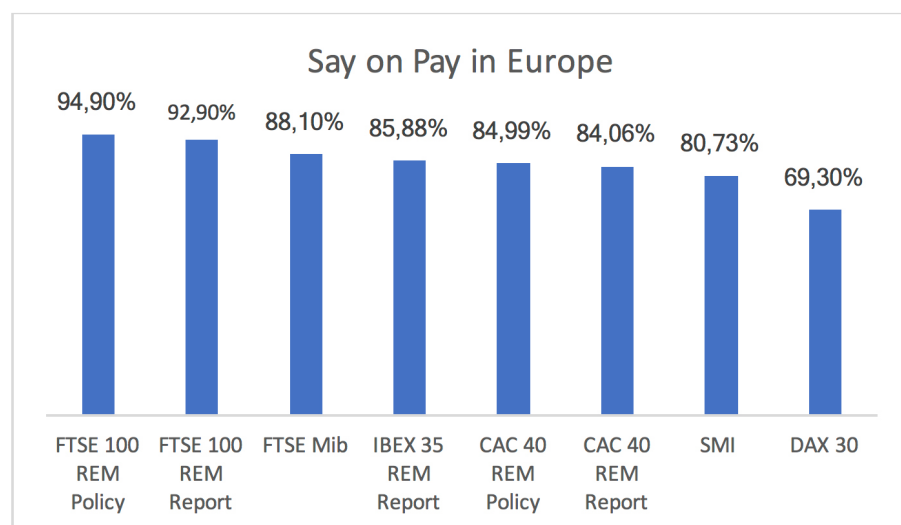


La REMUNERAZIONE del management e l'ENGAGEMENT con il mercato

La trasparenza sulla remunerazione del Management è percepita sempre più come una “finestra” sul Consiglio di Amministrazione e il voto sul Say on Pay ha assunto maggiore importanza per verificare l'allineamento tra le strategie e le migliori prassi retributive. Un'analisi condotta sui principali mercati europei rivela comunque un forte aumento del supporto verso le proposte di remunerazione per il Management.

Osservando il comportamento delle società si registra che l'engagement con gli investitori sia spesso avviato solo a seguito di raccomandazioni di voto negativo da parte dei Proxy Advisor.

In tal senso, lo sforzo richiesto alle società italiane per raggiungere livelli di benchmark passa attraverso una maggiore trasparenza e dei programmi di engagement anticipati rispetto all'evento assembleare che permettano una piena condivisione delle politiche di remunerazione, sempre nell'ottica di un maggior possibile allineamento con le politiche di voto dei fondi istituzionali.



Sebbene il Regno Unito continui ad essere il paese più performante, le società italiane hanno dimostrato un livello di consenso ampio.

È vero altresì che questo trova ragione anche nel maggior peso assembleare degli azionisti di controllo. Difatti, il consenso medio dei soli fondi istituzionali sulle politiche di remunerazione nel 2017 supera di poco il 70%, soprattutto in relazione alle criticità sui trattamenti di fine rapporto e l'assenza di trasparenza sulle metriche di performance dei piani di incentivazione variabili. L'engagement tra emittenti e investitori rimane un fattore chiave per lo sviluppo di politiche di remunerazione sostenibili e per la creazione di valore nel lungo termine.



Giacomo Fiorenzi
Vice President, Morrow Sodali