

di Luca Gualtieri

L'esito dell'ultima assemblea di ExxonMobil ha avuto ampia eco da questa parte dell'Oceano, perfino in un mercato non sempre molto ricettivo dei nuovi trend come quello italiano. A maggio il piccolo hedge fund Engine n.1 è riuscito a coalizzare fondi pensione e grandi istituzionali per contestare il vertice del colosso petrolifero guidato da Darren Woods, facciato di non dare adeguata attenzione ai rischi climatici. Questa l'accusa condivisa dalla maggioranza degli azionisti di ExxonMobil che, con l'appoggio decisivo di BlackRock, è riuscita nell'ambizioso obiettivo di ridefinire il vertice del gruppo. Chi lo ritenesse un caso isolato, dovrebbe scorrere il



Andrea Di Segni

lungo elenco delle vicende simili. Nelle stesse settimane i soci della Rio Tinto, la multinazionale specializzata nell'estrazione mineraria, hanno per esempio bocciato la politica di remunerazione del gruppo dopo l'incidente che ha causato la distruzione del sito aborigeno di Juukan Gorge in Australia. Uno scandalo che ha avuto ampia risonanza nel Paese per cui Jacques è stato costretto alle dimissioni. Bocciate in primavera anche le remunerazioni di Starbucks, i cui azionisti

STRATEGIE Con la pandemia gli istituzionali sono diventati più esigenti con le società e le bocciature su governance e remunerazione fioccano. Tagliare gli stipendi non basta. Per Morrow Sodali serve una svolta Esg

Attenti a quei fondi



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

nei giorni scorsi hanno messo nel mirino lo stipendio del ceo Kevin Johnson. Il top manager l'anno scorso aveva ricevuto un bonus da 1,86 milioni di dollari in aggiunta a un retention award. Il rapporto tra azionisti e società quotate sta insomma cambiando profondamente e la pandemia ha impresso una forte accelerazione a questo fenomeno. Ne dà atto la Institutional Investor Survey (Iis) di Morrow Sodali, il sondaggio annuale con cui la società di consulenza in tema di corporate governance e proxy solicitation fa il punto sulle principali tendenze di mercato. Nel

2021 la ricognizione ha coinvolto 42 investitori istituzionali globali che gestiscono asset per circa 29.000 miliardi di dollari. Se in passato l'attenzione di questi soggetti era per lo più concentrata su un numero abbastanza limitato di indicatori, quasi tutti relativi alla performance finanziaria della società, oggi si sta imponendo un approccio olistico che prende in considerazione non solo il conto economico o l'andamento del titolo ma anche tematiche non finanziarie, dalla gestione del personale alla composizione del board. Molti di questi aspetti rientrano nella

vasta categoria dell'Environmental, Social and Governance (ESG) che, all'estero come in Italia, si è imposta come la principale cartina di tornasole per gli investitori. «Solo negli ultimi due anni i criteri Esg sono diventati centrali nella dialettica tra investitori e aziende. Lo dimostrano i risultati della nostra survey in base alla quale rispettivamente il 98% e il 95% degli investitori consultati stanno dando maggior peso a questi criteri nelle decisioni di engagement e di investimento», spiega il report. Il che non stupisce. Solo nel quarto trimestre del

2020 gli afflussi di capitale verso gli asset Esg sono cresciuti del 29% raggiungendo 1.650 miliardi di dollari; un trend che non è certamente destinato a rallentare. Ecco perché le società quotate saranno sottoposte a esami sempre più severi dal mercato. Secondo il report di Morrow Sodali, gli aspetti monitorati con maggiore attenzione dagli investitori oggi sono la relazione tra la performance Esg e i risultati finanziari, i cambiamenti legislativi, la focalizzazione della clientela e la pressione derivante dalle iniziative della società civile. Quello Esg è comunque un insieme ampio nel quale rientrano una molteplicità di tematiche. Tra queste l'attenzione del mercato continua ad andare soprattutto al climate change (che l'85% degli investitori consultati da Morrow Sodali ritiene il tema più caldo nella dialettica con le aziende), seguito dalla composizione e dall'efficacia del board (64%), dalla gestione del personale (64%) fino alla remunerazione dei dirigenti (55%). Senza dimenticare temi apparentemente più di nicchia, anche se sempre più rilevanti per le aziende, come la gestione della supply chain, la cybersecurity e la biodiversità.

In assemblea gli scontri sulla remunerazione sono però ancora i più plateali. Nell'ultima stagione si è visto in molte partite internazionali e italiane. In questi casi, spiega Morrow Sodali, gli investitori valutano gli incentivi economici non solo alla luce delle performance aziendali (63% della platea), ma anche considerando l'impatto del covid sui risultati (46%), il livello di discrezionalità delle remunerazioni (29%) e il grado di comunicazione con il mercato (26%). Ancora una volta insomma l'approccio è di carattere olistico e colloca le scelte della società in contesti di respiro sempre più ampio. Che dire infine del mercato italiano? Piazza Affari non è abituata alle battaglie assembleari che si combattono in Usa o in Uk, ma il vento del cambiamento sta arrivando anche qui. «Va detto che da parte del mercato non c'è sempre un atteggiamento lineare. Se la società ha avuto buone performance, gli investitori possono essere disponibili ad accettare qualche defaillance sulle remunerazioni o sulle policy ESG. In caso contrario non hanno problemi a manifestare la propria contrarietà con un voto contrario», spiega Andrea Di Segni, managing director di Morrow Sodali. «In un contesto di questo genere il problema per la società non è intervenire su questo o quell'aspetto della corporate governance o della strategia industriale, ma costruire un engagement continuo con gli investitori per assecondare il cambio culturale in atto sui mercati», conclude Di Segni. (riproduzione riservata)

Nel semestre Illimity raddoppia i profitti a 27,4 mln

di Luca Gualtieri

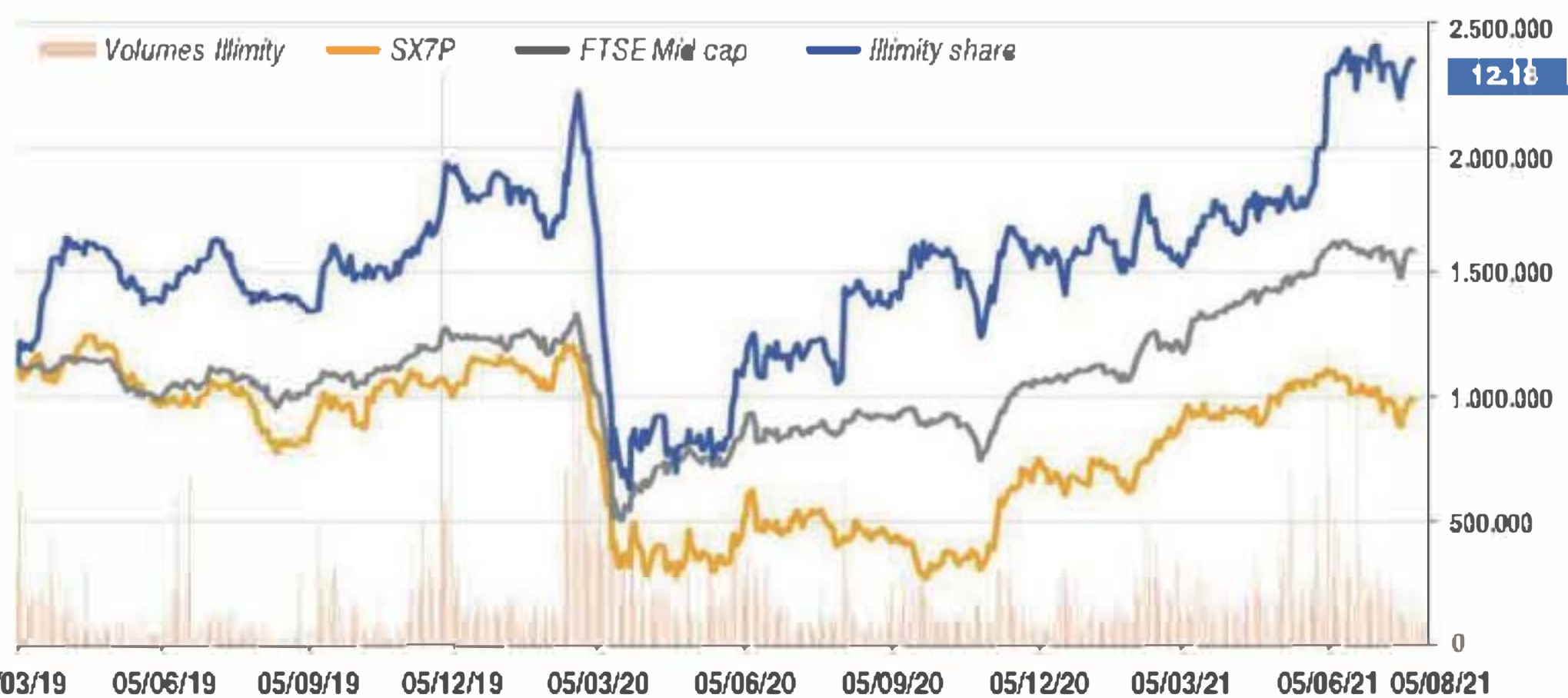
Numeri in crescita per Illimity nel primo semestre. La banca fondata da Corrado Passera ha realizzato un utile netto pari a 27,4 milioni, quasi raddoppiato rispetto ai 14,8 milioni dello stesso periodo dell'anno scorso, un risultato che nel solo secondo trimestre è stato di

14,9 milioni, in crescita del 18%. Il margine di interesse del secondo trimestre si è attestato a 33,2 milioni, in progresso del 6% su base trimestrale (e del 39% anno su anno). Nel dettaglio, se gli interessi passivi sono in diminuzione del 3% su base trimestrale a 14,3 milioni, le commissioni nette hanno registrato una crescita significativa e pari al 76% nel trimestre attestandosi

a 8,7 milioni. La qualità del credito si conferma solida: a giugno 2021 lo stock di crediti dubbi lordi organici (aggregato che esclude npl e utp acquistati) era di circa 39,4 milioni rispetto al valore di marzo 2021 di 35,9 milioni. Quanto al capitale, nel secondo trimestre il patrimonio di vigilanza primario è aumentato a 543 milioni, con un cet1 Ratio che si è attestato al

17,2% a giugno 2021. «I numeri della semestrale», spiega Passera, «evidenziano un trend molto chiaro per illimity: cresciamo costantemente, la redditività è in aumento (il roe è al 9%), ma il profilo di rischio della società rimane basso come dimostrano il quasi 18% di cet1, i circa 800 milioni di liquidità e il minimo livello di rischio sul credito. Questi risultati danno ragione a una strategia che ci vede specialisti in nicchie di dimensioni rilevanti ma poco servite, dove continuiamo a investire in competenze, persone e tecnologia». (riproduzione riservata)

L'ANDAMENTO DEL TITOLO ILLIMITY



GRAFICA MF-MILANO FINANZA