

PAOLA JADELUCA

LA TENDENZA

*Titoli-Lego da comporre su misura
nozze d'affari con il private banking*

"Più del 25 per cento dei certificati collocati sul mercato sono destinati ai gestori dei ricchi patrimoni": dice Adele Bricchi, al timone dell'Acepi

Certificates e private banking, un matrimonio ad alto valore aggiunto. «Più del 25% dei certificati emessi e collocati sul mercato sono destinati al private banking, che rappresenta un interlocutore evoluto, in grado di apprezzarne appieno le caratteristiche di funzionamento e di presentarli alla propria clientela in funzione dello specifico profilo di rischio», racconta Adele Bricchi, segretario generale di Acepi, associazione certificati e prodotti di investimento. Spiega Bricchi: «I certificati sono strumenti molto trasparenti e per questo molto apprezzati dagli investitori individuali, ma sono anche strumenti molto flessibili che si sono rivelati uno strumento chiave per i private banker che, in un'ottica di diversificazione dei ricchi portafogli da loro gestiti, hanno iniziato a chiedere prodotti su misura agli emittenti. Soprattutto in fasi turbolente di merca-

to, come l'attuale, l'industria dei certificate è in grado di comporre strutture che si adattano alle diverse fasi, capaci di rispondere subito alle fasi molto volatili, o con le tipologie a capitale protetto, di garantire dal rischio di perdite».

Multiasset, multi-strategy: i certificate si prestano a una composizione a tavolino su richieste specifiche, i Lego della finanza che consentono di mettere insieme panieri di azioni, indici, panieri di commodity. Non solo. I certificate permettono di investire su piazze finanziarie e

asset altrimenti difficilmente raggiungibili. Un esempio è costituito proprio dalle commodity, tutte quelle materie prime che vanno dal petrolio al caffè: grazie ai certificate è possibile scommettere sull'andamento di questi **asset** anche con piccole quote rispetto ad altri strumenti finanziari.

Trasparenti e flessibili si rivelano ideali per diversificare il portafoglio

Una caratteristica che non è sfuggita ai private banker, sempre a caccia di nuove strategie per far fruttare i patrimoni dei ricchi clienti. Certificate, strumenti di ottimizzazione per i portafogli Private Banking, è

questo il tema del convegno che si tiene proprio domani, a Milano, a Palazzo Bovara, organizzato da Acepi e Aipb, associazione dei private banking.

L'incontro costituirà momento di analisi per capire anche come sviluppare questo mercato, che in Italia è ancora di nicchia se confrontato con quello tedesco e svizzero. «La Germania è un mercato maturo, non c'è piccolo risparmiatore tedesco che non abbia un certificate in portafoglio o che non conosca come funzionano questi titoli - racconta Bricchi - mentre in Italia c'è ancora molto da fare; ma proprio per questo il nostro paese è molto interessante proprio in quest fase di crisi: il momento è infatti difficile, ma abbiamo visto che i certificate hanno reagito meglio di altri strumenti, sia per la possibilità che offrono di scommettere al ribasso, sia per le forme di stop loss e garanzia del capitale che anche a fronte di andamenti negativi consentono tuttavia di preservare comunque il capitale di partenza».

www.ecostampa.it

