

Sommario Rassegna Stampa del 12/11/2019

| Testata | Titolo | Pag. |
|---------------------------|---|-------------|
| RAPPORTI (IL SOLE 24 ORE) | <i>PRIVATE BANKING - RAPPORTI IL MERCATO DEI CERTIFICATI TORNA A CRESCERE</i> | 2 |

Investimenti / 3. Gli strumenti che possono aiutare a calibrare i rischi

Il mercato dei certificati torna a crescere



Investimenti. Silvia Ardagna è managing director di Goldman Sachs. Le direttrici di investimento di Goldman Sachs sono due: gli Stati Uniti e il mantenimento degli investimenti effettuati

Andrea Gennai

Cresce il peso dei certificati di investimento nei portafogli private. Ancora un'incidenza marginale (pari all'1%) ma in crescita rispetto all'anno precedente e soprattutto con una prospettiva di ulteriore espansione in un segmento alla costante ricerca di sicurezza e rendimenti.

«Sempre più i consulenti - spiega Giovanna Zanotti, direttore scientifico Acepi (associazione dei certificati) - vedono l'investimento nei certificati come una strategia adatta ai loro portafogli e questo lo vediamo, anche, in termini di partecipazione crescente ai corsi organizzati dall'Associazione. Il certificato è utile per la clientela private anche ai fini della diversificazione degli investimenti, sia in termini di asset class che in relazione ai diversi scenari di mercato, ed in particolare in uno scena-

L'incidenza resta marginale ma la prospettiva per i prossimi anni è di espansione

rio di mercato laterale».

La crescita delle transazioni è sia nel primario che nel secondario. Le categorie dei certificate sono numerose e la preferenza di questa tipologia di clientela è per i certificati a capitale condizionatamente protetto e su azioni (single stock).

«Acepi - conclude Zanotti - è molto vicina al mondo del private banking e segue con interesse il dibattito regolamentare nell'ambito della "Capital Market Union, sull'introduzione di una nuova categoria d'investitore con esperienza e significative disponibilità finanziarie (High Net Worth). Ciò può costituire un'opportunità per definire regole di protezione più adatte e proporzionate rispetto alle caratteristiche di questi clienti fermo restando che i certificates ben si adattano alle esigenze di tutti i clienti retail».

Sul campo, gli operatori confermano l'interesse, ma sempre come

quota marginale del portafoglio e con attenzione al costo degli strumenti. «Banca Aletti - spiega Matteo Petri responsabile consulenza e active advisory di Banca Aletti (gruppo Banco Bpm) - guarda a questi strumenti con interesse soprattutto per gestire la componente a più basso rischio del portafoglio. Sostanzialmente mediante l'utilizzo di certificati a capitale protetto con cedola potenziale. In quanto anche emittenti di certificati, con Banca Akros, facciamo emissioni dedicate alla clientela private in base alla condizioni di mercato e alle soluzioni più adatte per la clientela. Queste emissioni dedicate sul primario hanno anche costi commissionali inferiori rispetto a quelle per il retail tradizionale e la trasparenza è massima. Nei nostri portafogli private dedichiamo una percentuale non superiore al 10% dell'asset allocation a questi strumenti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

