

Material publicitario sólo para clientes profesionales,
que invierten por cuenta propia, según la definición de la MiFID

Nordea
ASSET MANAGEMENT



ESG: preparados, listos, ¡ya!

Su manual de estrategias ESG para el próximo reglamento de la UE relativo a la inversión ESG

Cualquier decisión de inversión en los subfondos deberá realizarse sobre la base de la información contenida en el último folleto informativo y del Documento de Datos Fundamentales para el Inversor (KIID).



CONTENIDO

Ha llegado para quedarse

6-8

El crecimiento imperativo de la inversión responsable

Un cambio en la mentalidad de los inversores:
invertir es mucho más que dinero

Reglamento: la sostenibilidad (ya) no es opcional

Manual de estrategias ESG

9-21

Paso 1: mejorar las competencias del equipo

Paso 2: comprender lo que importa a los clientes

Paso 3: buscar la solución adecuada

Paso 4: conferir una dimensión tangible a las carteras

Estar a la altura del reto

22-25

En forma para una carrera larga

Un socio fuerte a su lado

Publicación amigable con el medioambiente

La producción de esta revista
ha generado cero emisiones netas
de carbono.

Promovemos una
gestión forestal
responsable.



Ha comenzado la carrera ESG



Hace casi una década, mi trayectoria profesional dio un giro interesante. Tras muchos años en el sector de la gestión de activos, tomé las riendas del Foro Europeo de Inversión Sostenible (Eurosif), un grupo de reflexión y centro de promoción paneuropeo basado en la afiliación. Parte de mi trabajo consistía en promover la inversión responsable, o inversión ESG, con legisladores, inversores y organizaciones empresariales de la UE. Tuve la suerte de estar en contacto con muchos pioneros en este campo y de aprender de ellos los matices y complejidades de la inversión ESG. Recuerdo que no hace tanto tiempo muchas organizaciones empresariales y gestores de activos todavía consideraban que la inversión ESG era un fenómeno marginal que desaparecería rápidamente, eso sí no eran completamente escépticos al respecto.

Hoy en día, es obvio que la situación es bien distinta. La sostenibilidad ha pasado a ser un imperativo claro: todos experimentamos signos tangibles de que algo está cambiando, desde olas de calor e incendios forestales hasta la COVID-19 y sus consecuencias sociales. En el plano político y reglamentario, 2015 y 2016 fueron años que marcaron un giro importante para la inversión ESG en Europa con la COP21 en París, el lanzamiento de los objetivos de desarrollo sostenible de las Naciones Unidas y la llegada del proyecto de la Unión de los Mercados de Capitales, con un componente de crecimiento ecológico. Esto culminó en 2018 con el Plan de acción sobre finanzas sostenibles, un amplio paquete de medidas legislativas, centrado en reconectar la sostenibilidad (crecimiento sostenible) con los mercados financieros.

Estamos en la fase de ejecución de este conjunto de medidas legislativas. El considerar llevar a cabo una inversión sostenible ya no será una opción para nuestro sector. Los cambios inducidos por el nuevo reglamento de la UE en torno a la divulgación de información ESG, a escala de empresa o de producto, y la Directiva MiFID II, convertirán a las consideraciones ESG en un componente obligatorio, si no fundamental, de nuestro trabajo. Tanto para los gestores como los distribuidores de activos, esto supondrá un gran cambio que sin duda debemos afrontar bien preparados.

Si bien la mayoría de las miradas se centran en la próxima taxonomía de la UE y los nuevos requisitos de información del Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles (SFDR), la repercusión de los nuevos requisitos de idoneidad como parte de la próxima revisión de la Directiva MiFID II también cambiarán notablemente las prácticas de distribución de fondos. Una vez que entre en vigor el reglamento, el 2 de agosto de 2022, los asesores financieros tendrán que preguntar a sus clientes cuáles son sus preferencias en materia de sostenibilidad. Como consecuencia, se necesitará una profunda reorganización y una mejora de las competencias de los equipos asesores. Los asesores tendrán que ser capaces de asesorar e informar a los clientes sobre cuestiones ESG.

Aprovechando nuestra dilatada experiencia en el espacio ESG y las numerosas conversaciones que hemos mantenido en Nordea con nuestros clientes a lo largo de los últimos años, hemos elaborado este manual para ayudarle, en calidad de responsables de equipos asesores, a afrontar este nuevo reto. Esperamos que le parezca revelador y útil, y deseamos seguir colaborando con usted en esta cuestión tan importante.

François Passant
Director global de Marketing y Comunicación
Nordea Asset Management



Ha llegado para quedarse

El crecimiento imperativo de la inversión responsable

Parece que fue ayer cuando la sostenibilidad era considerada una moda pasajera promovida por los ecologistas condenada al fracaso. Sin embargo, ha sucedido todo lo contrario. Esta «moda» no solo no ha desaparecido, sino que tiene cada vez más adeptos en la sociedad. A lo largo de los últimos años, la sostenibilidad se ha convertido en un imperativo emergente, magnificado por la preocupación pública y gubernamental por el cambio climático, la contaminación industrial, la seguridad alimentaria y el agotamiento de los recursos naturales, entre otras cuestiones.

Esta evolución también se ha extendido a la comunidad financiera. Los inversores no solo han reconocido que las inversiones responsables pueden mejorar su perfil de riesgo, sino que tienen cada vez más en consideración la posible contribución de su capital para solucionar problemas sociales y medioambientales globales urgentes. El resultado es una creciente demanda de integración de los criterios medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG) en las decisiones de inversión. Si bien la tendencia hacia la inversión responsable (IR),

a menudo también denominada inversión sostenible, ha sido impulsada principalmente por inversores institucionales, también se observa una creciente demanda de productos financieros con un foco ESG por parte de los inversores privados.

De forma similar a la transformación digital en la década anterior, la sostenibilidad se ha convertido en una megatendencia que afecta a casi todos los ámbitos de la vida. El movimiento «Fridays for Future» y la pandemia del coronavirus han puesto de manifiesto la vulnerabilidad y fragilidad de la sociedad y el planeta. 2020 será recordado como el año en que los factores ESG consolidaron su posición como aspecto dominante y permanente en todo el panorama de los servicios financieros. La importancia de la inversión sostenible se intensifica aún más por los cambios regulatorios en curso, los cuales tienen un impacto sustancial en el sector financiero: la introducción de la Taxonomía de la UE, la Directiva de informes financieros sostenibles (SFDR) y los cambios en la normativa MiFID II.

La inversión sostenible ha llegado para quedarse.

Un cambio en la mentalidad de los inversores: invertir es mucho más que dinero

¿Qué lleva a sus clientes a invertir? Es evidente que la mayoría de ellos busca un elevado rendimiento financiero en sus carteras; por lo menos en el pasado. Sin embargo, en la actualidad, los inversores reflexionan cada vez más sobre la importancia de las cuestiones ESG y no es suficiente con centrarse únicamente en el rendimiento financiero. Si bien este cambio ha sido apreciable durante muchos años¹, parece que ahora se ha alcanzado un punto de inflexión.

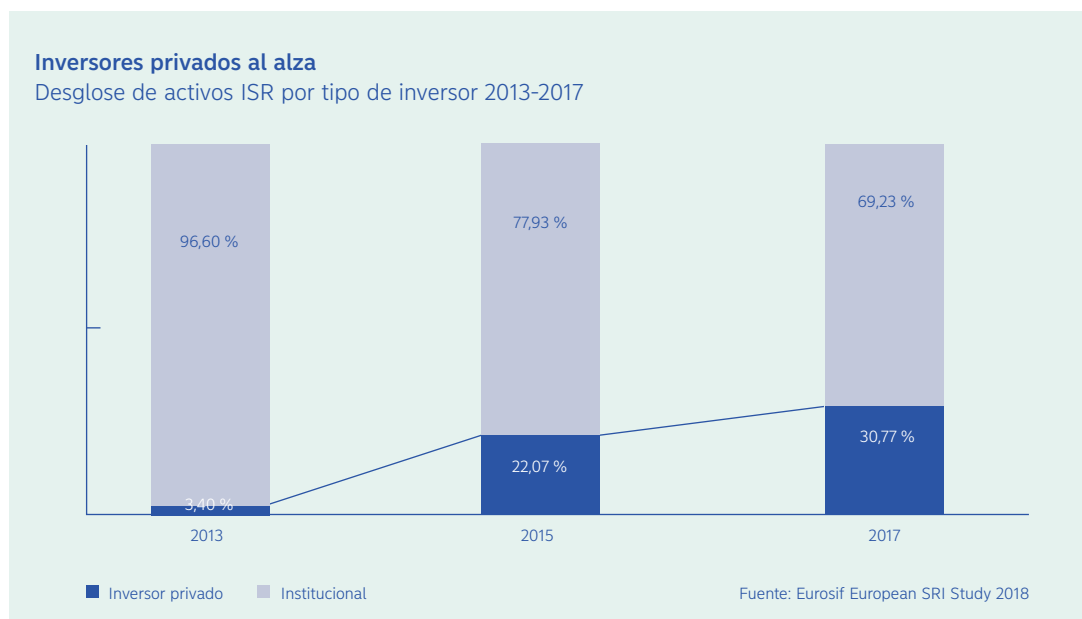
Hoy en día, un creciente número de inversores no solo coloca su dinero en estrategias que le aporten un rendimiento financiero, sino que también contribuyan al cambio en ámbitos como la energía renovable, el cambio climático, la sanidad, las condiciones laborales y el desarrollo social. Tendencia al alza. Según Eurosif, en 2017 los activos minoristas representaron más del 30 % de las inversiones sostenibles y responsables (ISR) en Europa, en comparación con el 3,4 % de 2013².

Aunque el impacto más visible puede encontrarse entre la generación más joven de inversores, esta tendencia también puede verse en generaciones de mayor edad, y entre muchos clientes de la banca privada, a quienes preocupa la transferencia de riqueza intergeneracional. Un porcentaje cada vez

más importante de estos inversores se preocupa por el impacto sistémico de la sostenibilidad y/o procura armonizar las inversiones con sus valores personales.

Los denominados mileniales, nacidos entre 1981 y 1996, desempeñan un papel clave en este desarrollo. Estos recibirán de la generación del *baby boom* una transferencia de patrimonio de varios trillones de dólares. Esta riqueza, junto a su propio potencial de ahorro creciente, otorga a los inversores más jóvenes, cuya atención se centra notablemente en la inversión sostenible, un poder considerable en el sector de las inversiones. De hecho, el volumen de inversiones sostenibles de este grupo duplica la media³ inversora. Aunque se encuentran en el inicio de sus años de ahorro máximo, los mileniales están convencidos de que las empresas en las que invierten deben mirar más allá de la rentabilidad y ofrecer soluciones a los problemas actuales.

Todo esto encierra un potencial de inversión significativo. Un estudio de 2020 de NMG Consulting examinó las actitudes de más de 800 asesores financieros de todo el mundo. El 90 % de los encuestados declararon que la inversión responsable era una «buena oportunidad» de negocio, de los que el 42 % describió que la inversión ESG era una «gran oportunidad» de negocio.⁴



¹ Eurosif, High Net Worth Individuals and Sustainable Investment, 2012

² Eurosif European SRI Study 2018

³ Instituto de Inversión Sostenible de Morgan Stanley, agosto de 2017

⁴ Building stronger client relationships with ESG investing. Franklin Templeton, marzo de 2020.

Reglamento: la sostenibilidad (ya) no es opcional



El Reglamento de Divulgación de Finanzas Sostenibles, el SFDR, requiere que los administradores de activos expliquen a sus clientes, cómo integran los factores ESG en sus procesos de gestión de cartera y cómo sus productos consideran los impactos negativos potenciales clave en la sostenibilidad. Asimismo, se aplicarán requisitos adicionales de información a los productos comercializados expresamente como ESG, con el fin de evitar el lavado de imagen verde o *greenwashing*.

El reloj sigue corriendo...

A partir de agosto de 2022, la forma en que usted y su equipo asesor, tratan a sus clientes cambiará drásticamente. Llegó la hora de estar preparados.

Nuevos requisitos:

El SFDR requiere que los administradores de activos clasifiquen la inversión en productos, como el artículo 6 (no comercializados como productos ESG), Artículo 8 (productos con características ESG) y artículo 9 (productos sostenibles). Para poder de esa forma diferenciar los requisitos de cada uno y los criterios que se han de aplicar a cada categoría.

Si bien hemos observado un cambio definitivo de los inversores respecto a la inversión sostenible, no son los únicos. Este ámbito ha cobrado un mayor protagonismo para los responsables políticos, que ha llevado a un impulso regulador concertado a favor de la sostenibilidad.

El nuevo reglamento de la UE sobre sostenibilidad convertirá la inversión responsable en una consideración obligatoria para los agentes del sector. ¿Pero qué significa esto para los distribuidores de fondos y los asesores financieros?

Tras el Plan de Acción de la UE de 2018 sobre finanzas sostenibles, la UE publicó un conjunto de medidas legislativas con normas clave relativas a la divulgación de información empresarial, la taxonomía y —lo más importante para distribuidores y asesores— la incorporación de la sostenibilidad al asesoramiento financiero.

El reglamento sobre taxonomía pretende establecer un sistema común de clasificación o taxonomía en toda la UE para actividades económicas medioambientalmente sostenibles o, dicho sin rodeos: lo que es ecológico y lo que no.

Sin embargo, una de las medidas legislativas más importantes que repercutirán en la distribución de productos de inversión es la actualización de la MiFID II¹ con el objetivo de armonizarse con el reglamento ESG. Un aspecto fundamental y clave será el requisito de integrar las preferencias de sostenibilidad en la evaluación de idoneidad en el asesoramiento en materia de inversión o de gestión discrecional de carteras. Asimismo, se deberán determinar las preferencias de sostenibilidad junto con los aspectos habituales de idoneidad relativos al riesgo financiero.

A partir del 2 de agosto de 2022, será obligatorio para los distribuidores y asesores evaluar en qué medida se debe orientar a un cliente hacia un producto ESG. Por lo tanto, estos deberían poder explicar y ofrecer a sus clientes distintas opciones en caso de que estos decidan invertir en un producto ESG. Esto exigirá formación y conocimientos profundos sobre sostenibilidad y productos sostenibles.

Esperamos que este manual le ayude a comprender cómo apoyar a su equipo a superar los obstáculos ESG a lo largo del camino y cómo prepararlos para esta larga carrera.

¹ La Directiva de mercados e instrumentos financieros o MiFID II es un marco legislativo establecido por la Unión Europea (UE) para regular los mercados financieros y mejorar la protección de los inversores. Su objetivo es estandarizar las prácticas en toda la UE y restablecer la confianza en el sector.



Manual de estrategias ESG

La inversión ESG no es un tema sencillo. A menudo, puede resultar complejo y, como es relativamente nuevo en el sector, está en constante evolución. Tiene muchos matices y enfoques distintos y una jerga que pueden dificultar su comprensión tanto a los asesores financieros como a los clientes.

Para tener éxito, cada equipo debe tener primero la motivación, las herramientas y el dominio fundamental adecuados sobre el tema ESG. Para que su equipo comercial esté preparado para la maratón ESG, deberá tener en consideración algunos puntos que hemos resumido en las páginas siguientes.

Llamémosle el manual de estrategias ESG.

Paso 1: mejorar las competencias del equipo



Combata las ideas erróneas

Un equipo tiene más éxito cuando todos trabajan unidos. El espíritu de equipo y los valores compartidos son la base para alcanzar objetivos comunes. Es esencial que todo el equipo comprenda y se identifique con los objetivos fijados.

Para muchos asesores financieros, la inversión sostenible es un ámbito de inversión relativamente desconocido, lo cual puede generar escepticismo, malentendidos e ideas erróneas que les impidan creer en el concepto de la inversión ESG. Por consiguiente, pueden tender a no incorporar proactivamente consideraciones ESG como un elemento explícito de su propuesta de valor a los clientes o rehuir conversaciones sobre consideraciones ESG que podrían sacarlos de su zona de confort. Sin embargo, a partir de agosto 2022, esto no será solo opcional.

Uno de los principales motivos de esta actitud es la cantidad de falsos mitos que persisten en las

mentes de muchos asesores. Para integrarse en el «equipo ESG», se deben disipar todas las dudas existentes y desmentir estos mitos. Puede que una de las ideas erróneas más generalizadas sobre las estrategias ESG sea que los inversores deben elegir entre realizar una inversión sostenible u obtener rendimiento, y que ambos son incompatibles. De hecho, muchos estudios de académicos y profesionales han demostrado que estas preocupaciones son infundadas.

Por ejemplo, un metaestudio de 2015¹, que contempla los resultados de más de 2000 estudios empíricos, confirma que la inversión sostenible no guarda relación con rendimientos bajos. Este dato fue corroborado por un innovador estudio de la Escuela de Negocios de Harvard². Por lo tanto, si bien una estrategia ESG no garantiza siempre un rendimiento superior, también es cierto que no impide obtener buenos resultados.

La percepción de unos menores rendimientos es solamente uno de los muchos falsos mitos. Si quiere que su equipo esté preparado para el reto ESG, deberá dejar atrás estas ideas erróneas.

Ideas erróneas más habituales sobre la inversión ESG

- ▶ Se trata de filantropía
- ▶ Genera rendimientos bajos
- ▶ Es una moda pasajera
- ▶ Todo es cuestión de excluir acciones «pecado»
- ▶ La evaluación ESG no añade valor al proceso de inversión
- ▶ No aporta ningún cambio positivo tangible



CÓMO EVITAR IDEAS ERRÓNEAS SOBRE LA INVERSIÓN ESG

- ▶ Consiga que sus equipos se concentren en los hechos
- ▶ Debata proactivamente sobre posibles ideas erróneas con el equipo y cómo abordarlas
- ▶ Lea este manual, contiene valiosa información que le ayudará a combatir estos falsos mitos

¹ G. Friede, T. Busch y A. Bassen ESG and Financial Performance: Aggregated Evidence From More Than 2000 Empirical Studies, Journal of Sustainable Finance & Investment, 2015, vol. 5, núm. 4, p. 221.

² Mozaffar Khan, George Serafeim y Aaron Yoon, Corporate Sustainability: First Evidence on Materiality, The Accounting Review, noviembre 2016, vol. 91, núm. 6, pp. 1697-1724.

Mejore la forma de su equipo

Una norma sencilla en ventas es: cuanto mejor conoces tu producto, más convincente eres. Existen varios aspectos que sin duda hacen que la inversión responsable sea un tema complejo: la amplia variedad de enfoques de inversión, los términos técnicos y la jerga pueden ser abrumadores.

¿Un ejemplo? En la inversión responsable pueden aplicarse estrategias de inversión muy diversas, desde la exclusión hasta la implicación. Para facilitar una mejor comprensión de los distintos métodos, se ha establecido un marco de IR³ ampliamente reconocido. A pesar de que este marco puede ser útil para distinguir las distintas estrategias de la inversión responsable, cada una de ellas posee sus propias características. Si bien pueden aplicarse como estrategias independientes, la mayoría de las veces los gestores de activos combinan varias de ellas.

Evite la «trampa de los detalles»

Sus asesores necesitan comprender el marco global y las diferencias generales entre las distintas estrategias, sin embargo, también necesitan ser conscientes de que no pueden saberlo todo sobre la inversión ESG y, de hecho, no lo necesitan. Llegar a conocer todas las facetas de la inversión ESG llevaría un tiempo del que no disponen. Por lo tanto, es importante que no se pierdan en la «trampa de los detalles» y que en su lugar adquieran una visión general sólida del tema.

Por consiguiente, es lógico que sus asesores se centren en adquirir los conocimientos fundamentales necesarios, pero, al mismo tiempo, tienen que poder recurrir a un acervo de conocimientos para responder a preguntas más concretas. Esta fuente de información podría ser, por ejemplo, uno de los diferentes especialistas internos en inversión ESG que estén al día de

los últimos avances en materia de productos, legislación y tendencias de mercado en inversión ESG. Además, o como alternativa, los asesores deberían poder acceder a otras fuentes de información sobre inversión ESG y quizás temas más específicos. Los boletines informativos del sector o la información especializada y los eventos de sus proveedores de productos ESG, centrados en las necesidades del asesor, podrían desempeñar esta función.



CÓMO PONER A SU EQUIPO EN PLENA FORMA

- ▶ Asegúrese de que su equipo domina los aspectos fundamentales de la inversión ESG, por ejemplo, realizando el módulo de formación en línea gratuito de Nordea, diseñado específicamente para asesores (véase la página siguiente)
- ▶ Comprenda el marco de estrategias de IR
- ▶ Considere formar a uno o varios expertos internos en la materia para que actúe como punto de contacto en su equipo
- ▶ Apoye a sus socios preferentes para que accedan a herramientas de conocimientos ESG orientadas a asesores
- ▶ Anime a sus asesores a suscribirse a boletines del sector ESG relevantes
- ▶ No pare de formarse, siempre, una y otra vez

³ Por ejemplo: UNPRI «What is responsible investment?» <https://www.unpri.org/an-introduction-to-responsible-investment/what-is-responsible-investment/4780.article>

Formación en línea sobre IR de Nordea

Herramienta gratuita para formar a equipos de asesores en inversión ESG

Con la herramienta de formación en línea de IR, Nordea le ofrece una forma rápida y sencilla de iniciarse sólidamente en el mundo de la inversión ESG.

Esta herramienta, disponible de forma gratuita en ocho idiomas diferentes, ha sido desarrollada específicamente pensando en los asesores. El objetivo es proporcionarles una base compacta y fiable sobre los distintos temas, enfoques y vocabulario especializado de la inversión ESG. Además, incluye una guía para entablar con sus clientes una conversación sobre inversión responsable y pone a su disposición los conocimientos necesarios para responder a las preguntas básicas de los clientes. Además, esto brinda información valiosa sobre los conceptos básicos de la regulación ESG y cómo hacer frente a la nueva normativa para cumplir los nuevos requisitos.

La formación online incluye videos, animaciones, casos prácticos, ejemplos ilustrativos y un glosario. Unavez finalizado con éxito sus conocimientos se verán plasmados en un certificado personalizado. A demás, también se le otorgarán créditos de Desarrollo Profesional Continuo (CPD) en varios mercados.

Para más información, visite:

nordea.es/IRElearning



Nordea EU ESG regulation education training.

Es un programa de formación educativa, compuesto por tres partes de presentaciones educativas. Las cuales ofrecen a los asesores financieros una caja de herramientas con conocimientos básicos y fáciles de aplicar sobre ESG, la nueva taxonomía y regulaciones (SFDR, MiFID II) y los efectos aplicados a su negocio. Los cursos de formación (aprox. 45 minutos cada uno) son gratuitos y están a cargo de nuestros expertos de Nordea. **Si está interesado, comuníquese con su representante de ventas responsable.**



Módulo 1: "Your Kickstart for ESG"

Una introducción a los aspectos centrales de ESG, las fuerzas impulsoras detrás de su creciente importancia y las razones por las que la inversión sostenible ofrece a los asesores financieros numerosas oportunidades para atraer nuevos clientes.



Módulo 2: "ESG y regulación: SFDR: ¿cómo le afecta?"

Conozca por qué la UE ve la transparencia como una herramienta central para luchar contra el "Green washing" y cómo las clasificaciones de fondos SFDR y los requisitos de informes pueden ayudar a los asesores a comparar información relevante, nuevos productos y encontrar inversiones sostenibles que se adaptan a las necesidades de sus clientes.



Módulo 3: "Cambios en MiFID II: ¿Qué significan para usted?"

Un análisis detallado de el por qué de la clasificación de productos SFDR. Así como analizar si esta ligada a las preferencias sostenibles y a los clientes MiFID II. Sin duda alguna una gran guía sobre cómo identificar una solución ESG que enamore a sus clientes en estos momentos de volatilidad en los mercados.

Simplifique

A medida que las consideraciones ESG adquieren cada vez más importancia, los inversores se enfrentan a una nueva jerga de ESG. Determinados términos son valiosos y necesarios, pero una gran parte, en nuestra opinión, no es relevante en el contexto del asesoramiento, o requeriría tanta formación que podría no resultar práctica y debería dejarse a los expertos. Además, utilizar demasiadas palabras de moda sobre sostenibilidad levanta muros entre los asesores y sus clientes.

La investigación llevada a cabo por Nordea muestra: En que momento es necesario invertir en ESG, tal que el soporte más importante que los clientes esperan de su asesor es obtener explicaciones claras y concisas de los productos, enfoques y terminologías de esta nueva tendencia que ha llegado para

quedarse. El objetivo debe ser hablar en términos universalmente entendibles, en lugar de tratar de confundir a los clientes con palabras demasiado técnicas que, probablemente, no resulten muy atractivas ni transmitan mucha confianza a sus clientes. Por lo tanto, es importante adaptarse al nivel de conocimiento del cliente y seleccionar los términos adecuadamente, lo cual a veces requiere cierta simplificación.



CÓMO SIMPLIFICAR

- ▶ No abuse de las palabras de moda
- ▶ Hable en términos universalmente conocidos
- ▶ Compórtese con autenticidad
- ▶ Reduzca al mínimo el número de términos técnicos y explíquelos adecuadamente

Encuesta ESG paneuropea de Nordea 2021¹ (1.200 participantes):

¿Qué apoyo esperaría de su asesor cuando se trata de inversiones ESG?

81%

Explicaciones claras y sencillas de los productos, enfoques y terminologías ESG

79%

Conocimiento sobre ESG

76%

Explicaciones y actualizaciones sobre los impactos sostenibles de mis inversiones

73%

Nuevas ofertas de inversión ESG

73%

Alinear mis inversiones con mis valores

Paso 2: comprender lo que importa a los clientes

Para ofrecer una solución de inversión responsable que satisfaga las necesidades del cliente, los asesores deben conocer primero su postura respecto a este tema. Puede que algunos ya sepan qué quieren. A otros, puede que el asesor tenga que dedicarles más tiempo analizando sus motivaciones en relación con la inversión sostenible e informarles más profundamente sobre las opciones de inversión ESG.

La necesidad de asesoramiento del cliente brinda al asesor la oportunidad ideal para poner en valor su servicio. Para poder satisfacer las expectativas del cliente, es necesario que, en un primer paso, realicemos determinadas cuestiones.

Estos son algunos ejemplos:

- ¿Qué importancia tienen para usted factores como el cambio climático o el impacto medioambiental de las empresas?
- ¿Qué importancia tienen para usted cuestiones relacionadas con la gobernanza empresarial?

¿Y cuestiones sociales como la diversidad, la igualdad de oportunidades y las condiciones laborales?

- ¿Qué importancia tiene para usted invertir en empresas que se esfuerzan por lograr un cambio positivo en el mundo a través de sus productos o servicios?
- ¿Qué cuestiones sociales son importantes para usted y su familia?
- Suponiendo que lograra todos sus objetivos financieros, ¿qué más sería importante para su inversión?

Recuerde:

Hablar con los inversores privados sobre su postura respecto de la inversión responsable permite a los asesores profundizar en las relaciones con ellos. Hay evidencias que señalan que los clientes interesados en cuestiones ESG son inversores más comprometidos y que conversar sobre la inversión ESG ayuda a aumentar la tasa de permanencia.²

¹ Fuente: Nordea ESG Survey 2021" ¿Están preparados los asesores para el desafío MiFID y ESG?" Para obtener más detalles, consulte <https://www.nordea.lu/en/professional/2021-esg-survey/>

² Fuente: Rathbone Brothers PLC, The value of ESG, 2020

Cuenta la historia ESG

Al hablar con el cliente sobre su postura respecto a la inversión sostenible, los asesores tienen la oportunidad de contar la «historia ESG». Las historias pueden marcar la diferencia, tanto en inversión como en la vida. Los datos y los números ayudan a explicar el mundo tal como es, pero los relatos a menudo ayudan a los clientes a identificarse mejor con las cosas y a establecer una conexión con sus inversiones.

Al hablar sobre temas de actualidad como fenómenos meteorológicos extremos, deficiencias de gobernanza que son noticia (escándalos de corrupción, violación de derechos laborales en empresas, etc.) o catástrofes medioambientales, los asesores pueden sensibilizar a sus clientes respecto al tema de la inversión ESG. Además, pueden utilizar la conversación para abordar los falsos mitos sobre la inversión ESG que pueda tener el cliente.

Hablar con los clientes sobre noticias, actos o iniciativas relacionadas con consideraciones ESG facilita que evalúen mejor el alcance y la importancia de las cuestiones ESG y la repercusión en su inversión. Por ejemplo, la mayoría de los clientes

ha oído hablar en la prensa del Acuerdo de París o incluso del «Pacto Verde» europeo. De esta manera, les ayudamos a hacerse una idea de cómo la inversión responsable puede tener un impacto positivo.

La conversación con un cliente es una buena forma de profundizar en la inversión ESG, pero también puede presentar escollos. Los asesores deberían ser conscientes de que la inversión ESG engloba una amplia variedad de temas: combustibles fósiles, energía nuclear, ciberseguridad, empresas que despiden a gente, residuos plásticos en los océanos, trabajo infantil y cuestiones de salud, etc. La inversión ESG tiene muchas vertientes, de forma que el asesor debería tener cuidado de no dejarse llevar o acabar en conversaciones técnicas o delicadas. Por ejemplo, es importante garantizar que los clientes entiendan que una determinada solución ESG probablemente no sea capaz de abarcar todas las cuestiones ESG en el mundo, sino que se centrará en una selección. En este sentido, los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) de las Naciones Unidas¹ constituyen una referencia útil para explicar estas cuestiones.

¿Tener éxito y hacer el bien?

Plantear preguntas y debatir ampliamente cuestiones ESG con los clientes permite a los asesores comprender mejor sus motivaciones personales. Algunos inversores buscan principalmente objetivos financieros. Sin embargo, un amplio porcentaje de inversores busca rendimientos razonables, al mismo tiempo que espera que una inversión sostenible ayude a mejorar el mundo. Por último, puede haber clientes que estén principalmente motivados por objetivos no financieros como el cambio climático o cuestiones sociales.

En general, los inversores tienen **tres motivaciones principales** para aplicar consideraciones ESG en sus inversiones:

Mitigación del riesgo: potencial de mejora del riesgo/rendimiento porque las soluciones de inversión responsable pueden ofrecer estabilidad a los inversores que buscan reducir la volatilidad.

Valores sólidos: armonizar las inversiones con una visión ética o moral del mundo.

Impacto ESG positivo: contribuir a un mundo mejor y más sostenible al invertir en empresas que valorizan más que la media los factores ESG.

Para muchos inversores, estas motivaciones no se excluyen mutuamente. De hecho, pueden combinarse distintos instrumentos de inversión o incluso usar uno solo para alcanzar objetivos no financieros ESG, a la vez que se satisfacen los objetivos financieros del cliente. En otras palabras: los inversores pueden obtener beneficios haciendo el bien.



¹ Los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) son un compendio de 17 objetivos mundiales establecidos por la Asamblea Nacional de las Naciones Unidas para el año 2030.

De la motivación a la estrategia: tres enfoques distintos

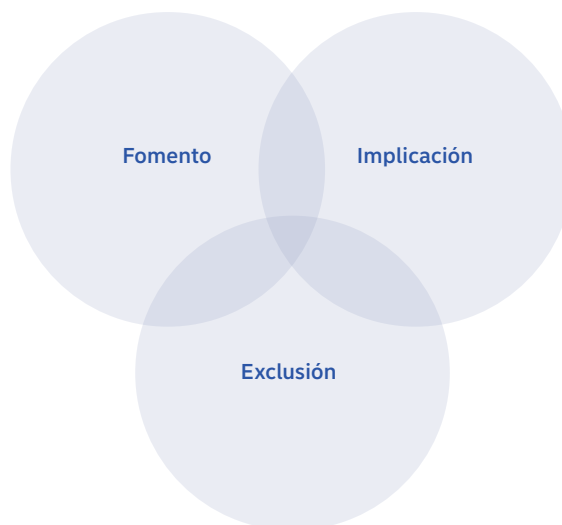
Una vez que tengamos claras las motivaciones del cliente, el paso siguiente es encontrar la estrategia de inversión adecuada. Independientemente de sus motivaciones, los inversores pueden perseguir sus objetivos con cualquiera de estas tres estrategias:

Fomento: esta estrategia se concentra en las inversiones con prácticas ESG positivas o que solucionan problemas medioambientales o sociales específicos (como las empresas que tienen unos elevados estándares ESG o que se concentran en una temática ESG específica como el clima y el medio ambiente o la diversidad de género).

Implicación: esta estrategia se centra en entablar un diálogo constructivo (implicación) con las empresas para mejorar sus políticas y prácticas ESG y reducir los riesgos ESG o en ejercer los derechos de voto y presentar propuestas de cambio a los accionistas.

Exclusión: esta estrategia de inversión excluye a sectores y empresas del universo de inversión porque se ha constatado que tienen un impacto perjudicial sobre la sociedad o el medio ambiente (p. ej. pornografía, tabaco, juego, fabricantes de armas polémicas, nucleares, biológicas y químicas o empresas y estados implicados en fuertes polémicas relacionadas con los derechos humanos) o que no están alineadas con los valores del inversor.

De forma similar a las motivaciones anteriormente mencionadas, estas estrategias pueden combinarse y tienen potencial para incluso reforzarse mutuamente.



CÓMO COMPRENDER LO QUE IMPORTA A LOS CLIENTES

- ▶ Plantee preguntas relativas a preferencias ESG específicas
- ▶ Conceda a la inversión sostenible un significado contando la «historia ESG»
- ▶ Evite escollos y conversaciones demasiado técnicas o sensibles
- ▶ Reconozca cuáles son las principales motivaciones del cliente
- ▶ Determine la estrategia adecuada para alcanzar los objetivos del cliente mediante la combinación adecuada de las tres estrategias disponibles



Paso 3: buscar la solución adecuada

Una vez que los asesores conocen mejor las motivaciones del cliente, pueden avanzar en la puesta en práctica de los objetivos del cliente en una cartera – y, tal y como se he comentado anteriormente, pronto será obligatorio incluir estas preferencias de sostenibilidad al hacer una recomendación. A continuación, usamos algunos perfiles de clientes hipotéticos e ilustrativos para analizar una selección de escenarios posibles:

Cliente 1: ya ha invertido en productos ESG y quiere centrarse en cuestiones medioambientales.

Motivación:

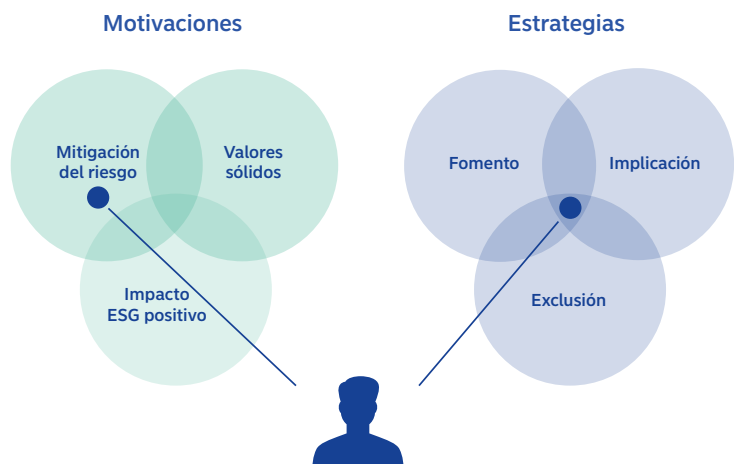
Hace poco, el cliente ha visto un programa de televisión sobre residuos de plástico que le ha conmovido y desea alinear sus inversiones con la lucha contra el cambio climático y los océanos contaminados.

Estrategia:

Fomentar las empresas que ofrecen productos y servicios que ayuden a preservar el medio ambiente e implicarse en las que están dispuestas y tienen potencial para reducir su impacto negativo sobre el medio ambiente.

► Recomendación posible:

Una inversión enfocada en cuestiones climáticas y medioambientales y un equipo de inversión implicado con empresas para fomentar un cambio que mejore el impacto ecológico.



Cliente 2: orientado al riesgo, pero dispuesto a darle a su cartera una «orientación moral».

Motivación:

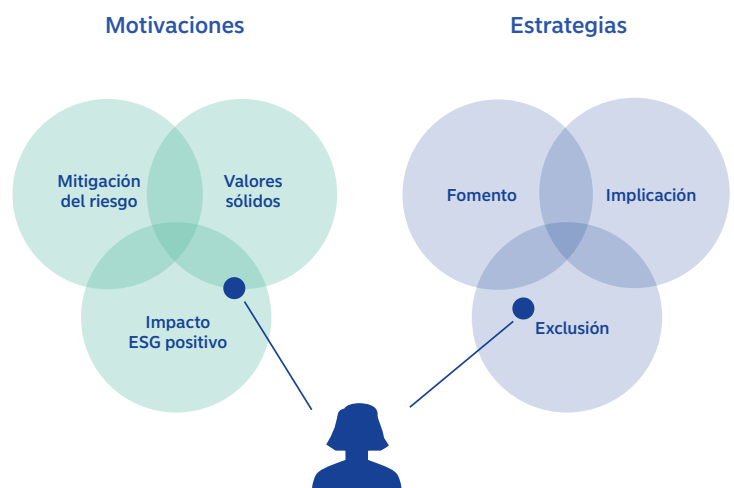
Orientada al riesgo/rendimiento, pero buscando fondos que no inviertan en «acciones pecado». El hermano del cliente murió de cáncer de pulmón y tiene una postura firme sobre el tabaco en particular.

Estrategia:

Excluir empresas de sectores que se consideren poco éticas o inmorales y tenga una imagen de explotadores de debilidades y flaquezas humanas (como el tabaco, la pornografía, el alcohol, el juego), así como fabricantes de armas controvertidas, nucleares, biológicas y químicas.

► Recomendación posible:

Una inversión que excluya industrias y sectores concretos.





Cliente 3: ve la inversión ESG como una oportunidad de mejorar su perfil de riesgo/rendimiento teniendo en cuenta todos los factores ESG.

Motivación:

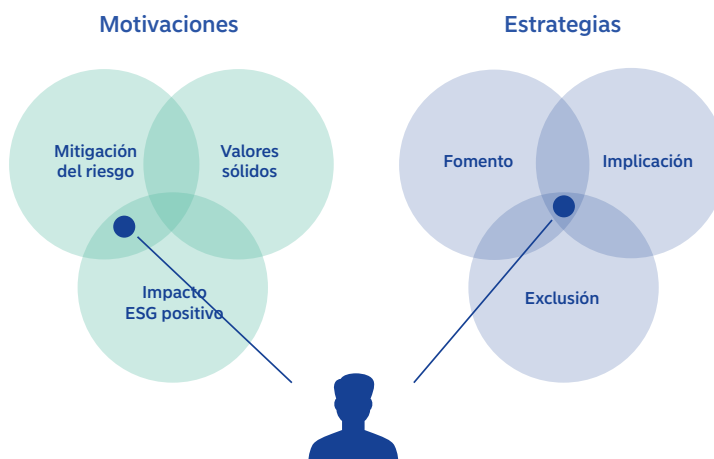
Mitigación del riesgo aprovechando el impacto ESG positivo como una capa adicional de estabilidad para reducir la volatilidad. Además, se considera una forma posible de contribuir a un mundo mejor y más sostenible al invertir en empresas que otorgan un valor a los factores ESG superior a la media. El cliente está dividido entre el deseo de maximizar la rentabilidad de sus inversiones y el deseo de mostrar a sus hijos que también contribuye a «un mundo mejor».

Estrategia:

Aplicar una combinación multifactorial de las tres estrategias. Fomentar las empresas con prácticas ESG positivas; implicarse con las que son capaces de mejorar su perfil ESG y están dispuestas a ello y excluir a las empresas que no respetan unos estándares ESG mínimos.

► **Recomendación posible:**

Una inversión con un nivel elevado de estándares ESG, una verdadera integración de las consideraciones ESG en todo el proceso de inversión y especial atención a la implicación, en la que la exclusión solo se considera como el último recurso.



Paso 4: conferir una dimensión tangible a las carteras



Cuando los asesores formulan recomendaciones para sus clientes, es importante disponer de buenos argumentos a su favor. El cliente debería comprender por qué esta estrategia en particular se ajusta mejor a sus requisitos y deseos. Muchos gestores de activos promueven sus productos como sostenibles, pero ¿cómo puede saber el cliente si lo son de verdad? Es importante que el asesor aporte tantas pruebas

concretas como sea posible que corroboren la sostenibilidad de la cartera y la hagan tangible.

Además, un cliente que haya invertido en un producto ESG puede esperar recibir, a lo largo de la vida de la inversión, actualizaciones periódicas sobre el rendimiento financiero y «no financiero» de su capital. Para ello es recomendable utilizar ejemplos concretos con los que se pueda identificar el cliente.

Consejo 1: ejemplos concretos de empresas

Una estrategia ESG debería invertir en empresas que presenten unas prácticas y compromisos ESG sólidos. Por lo tanto, explicar cómo este tipo de empresas «viven» la sostenibilidad y demostrar su compromiso en la práctica ayuda al cliente a entender de primera mano cómo se aplica realmente la sostenibilidad en la estrategia.

Por ejemplo, un inversor centrado en la protección del medio ambiente y el cambio climático podría estar interesado en saber cómo un fabricante de máquinas expendedoras inversas de botellas de plástico ayuda a reducir la cantidad de residuos plásticos o cómo el operador de una central eólica contribuye a reducir los gases de efecto invernadero.

Ejemplo de análisis de impacto: Tomra¹



Problema:

Cada minuto, se compran 1 millón de botellas de plástico en todo el mundo. Se recoge menos de la mitad de todas las botellas de plástico compradas para su reciclaje.²

Solución:

Se recogieron 40 000 millones de envases de bebidas usados cada año mediante las máquinas expendedoras inversas de Tomra: esto representa el 2,5 % de todos los envases de bebidas vendidos en todo el mundo en 2018.³

Impacto:

Se evitaron 28 millones de toneladas de CO₂ en 2018.³ Con una tasa de recogida del 90 %, la cantidad de residuos de plástico recogidos anualmente en la UE aumentaría en 1 millón de toneladas en comparación con 2017.⁴

Ejemplo de análisis de impacto: Vestas⁵



Problema:

Para alcanzar los objetivos del Acuerdo de París⁶, es fundamental que se limiten las emisiones de gases de efecto invernadero y que las tecnologías de generación de energía bajas en carbono tomen el relevo.

Solución:

Vestas es líder mundial en el diseño, la fabricación, la instalación y el mantenimiento de turbinas eólicas. Una sola turbina eólica de Vestas genera aproximadamente de 25 a 50 veces más energía de la que consume durante su vida útil.

Impacto:

Mayor rendimiento: por cada kWh invertido en soluciones de energía eólica, se obtienen 38 kWh (solar: 8 kWh, nuclear: 1 kWh, gas: 0,42 kWh, carbón: 0,28 kWh). Una turbina eólica Vestas solo emite alrededor de un 1 % de dióxido de carbono en comparación con una central eléctrica de carbón.⁷

¹ A 31/12/2021, participación de la cartera del Nordea 1 – Nordic Stars Equity Fund. Las referencias empresariales no deberán considerarse una recomendación de venta o compra para el inversor, sino que se incluyen con fines ilustrativos.

² Fuente: KeplerChevreux, Tomra Systems, 2019

³ Fuente: Tomra Systems, 2019

⁴ Fuente: Estrategia europea sobre el plástico, 2018

⁵ A 31/12/2021, participación de la cartera del Nordea 1 – European Stars Equity Fund. Las referencias empresariales no deberán considerarse una recomendación de venta o compra para el inversor, sino que se incluyen con fines ilustrativos.

⁶ Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático

⁷ Fuente: Vestas, 2020

Visita de campo: India

Excursión a Varun Bebidas Ltd.⁸
en India: Analista sénior de ESG
Arvinder Tiwana



Visita de campo: Indonesia

Felix Nilsson, Olena Velychko,
analistas ESG, y Anders Lan-
gworth, jefe de Finanzas Soste-
nibles de Nordea, examinan la
industria del aceite de palma en
Indonesia.



Visita de campo: Finlandia

La responsable de Productos
e Investigación ESG de
NAM, Michaela Zhirona,
inspeccionando proyectos
de tratamiento de aguas en
Finlandia.



Consejo 2: ejemplos de diálogos activos (implicación) con las empresas

En algunas estrategias ESG, la implicación es un componente de su marco de inversiones responsables. Las actividades de implicación pueden consistir en diálogos constructivos con las empresas a través de reuniones presenciales, conferencias telemáticas, cartas o incluso visitas de campo. Estas no solo brindan la oportunidad de que el gestor de inversiones mejore su comprensión de las empresas en las que se invierte, sino que también tienen la capacidad de influir y lograr mejoras en estas empresas.

Compartir con el cliente casos concretos de implicación y sus resultados puede darle a este una idea sobre cómo su inversión fomenta cambios, por ejemplo, cuando la implicación conlleva la mejora de las condiciones laborales en una mina de cobalto en el Congo, el endurecimiento de las medidas de seguridad de una empresa de redes sociales estadounidense o la reducción de la contaminación del agua por productos farmacéuticos causada por la industria química en la India.

Un ejemplo de éxito de implicación

A lo largo de los años, Nordea se ha implicado de forma activa y satisfactoria en empresas de todo el mundo para asegurarse de que cumplen nuestros criterios ESG. Una de estas empresas es la cadena de moda H&M⁹ (Hennes & Mauritz AB). H&M trabaja con muchos de sus proveedores en mercados emergentes para mejorar sus condiciones laborales.

Sin embargo, algunos de los retos que afrontan estos proveedores llamaron la atención de nuestro equipo de Inversiones Responsables. En una visita a Camboya, Nordea inspeccionó la fábrica de un proveedor que había sido señalada tras un incidente en el que los trabajadores se desmayaron por el calor extremo que hacía en las instalaciones. Nuestro equipo detectó varios problemas, como una ventilación pobre y falta de acceso a agua potable. Como consecuencia de la visita, se establecieron varios puntos de acción inmediata para mejorar las condiciones de trabajo. Estos incluían un mejor aire acondicionado y más estaciones de agua potable. Sin embargo, nuestra implicación no acaba aquí. Se realizan reuniones de seguimiento de forma permanente con H&M para garantizar que siga centrada en mejorar las condiciones laborales de su cadena de suministro.



La analista ESG de Nordea Olena Velychko en un viaje de campo a una fábrica camboyana.

⁸ A 31/12/2021, participación de la cartera del Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund.

⁹ A 31/12/2021, participación de la cartera del Nordea 1 – Nordic Stars Equity Fund. Las referencias empresariales no deberán considerarse una recomendación de venta o compra para el inversor, sino que se incluyen con fines ilustrativos.



Consejo 3: los informes como comprobante

Hablar de inversión ESG es una cosa, pero practicar lo que se predica y demostrarlo, es otra. Cuando los inversores confían su dinero a los gestores de carteras para realizar inversiones sostenibles, tienen derecho a recibir información sobre el resultado de su inversión. Si bien esto puede parecer obvio respecto al rendimiento financiero, no es menos importante cuando se trata de considerar los objetivos de sostenibilidad del cliente.

¿Cómo ayuda la estrategia a reducir las emisiones de CO₂? ¿Cuál es el resultado de las actividades de implicación con las empresas? ¿Cómo contribuye la estrategia a conseguir mejoras en relación con los objetivos de desarrollo sostenible? Proporcionar a los inversores un informe de sostenibilidad periódico y responder a estas preguntas y otras similares respalda la implicación, la transparencia, el progreso, la credibilidad y la accesibilidad del gestor de activos en cuestiones ESG.

Ejemplo de informe ESG: la huella de sostenibilidad de 100 000 EUR¹



■ Fondo

■ Índice de referencia ilustrativo: índice NASDAQ European Large Cap

¹ Informe de impacto del Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund a 31/12/2021. El NASDAQ prepara esta visión de conjunto sobre la sostenibilidad basándose en el análisis de las participaciones del Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund a 31/12/2021. El análisis se basa en las inversiones en renta variable del fondo y se comparan las participaciones con el índice NASDAQ European Large Cap. Los cálculos se basan en un ejemplo de inversión de 100 000 EUR, de los cuales aproximadamente el 98% se invierte en renta variable. Solo con fines ilustrativos. Esta visión general no constituye un consejo de inversión. Tenga en cuenta que el valor de las inversiones puede aumentar o bajar y podría no recuperar el importe invertido originalmente.

Ejemplo de un informe de implicación: seguimiento de la implicación

Informe de sostenibilidad e implicación (extracto)²

Principales actividades ESG a lo largo del trimestre

Participación	Puntuación ESG de Nordea ³	Voto por poder ⁴	Compromiso con los ODS	Implicación en el riesgo	Actividad
Samsung Electronics	B	✓	8 Trabajo decente y crecimiento económico	Gobernanza empresarial, derechos laborales	Reunión
Varun Beverages	B	✓	6 Agua potable y saneamiento	Escasez de agua	Reunión
Magnit	B+	–	12 Producción y consumo responsable		Reunión

Distribución de puntuación ESG (de mejor a peor) aplicable a este fondo:

A+	A	A-	B+	B	B-	C+	C	C-
----	---	----	----	---	----	----	---	----

Objetivos de desarrollo sostenible (ODS) relacionados con las principales actividades ESG a lo largo del trimestre:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
---	---	---	---	---	----------	---	----------	---	----	----	-----------	----	----	----	----	----

Consejo 4: insignias ESG

Recientemente, han florecido las insignias ESG en distintas partes de Europa. Generalmente, estas insignias son independientes y están sujetas a varios requisitos. Estas pueden brindar una pauta o «sello de garantía» ESG concreto en un mercado en el que se lanza un creciente número de productos que afirman centrarse en consideraciones ESG. Pueden servir como una herramienta adicional útil en el conjunto de instrumentos de asesoramiento.

Los asesores deberían informarse sobre las insignias ESG locales y comprobar si la estrategia que recomiendan ha obtenido alguna. Seguramente, no todas las estrategias «buenas» han recibido una insignia, pero haber recibido una es un factor adicional que garantiza a su cliente que usted está eligiendo la opción correcta.

Reconocimiento

La excelencia de las **estrategias ESG STARS de Nordea** al integrar plenamente el análisis ESG en su proceso de inversión ha sido reconocida y premiada por destacadas asociaciones ESG europeas independientes como la francesa **SRI label**, la belga **Towards Sustainability** y la luxemburguesa **LuxFlag ESG Label**.⁵



² Este es un extracto del informe de implicación y sostenibilidad del Nordea 1 – Emerging Stars Equity Fund a 30/09/2020. El objetivo del informe es describir algunas de las actividades que el equipo de Inversión Responsable (IR) de Nordea ha llevado a cabo a lo largo del último trimestre para este fondo en concreto. Por lo tanto, esta herramienta no pretende ser exhaustiva, sino permitir que los inversores hagan un seguimiento de las cuestiones relacionadas con consideraciones ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza) del fondo y las actividades principales en las que el equipo de IR ha participado. Las referencias empresariales no deberán considerarse una recomendación de venta o compra para el inversor, sino que se incluyen con fines ilustrativos.

³ Puntuación actual, basada en el modelo ESG propiedad de Nordea.

⁴ El ejercicio del derecho de voto hace referencia al último período de 12 meses. En general, votamos en el informe anual y en la mayoría de las juntas generales anuales que se celebran una vez al año. Si no hay voto, suele ser porque no se realizaron inversiones en el fondo en el momento de la junta general anual. Para obtener más información, consulte la página nordea.com/sustainability o acceda directamente al portal de votación.

⁵ El sello ISR ha sido creada y respaldada por el Ministerio de Finanzas de Francia. El objetivo de esta etiqueta es aumentar la visibilidad de los productos ISR entre los ahorradores de Francia y Europa. El sello ISR tiene una validez de tres años. Towards Sustainability fue lanzado por la Agencia Central de Etiquetado de Bélgica y tiene como objetivo asegurar a los inversores potenciales que el producto financiero se gestiona teniendo en cuenta la sostenibilidad y no está expuesto a prácticas irresponsables. La etiqueta es válida por un año. LuxFLAG es una asociación y agencia de etiquetado internacional e independiente sin ánimo de lucro. Para fomentar la inversión sostenible en la industria financiera, Lux-FLAG otorga una etiqueta independiente y transparente a los vehículos de inversión encuadrados en microfinanzas, medio ambiente, ESG, finanzas climáticas y bonos verdes. El objetivo es asegurar a los inversores que el vehículo de inversión etiquetado invierte de manera responsable. La etiqueta LuxFLAG ESG es válida por un año.



Estar a la altura del reto

En forma para una carrera larga

En los últimos años la normativa europea ha incrementado su protagonismo, la inversión responsable se ha convertido en un fenómeno mundial en constante evolución y en un nuevo paradigma mental a tener en cuenta en nuestras decisiones del día a día. Para un creciente número de inversores, no será simplemente un nicho en una estrategia de inversión más amplia, sino que se integrará de forma natural en toda su cartera. La inversión responsable va a convertirse en la nueva normalidad con un potencial enorme por descubrir.

Habida cuenta de esta megatendencia y un marco regulador cambiante, los asesores financieros tendrán que incluir los factores ESG al asesorar a los clientes sobre su planificación financiera y sus decisiones de inversión. En la actualidad, la inversión responsable todavía está poco desarrollada en el mundo del asesoramiento financiero y muchos asesores están intentando orientarse y adquirir conocimientos en el terreno ESG.

En esta fase es esencial mejorar las competencias de su equipo asesor. El reto consiste en garantizar una coherencia terminológica, diferenciar entre distintos enfoques de IR, encontrar formas de comunicación clara con el cliente, comprender sus objetivos, evaluar las soluciones de inversión responsable en potencia y formular recomendaciones adecuadas.

Esperamos que este manual de estrategias ESG le sirva de orientación sencilla y factible para que pueda definir sus objetivos y conseguir preparar bien a su equipo para la larga carrera ESG.

La inversión sostenible ha llegado para quedarse, pero las reglamentaciones, los enfoques y las prácticas están en continua evolución. Cuanto antes prepare a su equipo y lo refuerce con ayuda externa profesional, mayor será la probabilidad de éxito.

Recuerde: la inversión responsable no es una carrera, es una maratón.

Un socio fuerte a su lado

Puede resultar útil colaborar con uno o varios socios de confianza, proveedores reconocidos de estrategias ESG y expertos en inversión responsable.

Estos pueden ayudar a su equipo de varias maneras:

- Proporcionar herramientas útiles (formaciones en línea, manuales, Herramientas de búsqueda, presentaciones, etc.).
- Ayudar a crear historias ESG tangibles (p. ej. suministrar historias sobre acciones concretas u organizando reuniones y conferencias telemáticas con gestores de carteras o especialistas en productos).
- Facilitar informes completos y periódicos que ayuden a los clientes a verificar el efecto sostenible de su inversión.
- Tener personal sobre el terreno que pueda prestar ayuda (p. ej. formación para su equipo).

Nordea Asset Management está a su lado para orientarle en este viaje ESG. Con más de 30 años de experiencia en este campo y nuestro ADN nórdico de sostenibilidad en el corazón de nuestra filosofía y modelo de negocio, estamos dispuestos y preparados para acompañarle en este proceso.



Cumplimos nuestras promesas: las credenciales de IR de Nordea

Signataria de los PRI desde 2007¹

Fuimos pioneros en IR y firmamos los Principios de Inversión Responsable ya en 2007.



UN PRI Assessment Report²



Puntuación Estrategia y Gobernanza UN PRI-RI A+

Puntuación máxima posible: A+

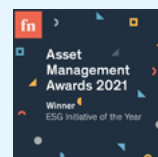


El equipo de Inversión y procedimientos responsables, ha sido galardonado³



Premios de Inversión Sostenible 2020⁴

Iniciativa de compromiso ESG del año:
Implicación de NAM con la industria farmacéutica en la India en materia de contaminación del agua.



**Ganador:
Iniciativa ESG del año⁵**

¹ Fuente: Principios de las Naciones Unidas para la inversión responsable (UN PRI, por sus siglas en inglés)

² Fuente: UN PRI Assessment Report 2021

³ Fuente: cfi.co. Cfi.co es una revista con sede en Londres cuyos premios anuales reconocen las mejores prácticas, <https://www.environmental-finance.com/>

⁴ Premios 2020 de Inversión Sostenible

⁵ En los premios de gestión de activos 2021

¿Lo sabía?

Nordea TOP100

Nordea ha sido clasificada como una de las 100 **corporaciones más sostenibles** del mundo¹

Nordea TOP5

Nordea se encuentra entre las **5 mejores** marcas de gestión de activos de Europa en **responsabilidad social**, 2020²



Nordea cuenta con más de **30 años** de experiencia en inversión responsable.³

30



NAM gestiona más de **195 000 millones EUR** en activos de IR.³

195



Nordea fue una de las primeras signatarias de los Principios de Inversión Responsable, en **2007**⁴.

2007



Nordea posee una puntuación **A+** (la mejor puntuación posible) en la categoría PRI «Estrategia y Gobernanza».⁵

A+

¹ Corporate Knights es una marca especializada en investigación de inversiones y medios. La clasificación completa de 2021 y la metodología de clasificación están disponibles en <https://www.corporateknights.com/>

² Fuente: Fund Brand 50, 2021. Producido por Broadridge Fund Buyer Focus y basado en más de 800 entrevistas con selectores de fondos de terceros en 10 mercados europeos principales

³ Fuente: Nordea Investment Management AB. A 31/12/2021

⁴ Fuente: Principios de las Naciones Unidas para la Inversión Responsable (UN PRI, por sus siglas en inglés)

⁵ Fuente: UN PRI Assessment Report 2020

⁶ Fuente: cfi.co. Cfi.co es una revista con sede en Londres cuyos premios anuales reconocen las mejores prácticas, <https://www.environmental-finance.com/>

⁷ Fuente: Nordea Investment Funds S.A. A 31/12/2021

⁸ Fuente: Premios 2020 de Inversión Sostenible



6

Durante más de **6 años seguidos**, el equipo de Inversión Responsable de NAM ha sido premiado por cfi.co por el mejor proceso de inversión ESG de Europa.⁶



67

El **67 % de los activos globales de NAM** se invierte en activos de IR.³



20

Las estrategias de inversión sostenible de Nordea poseen **20 insignias europeas**.⁷



2020

NAM fue la ganadora de los Premios **2020 de Inversión Sostenible** como «Iniciativa de compromiso ESG del año».⁸



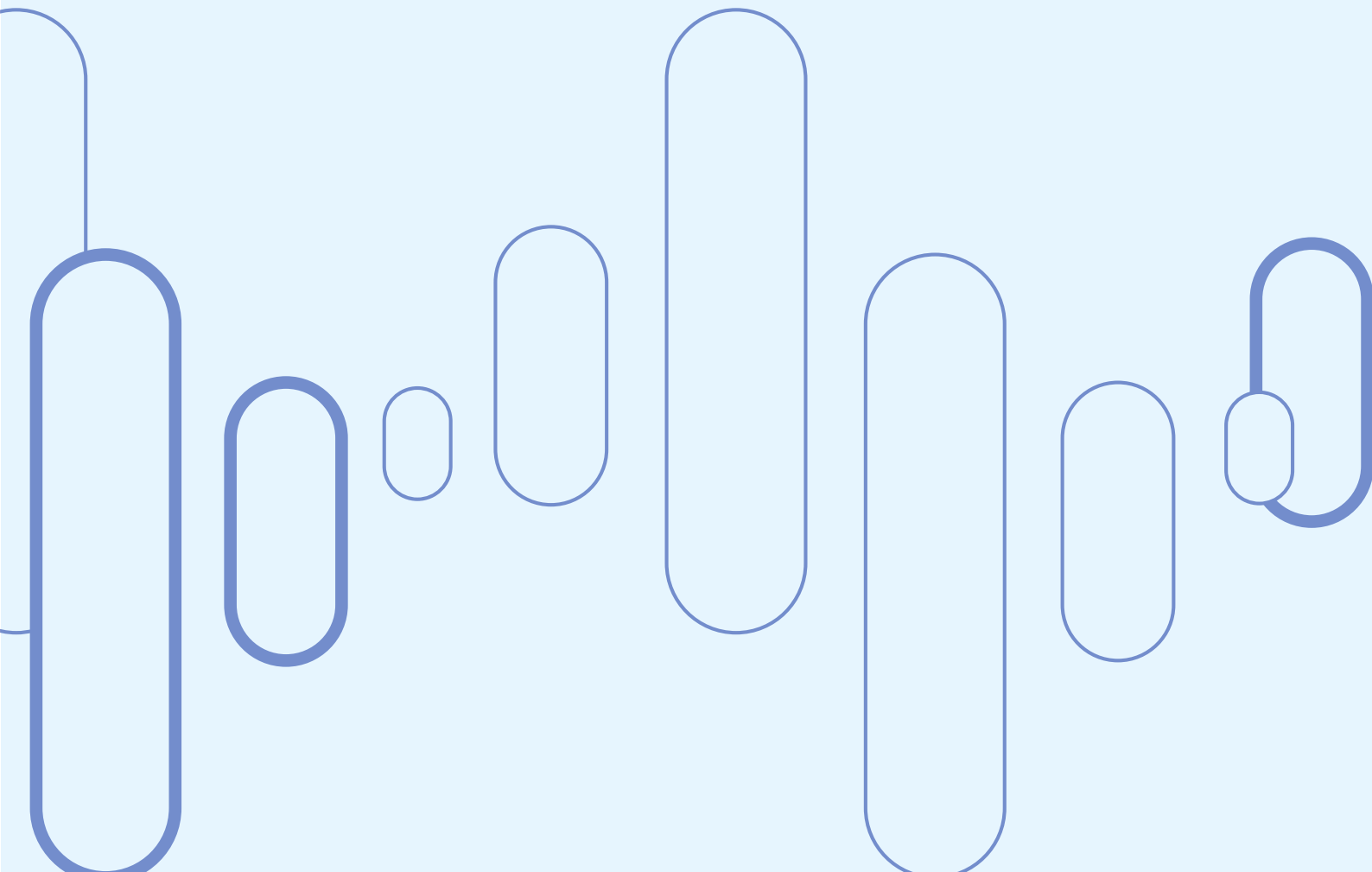
4,200

Durante 2021, votamos en más de **4,200 juntas generales anuales y juntas generales extraordinarias**.³



17

NAM ofrece **17 estrategias** orientadas a cuestiones ESG registradas en Luxemburgo.⁷



Datos de contacto

Nordea Investment Funds S.A.

562, rue de Neudorf
L-2220 Luxemburgo
nordeafunds@nordea.com
Teléfono: +800 43 39 50 00
Responsable:
Sean Valerius,
Nordea Investment Funds S.A.
sean.valerius@nordea.com

Edición y diseño

Edelman GmbH
Agrippinawerft 28
D-50678 Colonia, Alemania
Editor: Jasmin Völlinger
Autores: Sean Valerius, Tobie Brealey,
Francois Passant, Carlo Fassinotti
Dirección artística: Heather Kanost

Información editorial

Impresión

Schmekies Medien & Druckerei
Industriegebiet Saarmündung
Wilde Acht 30
D-54329 Konz-Könen, Alemania

Papel

Soporset de The Navigator Company,
con certificación FSC®

Copyright de Nordea Investment Funds S.A.
Se permite la reproducción, incluso de extractos,
siempre que se cite la fuente. No se asume ninguna
responsabilidad por la exactitud de la información.

Los subfondos citados forman parte de la SICAV Nordea 1, una sociedad de inversión colectiva de capital variable luxemburguesa (Société d'Investissement à Capital Variable) constituida y debidamente autorizada conforme a las leyes de Luxemburgo, de acuerdo con lo establecido en la Directiva Europea 2009/65/CE del 13 de julio de 2009, y registrada en el registro oficial de instituciones de inversión colectiva extranjeras de la CNMV bajo el número 340 para su comercialización pública en España. **El presente documento es material publicitario y no divulga toda la información relevante relativa a los subfondos.** Cualquier decisión de inversión en los subfondos deberá realizarse sobre la base de la información contenida en el último folleto informativo y del Documento de Datos Fundamentales para el Inversor (KIID), que se pueden solicitar de forma gratuita, junto con el último informe anual y semestral, en versión electrónica en inglés y en el idioma del país en el que la citada SICAV se encuentra autorizada para su distribución, a Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxembourg o en la dirección de cada uno de los distribuidores autorizados de la SICAV y también en www.nordea.lu. El agente representativo es Allfunds Bank S.A.U., C/ de los Padres Dominicos, 7, 28050 Madrid, España. La lista completa de los distribuidores autorizados está disponible en la página web de la CNMV (www.cnmv.es). La entidad depositaria de los activos de la SICAV es J.P. Morgan Bank Luxembourg S.A. Inversiones en instrumentos derivados y operaciones que lleven aparejadas un cambio de divisa, pueden verse sometidas a fluctuaciones en las cotizaciones que pueden influir en el valor de una inversión. **Las inversiones realizadas en mercados emergentes implican un mayor elemento de riesgo. El valor de las acciones no está asegurado y puede variar sustancialmente como resultado de la política de inversión del subfondo. Las inversiones en instrumentos de capital y de deuda emitidos por bancos corren el riesgo de estar sujetas al mecanismo de bail-in, como previsto por la Directiva Europea 2014/59/UE (lo que significa que los instrumentos de capital y de deuda podrían ser amortizados, asegurando pérdidas apropiadas por los acreedores no-garantizados de la entidad).** Para más información sobre los riesgos asociados a estos subfondos, por favor consulte el Documento de Datos Fundamentales para el Inversor (KIID), disponible tal y como se describe anteriormente. La inversión promovida se refiere a la adquisición de participaciones o acciones en un subfondo, no en un activo subyacente determinado como las acciones de una empresa, ya que sólo hay activos subyacentes pertenecientes al fondo. Nordea Investment Funds S.A. ha decidido asumir los costes de análisis externo, lo que implica que dichos costes pasarán a estar cubiertos por las comisiones ya existentes (Comisiones de Gestión y/o Administración). Nordea proporciona únicamente informaciones sobre sus productos y no emite recomendaciones de inversión fundadas en circunstancias específicas. Un resumen de los derechos de los inversores está disponible en inglés a través del siguiente enlace: https://www.nordea.lu/documents/engagement-policy/EP_eng_INT.pdf/. Nordea Investment Funds S.A. puede decidir poner fin a las medidas adoptadas para la comercialización de sus subfondos en los países de la Unión Europea en los que se distribuyen de conformidad con el Artículo 93a de la Directiva 2009/65/EC. Publicado por Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxembourg, autorizada por la Commission de Surveillance du Secteur Financier en Luxemburgo. Para más información consulte a su asesor financiero que le podrá aconsejar de manera independiente de Nordea Investment Funds S.A. Fuente (salvo indicación diversa): Nordea Investment Funds S.A. A menos que se estipule lo contrario, todas las opiniones aquí expresadas constituyen las de Nordea Investment Funds S.A. El presente documento está dirigido a inversores profesionales y, en ningún caso, podrá reproducirse ni divulgarse sin consentimiento previo y no podrá facilitarse a inversores privados. **Las referencias a sociedades u otras inversiones mencionadas en el presente documento no podrán considerarse como una recomendación al inversor para comprar o vender, y sólo se incluyen a título informativo.** El nivel de beneficios y cargas fiscales depende de las circunstancias de cada individuo y puede cambiar en el futuro.



Nordea
ASSET MANAGEMENT