

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

FOCUS SUI CERTIFICATES

Risparmiatori italiani alla scoperta dei certificati d'investimento

L'innovazione tecnologica ha aiutato gli emittenti a trasformare le sfide regolamentari in opportunità di crescita

Pagina a cura di **Gianfranco Ursino**

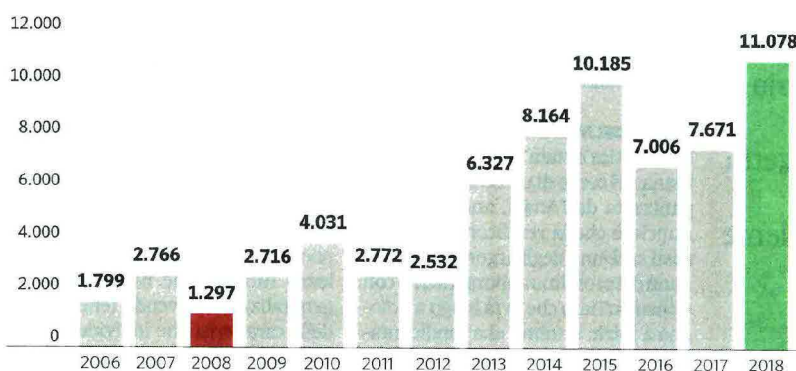
■ In un contesto sempre più regolamentato i certificati d'investimento riescono a trovare sempre più spazio nei portafogli degli investitori italiani. Oltre ai numeri record che l'industria dei certificati continua a macinare sul fronte delle nuove emissioni sul mercato primario (vedi grafico a lato), anche sul secondario il mercato italiano è ormai secondo in Europa, dietro solo a quello tedesco, con il 21% dei 109 miliardi di controvalore degli scambi registrato complessivamente nel 2018 su questa tipologia di prodotti nei listini del Vecchio Continente.

I presidi regolamentari introdotti dalle norme, Mifid2 e Priips su tutte, che hanno imposto agli emittenti tutta una serie di implementazioni e di lavori di compliance per adeguare processi e documentazione d'offerta, hanno rappresentato per il settore dei certificati un'occasione per un'accelerazione. E l'innovazione tecnologica è stata di aiuto per trasformare le sfide regolamentari in opportunità di crescita.

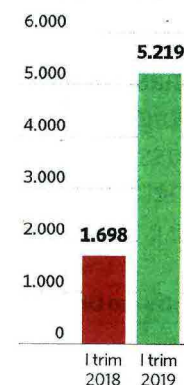
Per fare il punto sulle sfide che il settore ha affrontato negli ultimi anni, Acepi in collaborazione con Borsa Italiana, Università di Bergamo e Il Sole 24 Ore, ha organizzato in settimana a Milano una giornata di lavori mettendo a confronto i diversi attori della filiera, dagli emittenti ai distributori. Oltre alle

L'atteso boom dei certificati nel 2019

Andamento dell'ammontare di certificati collocati sul mercato primario. Dati in milioni di euro



Confronto del I trim. 2019 sul I trim. 2018



FONTE: Acepi

soluzione tecniche implementate in questi ultimi anni, sono stati evidenziati i nodi che restano ancora da sciogliere. Una convergenza si è registrata da parte di tutti sulla necessità di innalzare la conoscenza del prodotto da parte dei consulenti e dei loro clienti.

In particolari sono stati gli "stimoli" normativi a contribuire all'innalzamento della conoscenza e dell'utilizzo dei certificati, fornendo un grande contributo agli intermediari per la gestione dei portafogli dei clienti. Da una parte, quindi, a norma di Mifid2, il produttore è chiamato a definire per ogni prodotto un target market "potenziale o teorico" (ovvero mercato di riferimento per il quale un determinato strumento finanziario risulti compatibile) per consentire ai distributori di comprendere e offrire il prodotto in modo adeguato alla clientela, dall'altra parte il distributore avrà il suo target market "definitivo"

su ogni prodotto, che può anche differenziarsi da quello teorico: due target market - che vanno aggiornati periodicamente - che devono però essere quantomeno coerenti. E dagli interventi dei relatori è proprio emersa la necessità per l'industria di compiere un ulteriore passo in avanti per definire, ancor più nel dettaglio, contenute modalità di trasmissione dei flussi informativi. «La nostra associazione - ha precisato Dario Savoia, segretario generale di Acepi - sta partecipando a un tavolo di lavoro a livello europeo, per definire e perfezionare un template per cercare di standardizzare e semplificare lo scambio di informazioni tra produttore e distributore».

In tale ottica un grande aiuto è arrivato al mercato dall'innovazione tecnologica. «Uno sviluppo digitale che è stato abbracciato dagli emittenti - ha proseguito Savoia -, che hanno svilup-

pato piattaforme molto utili anche per accrescere la cultura finanziaria di consulenti e loro clienti: un dogma che è diventato ormai un pilastro su cui poggiano i modelli di business degli emittenti».

L'offerta dei certificati, quindi, rispetto al passato viene sempre più indirizzata anche dal mercato, che negli ultimi anni ha continuato a chiedere prodotti protetti o condizionatamente protetti. Il certificato d'investimento è un prodotto molto duttile, personalizzabile e complementare agli altri strumenti finanziari in genere presenti nei portafogli dei risparmiatori. Dai vari interventi degli intermediari distributori è emerso che i certificati arrivano a coprire, a seconda del profilo di rischio, tra il 5 e il 25% dei portafogli della clientela. Un grado di penetrazione sempre più importante.

REPRODUZIONE RISERVATA