

Emittenti

«ACEPI, LA MISSIONE È FARE CULTURA»

Adele Bricchi, Segretario generale, spiega motivazioni, obiettivi e progetti della neonata Associazione Italiana Certificati e Prodotti di Investimento



Adele Bricchi
ACEPI
SEGRETARIO GENERALE

Perché un'associazione di emittenti?

ACEPI (Associazione Italiana Certificati e Prodotti di Investimento) nasce per promuovere in Italia una cultura evoluta dei prodotti d'investimento, in particolare dei certificati.

Chi ne fa parte?

Al momento fanno parte dell'Associazione sette dei principali emittenti italiani ed esteri, ovvero ABN AMRO Bank N.V., Banca IMI S.p.A., Deutsche Bank AG, Goldman Sachs International, Sal. Oppenheim jr. & Cie KGaA, Société Générale S.A. e UniCredit

A chi si rivolge?

L'Associazione intende favorire la circolazione di informazioni relative ai prodotti finanziari strutturati, tanto tra gli associati, quanto tra questi ultimi, gli intermediari finanziari e il pubblico degli investitori e promuovere i contatti istituzionali con le autorità regolamentari e con le società di gestione dei mercati regolamentati sui quali i prodotti finanziari strutturati vengono scambiati.

Quali sono i suoi obiettivi?

L'Associazione ha lo scopo di promuovere i prodotti di investimento (tra i quali certificati, covered warrants e obbligazioni strutturate) e di contribuire alla conoscenza dei medesimi e allo sviluppo sostenibile del mercato di tali prodotti.

Quali strumenti intende utilizzare per la sua attività?

Come accennato prima, **ACEPI** ha lo scopo di promuovere i prodotti di investimento e di contribuire alla conoscenza dei medesimi e allo sviluppo sostenibile del mercato di tali prodotti. In questo contesto, l'Associazione ha recentemente predisposto un decalogo di regole e impegni che gli emittenti ad essa associati hanno deciso di condividere e rispettare. Il decalogo intende rispondere ad esigenze di chiarezza, trasparenza, omogeneità e standardizzazione per favorire l'efficienza del mercato.

Il decalogo è una prima iniziativa. Altre sono allo studio, altre ancora già avviate, incluse alcune proposte che

sono state presentate alla Consob su come migliorare il quadro regolamentare: mi auguro di poter fornire ulteriori dettagli nelle prossime settimane.

Quali prospettive intravedete per il mercato italiano?

Nel mercato finanziario italiano è ancora forte una componente bancaria nel senso più tradizionale del termine, per questo il mercato italiano ha grosse potenzialità di sviluppo rispetto ad altri mercati.

Dati alla mano, in quest'ultimo anno abbiamo visto una netta crescita sia sugli scambi nel mercato secondario che, più interessante ancora, nel mercato primario. Queste prospettive di crescita ci vedono ancora più impegnati affinché il mercato si sviluppi nella giusta direzione della trasparenza.

Quale collocazione e quale funzione possono avere secondo voi i certificati all'interno del portafoglio investimenti di un investi-

tore privato?

Uno dei principali vantaggi dei certificati è proprio la possibilità che offrono di rispondere con maggiore tempestività rispetto ad altri prodotti ad esigenze diverse dell'investitore finale. L'offerta, come è noto, è estremamente variegata; vi sono prodotti che permettono di guadagnare sui rialzi o sui ribassi del mercato; che offrono la totale o parziale garanzia del capitale; oppure prodotti a leva più speculativi che amplificano i movimenti del mercato stesso. L'investitore finale trova numerosi prodotti, in grado di venire incontro alle diverse esigenze e questo vale tanto per i day trader quanto per gli investitori di medio/lungo periodo.

E quale collocazione e quale funzione possono avere per un investitore istituzionale?

Se per investitore istituzionale intendiamo anche tutto il mondo del private banking e dei promotori finanziari, in effetti i certificati sono uno strumento estremamente flessibile, in grado di far fronte a numerose e diverse esigenze: offrono la possibilità di fornire payout ad hoc che corrispondano esattamente alle richieste del mercato in quel preciso momento.