

## Ritaglio Stampa

Testata: Bluerating.com  
Città: Milano  
Data: 21 novembre 2008  
Soggetto: ACEPI

## Acepi, cresce l'educational sui certificati

**Bluerating.com ha intervistato Adele Bricchi, segretario generale di Acepi, l'Associazione italiana certificati e prodotti di investimento, per avere un bilancio sull'attività dell'associazione nel 2008 per ciò che riguarda la promozione di questi particolari strumenti di investimento e per sapere quali siano i progetti in cantiere per il 2009.**



**Ieri avete organizzato a Milano insieme all'Aipb una conferenza dal titolo "I Certificati: strumenti di ottimizzazione per portafogli Private". Ci può raccontare quali sono stati i principali temi che avete trattato?**

La conferenza è voluta essere un **momento di incontro tra due mondi che abbiamo visto in questi ultimi anni interagire sempre di più**. Le esigenze del private banking cambiano, passano da una logica di prodotto ad una di consulenza, e i certificati riescono a rispondere alle nuove esigenze in termini di trasparenza, flessibilità e liquidità.

**A proposito di Acepi, che bilancio ci può tracciare da inizio anno dell'attività della vostra associazione?**

Acepi è nata per promuovere una cultura evoluta dei prodotti di investimento, in particolare dei certificati. **Nel 2008, l'associazione ha portato a termine i seguenti risultati:** il **decalogo**, un insieme di regole e impegni che gli associati hanno deciso di condividere e rispettare per rispondere ad esigenze di chiarezza, trasparenza, omogeneità e standardizzazione e favorire, così, l'efficienza del mercato; la **raccolta dei dati del mercato primario dei certificati** e la loro rielaborazione per offrire una fotografia completa della reale diffusione di questi strumenti; l'**adesione all'Associazione Europea dei Prodotti Derivati**, Euderas, che rappresenta gli interessi del settore in Europa; e la **Mappa dei Certificati**.

**Su questo ultimo punto. Ci può spiegare nel dettaglio di che cosa si tratta e la sua finalità?**

Per agevolare la conoscenza dei prodotti sia per gli investitori finali che per gli intermediari, **abbiamo creato una mappatura dei certificati, che si trova sul nostro sito web**, suddividendoli nelle seguenti quattro macro-categorie (a seconda della tipologia di prodotti): a capitale protetto, condizionatamente protetto, non protetto e con leva.

**Quali sono i vostri progetti per il nuovo anno?**

Il 2009 ci vede impegnati su più fronti. Prima di tutto nella creazione di momenti di incontro e di scambio tra i protagonisti del mercato, come abbiamo fatto con la conferenza di ieri, poi **approfondiremo il tema della Mappa dei Certificati con la creazione di adeguati strumenti di analisi e di ricerca**, con finalità educational, e infine continueremo a cooperare con le autorità regolamentari e con le società di gestione dei mercati per cercare di offrire sempre una maggiore trasparenza al comparto.