaft
Institut für Finanz-
dienstleistungen Zug IFZ
Campus Zug-Rotkreuz
Suurstoffi 1
6343 Rotkreuz

T +41 41 757 67 67
ifz@hslu.ch
hslu.ch/ifz

ISBN 978-3-907379-87-5

11-2026