

SURVEY CERTIFICATES 2022

TREND DI MERCATO E RUOLO DELLA CONSULENZA
SINTESI RISULTATI

22 Febbraio 2023

Temi della presentazione

→ **Dati di mercato**

→ **Survey certificates 2022**

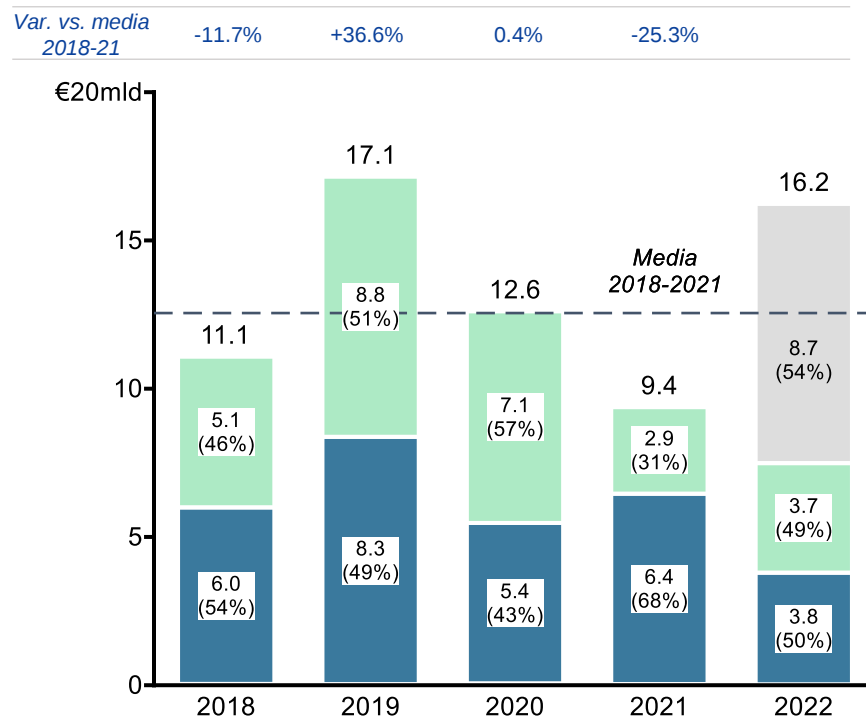
Metodologia

Evoluzione mercato e trend distributivi

Key Findings

Negli ultimi 5 anni il collocato sul primario dei certificati ha registrato valori significativi (+66 mld) e il 2022 ha superato la media 2018-21

Evoluzione capitale raccolto sul mercato primario



Variazione vs. anno precedente (%)	-	55%	-26%	-26%	
Capitale raccolto (cumulato)	11.1	28.2	40.8	50.2	66.4

	Collocato 2018-2022 (€ mld)	Peso relativo %
Certificati a capitale protetto	31.6	47.6%
Certificati a capitale condizionatamente protetto	33.6	50.6%
Certificati a capitale non protetto	0.2	0.3%
Collocato IIH 2022*		

- Negli **ultimi 5 anni**, il **collocamento** di **certificati** sul mercato primario è di **oltre €66.4 mld***.
- Il **2022** segna una **ripresa significativa** della raccolta dopo il 2021, con dati di raccolta alla fine del primo semestre pari a **€57.7mld**
- Il dato **2022** mostra anche un rinnovato interesse verso **prodotti a capitale protetto**, maggiormente in linea con i valori di medio periodo

Elaborazioni su dati ufficiali ACEPI

*Il totale collocato 2022 è composto da: CP €9.66 mld (59%), CCP €5.48 mld (34%), credit linked notes €1.07 mld (7%), per un totale cumulato 2018-22 pari a €66.4 mld

Temi della presentazione

→ Dati di mercato

→ **Survey certificates 2022**

Metodologia

Evoluzione mercato e trend distributivi

Key Findings

Survey certificates 2022

Perimetro e considerazioni metodologiche

SURVEY CERTIFICATES

→ **ACEPI** e **Prometeia** hanno condotto **un'indagine** coinvolgendo i principali **distributori** attivi sul segmento **Certificati**, facendo riferimento sia ai gruppi bancari degli associati Acepi sia ai non-associati

PERIMETRO

→ Il campione di rispondenti conta **16 rispondenti** per un totale **collocato** pari a **ca. 51 mld** nell'orizzonte temporale considerato (ca. **90%** rispetto ai **dati ufficiali** Acepi)

AREE DI ANALISI

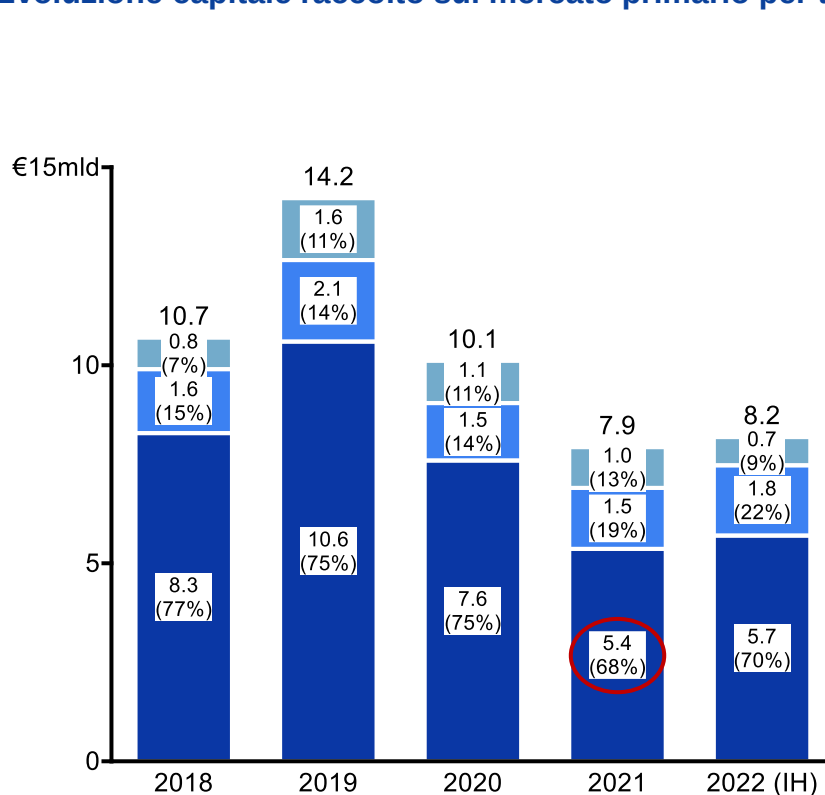
- Ai partecipanti è stato somministrato un **questionario** contenente **domande quantitative** e **qualitative** relative all'attività di collocamento e consulenza dei certificati, come ad esempio:
- **Evoluzione** del **collocato 2018-22** con breakdown per macrotipologia, segmento di clientela, etc.
 - Classificazione di **complessità** (prodotti) ed **esperienza** e **conoscenza** (clienti) per certificati e altri prodotti amministrati/gestiti
 - **Obiettivi** perseguiti nell'inclusione dei certificati in portafoglio
 - Principali **criticità** percepite nella **proposizione** (e diffusione) dei certificati a livello intermediario e clienti

INTERVISTE

→ Alla fase di raccolta dei dati sono seguite **interviste one-to-one** con gli operatori per normalizzare i dati raccolti e approfondire alcuni aspetti specifici delle diverse realtà.

Oltre il 70% delle masse collocate sul primario è riconducibile all'attività delle banche commerciali...

Campione - Evoluzione capitale raccolto sul mercato primario per tipo operatore



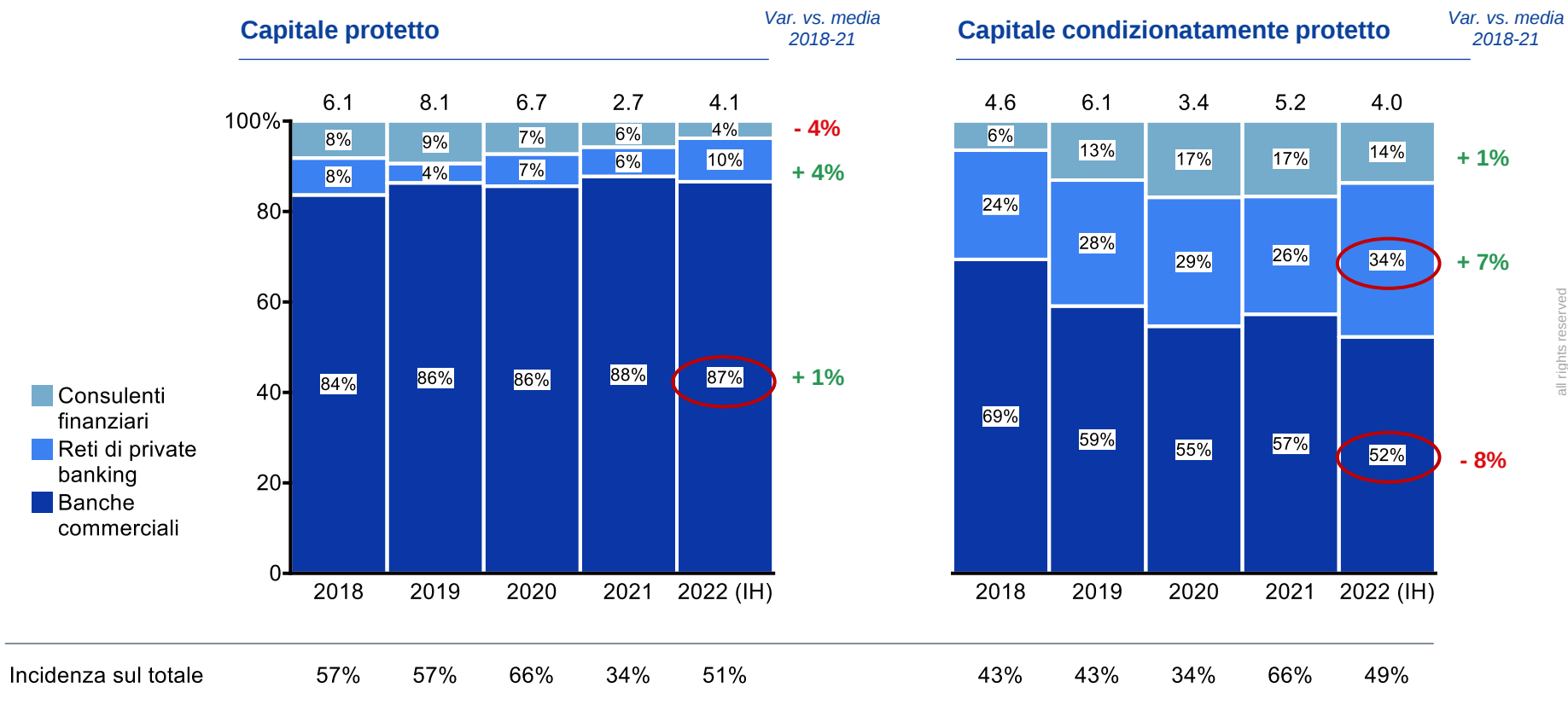
Variazione annuale (%)	-	33%	-29%	-22%
Capitale raccolto (cumulato)	10.7	24.9	35.0	43.0
				51.1

	Collocato 2018-2022 IH (€ mld)	Peso relativo %
Consulenti finanziari	5.2	10.1%
Reti di private banking	8.4	16.5%
Banche commerciali	37.5	73.4%

- Le **banche commerciali** hanno un ruolo molto significativo all'interno del campione analizzato, con **oltre il 70%** del **capitale collocato** nell'orizzonte temporale considerato
- ...nonostante si osservi una lieve **riduzione** del loro peso relativo sul totale (75-77% nel 2018-20, 68-70% nel 2021-22)
- Rispetto alla media storica, le **reti di private banking** mostrano nell'ultimo periodo un **peso relativo crescente** (19-22% nel 2021-22).

...il cui focus sono storicamente i prodotti a capitale protetto (87% del totale collocato, in lieve crescita dal 2018)...

Campione - Evoluzione capitale raccolto per macrocategoria prodotti e tipo operatore



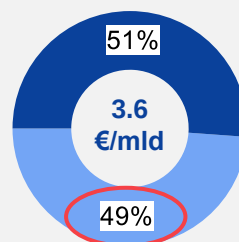
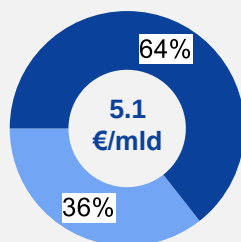
→ I prodotti a **capitale protetto** sono in prevalenza collocati da **banche commerciali** (87% nel 2022), a fronte di un mercato dei certificati a capitale **condizionatamente protetto** che presenta un maggior presidio di reti di **private banking** (34%) e **consulenti finanziari** (14%), la cui **incidenza** è in **aumento** (+7% e +1%, rispettivamente)

Nel mondo del capitale protetto gli equity protection sono il prodotto più diffuso nel 2022...

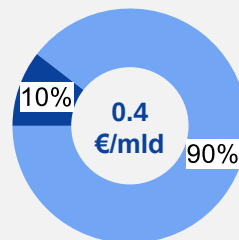
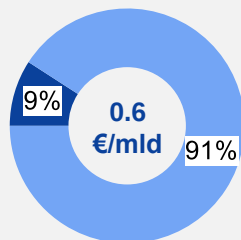
Media 2018-2021

2022 (IH)

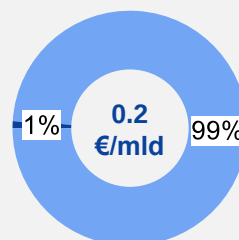
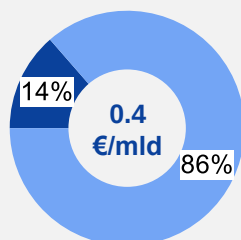
Banche
commerciali



Reti di private
banking



Consulenti
finanziari



■ Digital ■ Equity Protection

→ Nel 2022, per le **banche commerciali**, si osserva un **incremento dell'incidenza** sul capitale collocato dei certificati **Equity Protection** rispetto alla **media storica** (**49%** nel **2022 IH** vs **36%** nel **periodo 2018-21**).

→ Nelle **reti di private banking** è **stabile** il collocamento di prodotti **Equity Protection**, che rappresentano il **90%** delle **masse** raccolte in prodotti a **capitale protetto**.

→ Per i consulenti finanziari, utilizzo **prevalente** di prodotti **Equity Protection** (**99%** masse collocate), con prodotti **Digital al di sotto** della **media storica** del periodo **2018-2021**.

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

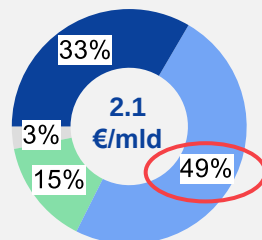
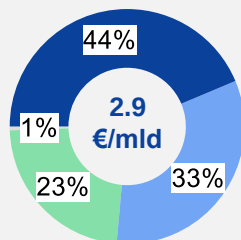
Prometeia - ACEPI | Survey certificates 2022 9

...mentre sono i cash collect i più utilizzati in ambito protezione condizionata

Media 2018-2021

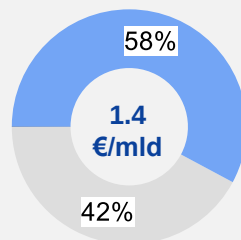
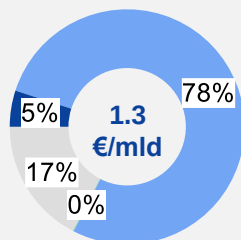
2022 (IH)

Banche commerciali



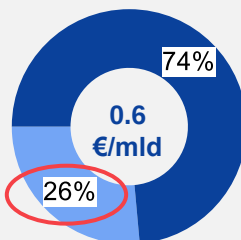
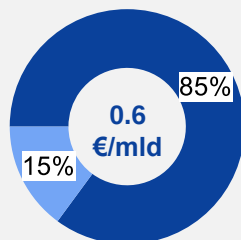
→ Rispetto alla media 2018-21, **maggiore peso relativo** di prodotti **Cash Collect** nel 2022 all'interno dell'offerta delle **banche commerciali** (**49%** da **inizio 2022** vs. **33%** nel periodo **2018-2021**)

Reti di private banking



→ I certificati **Cash Collect** si **confermano principale struttura** di prodotti condizionatamente protetti collocati dalle **reti di private banking** anche nel **2022**

Consulenti finanziari



→ Le reti di **consulenti** mostrano una preferenza storica per i prodotti **express** (70-80%), anche se i **cash collect** nel 2022 ammontano a più di un **quarto** del **capitale collocato**

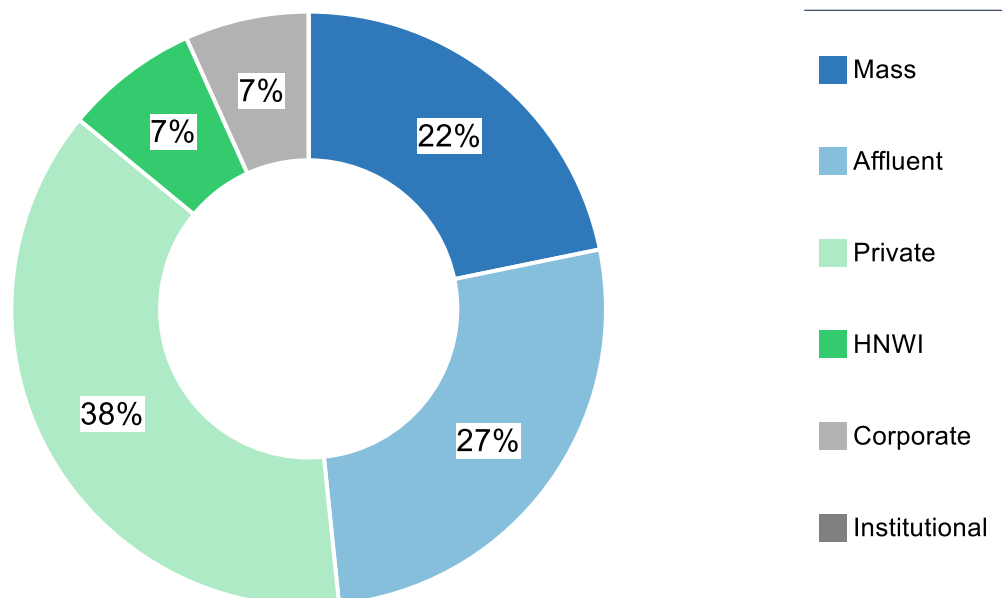
■ Express
■ Bonus / Bonus Cap
■ Cash Collect / Phoenix
■ Altri strumenti a capitale condizionatamente protetto

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

Prometeia - ACEPI | Survey certificates 2022 10

La base clienti dei certificati di investimento è costituita per quasi due/terzi dai segmenti private e affluent...

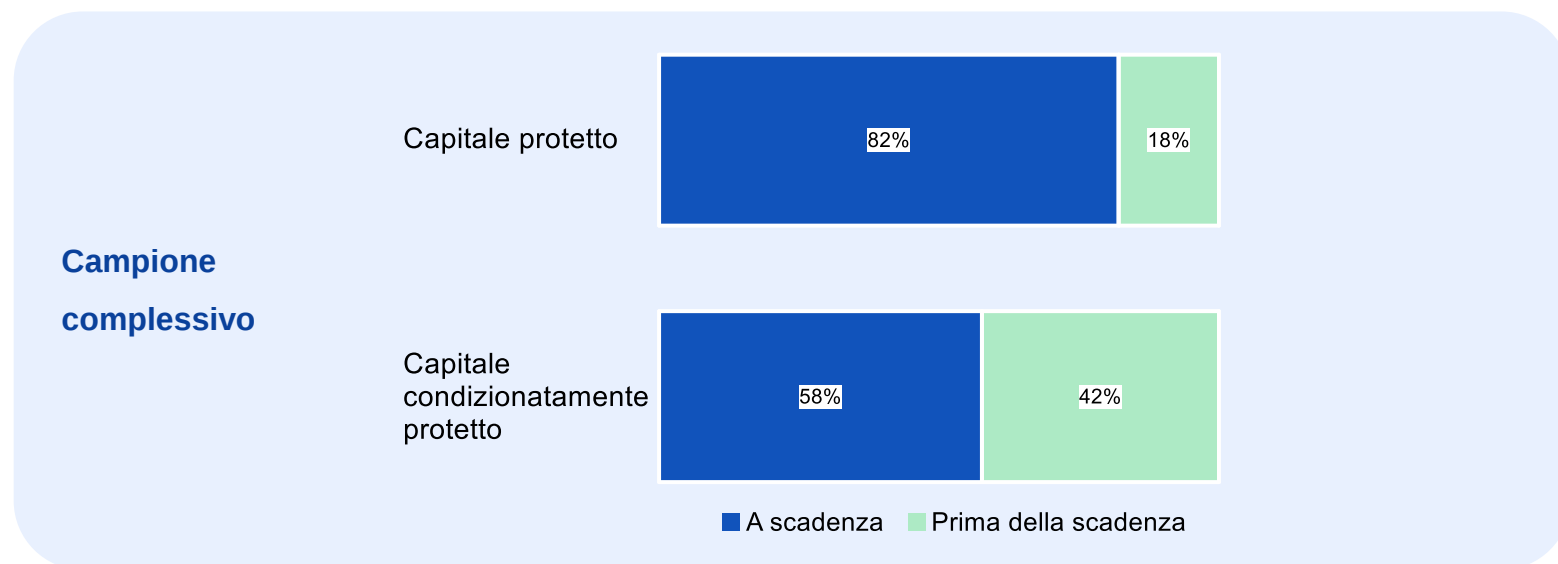
Evoluzione capitale raccolto per tipo di clientela



- **Clientela Private** (38%) e **Affluent** (27%) si confermano i due **segmenti** più **attivi** nel mondo certificates, con una quota aggregata che raggiunge il **65%** del **totale** collocato
- Significativo anche il peso della clientela **Mass** (22%), più contenuto il peso di **HNWI** e **Corporate** (7%)
- Le **banche commerciali** e le reti di **consulenti** sono tendenzialmente più spostate sul segmento **mass-affluent** mentre le **private bank** su **private-HNWI**

La rappresentazione esclude gli operatori per cui non è fornita la composizione della clientela
Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

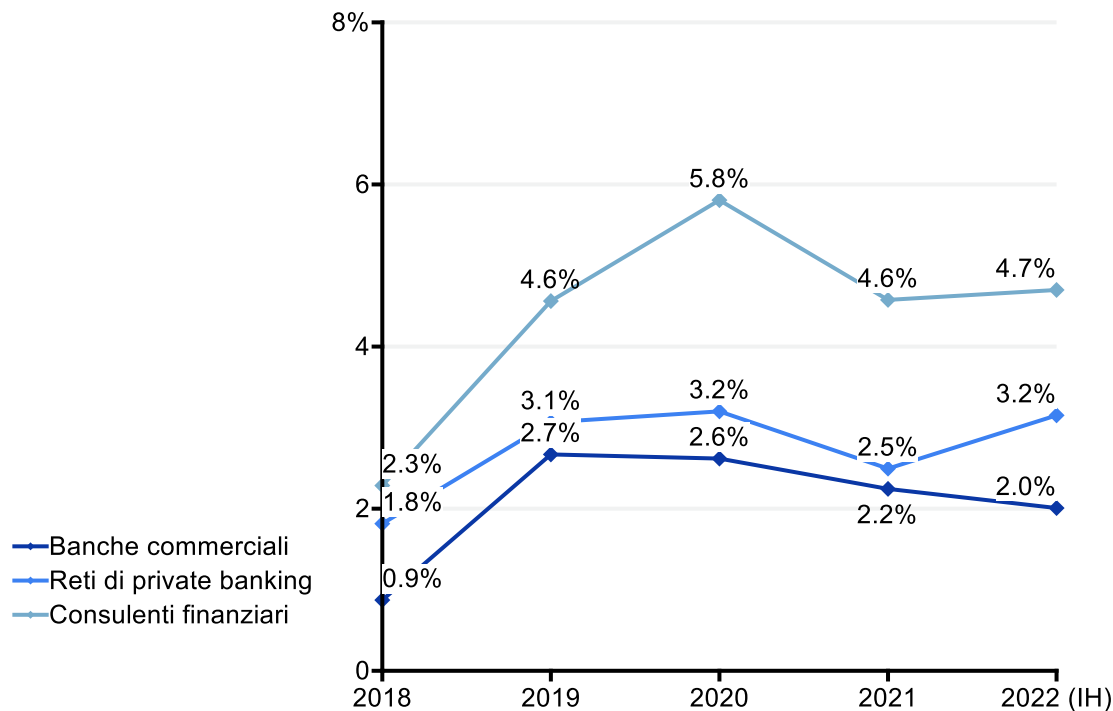
...con la tendenza generale a detenere i prodotti fino a scadenza, specie per i capitale protetto



- Nei certificati a **capitale protetto** si osserva mediamente una **maggiore predisposizione** della **clientela** alla **detenzione fino a scadenza** (**82%** vs. **58%** nei prodotti a **capitale condizionatamente protetto**)

I certificati stanno guadagnando spazio all'interno dei portafogli della clientela...

Campione - Peso componente in certificati nei portafogli della clientela



Media complessiva	2018	2019	2020	2021	2022 (IH)
	1.3%	3.1%	3.3%	2.7%	2.6%

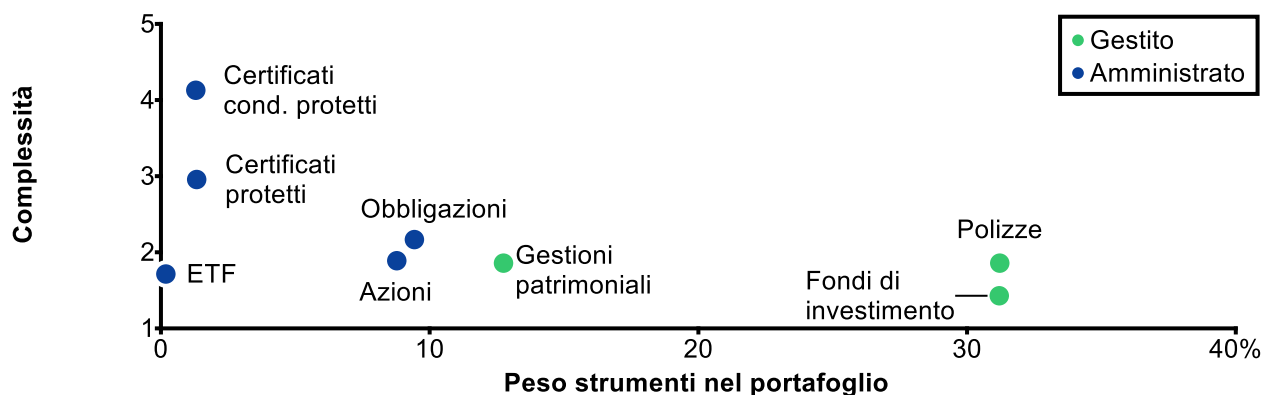
→ Mediamente il **peso** della componente in **certificati** è di circa il **2.6%** da inizio 2022, complessivamente raddoppiato rispetto al 2018.

→ In seguito ad una **compressione** generalizzata nel **2021** si osserva una lieve **ripresa** nel **2022**, soprattutto collegata al collocamento delle reti di **private banking**.

*La rappresentazione esclude gli operatori per cui non è fornita la composizione media del portafoglio della clientela
Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.*

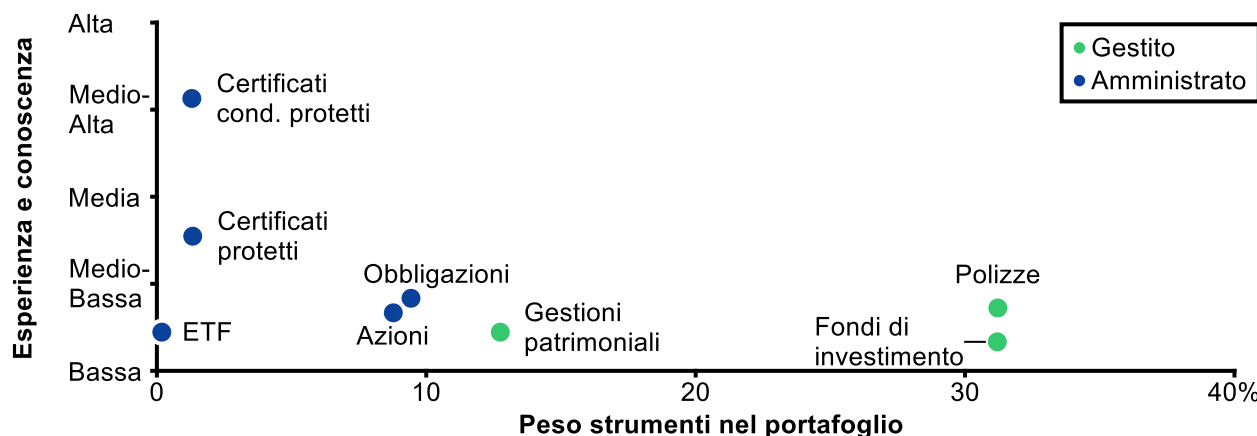
...nonostante una complessità media più elevata rispetto a tutti gli altri prodotti gestiti/amministrati, specie per i prodotti ccp...

Grado di complessità e peso strumenti finanziari nei portafogli



→ Mediamente i **certificati** di **investimento** sono classificati con un **grado di complessità** e di **esperienza/conoscenza superiore** rispetto agli **altri strumenti finanziari**.

Grado di esperienza/conoscenza e peso strumenti finanziari nei portafogli



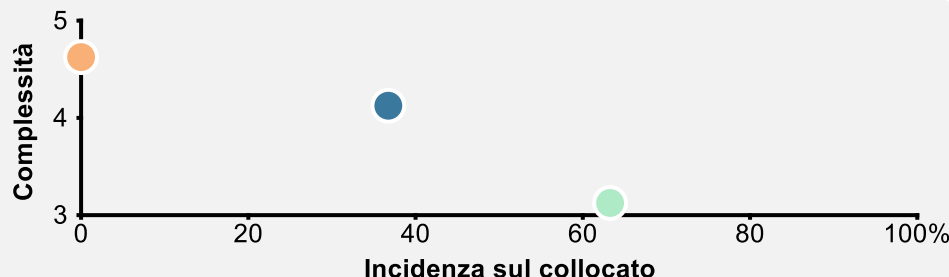
→ I **certificati a capitale protetto** si caratterizzano come **prodotti meno complessi** rispetto ai **certificati condizionatamente protetti** e richiedono un'**esperienza/conoscenza moderata** della **clientela**.

*La rappresentazione esclude gli operatori per cui non è fornita la composizione media del portafoglio della clientela
Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.*

...che non sempre incide sull'attività degli operatori, per cui il collocato varia anche in funzione della clientela servita

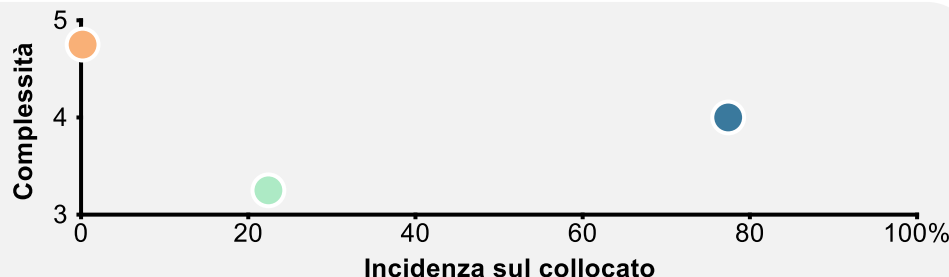
Grado di complessità e incidenza sul collocato, cluster di clientela

Banche
commerciali



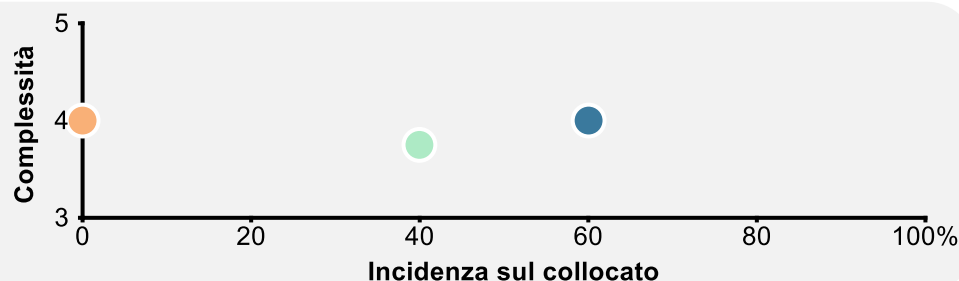
→ Nelle **banche commerciali** si osserva una relazione proporzionale tra complessità (decrescente) e **incidenza** /peso relativo (crescente) sul **collocamento** nel **mercato primario**.

Reti di private
banking



→ Nelle **private bank** il mix complessità / collocato sembra essere più espressione dei bisogni/obiettivi della **clientela**, forse **strutturalmente** più «**esperta**»

Consulenti
finanziari

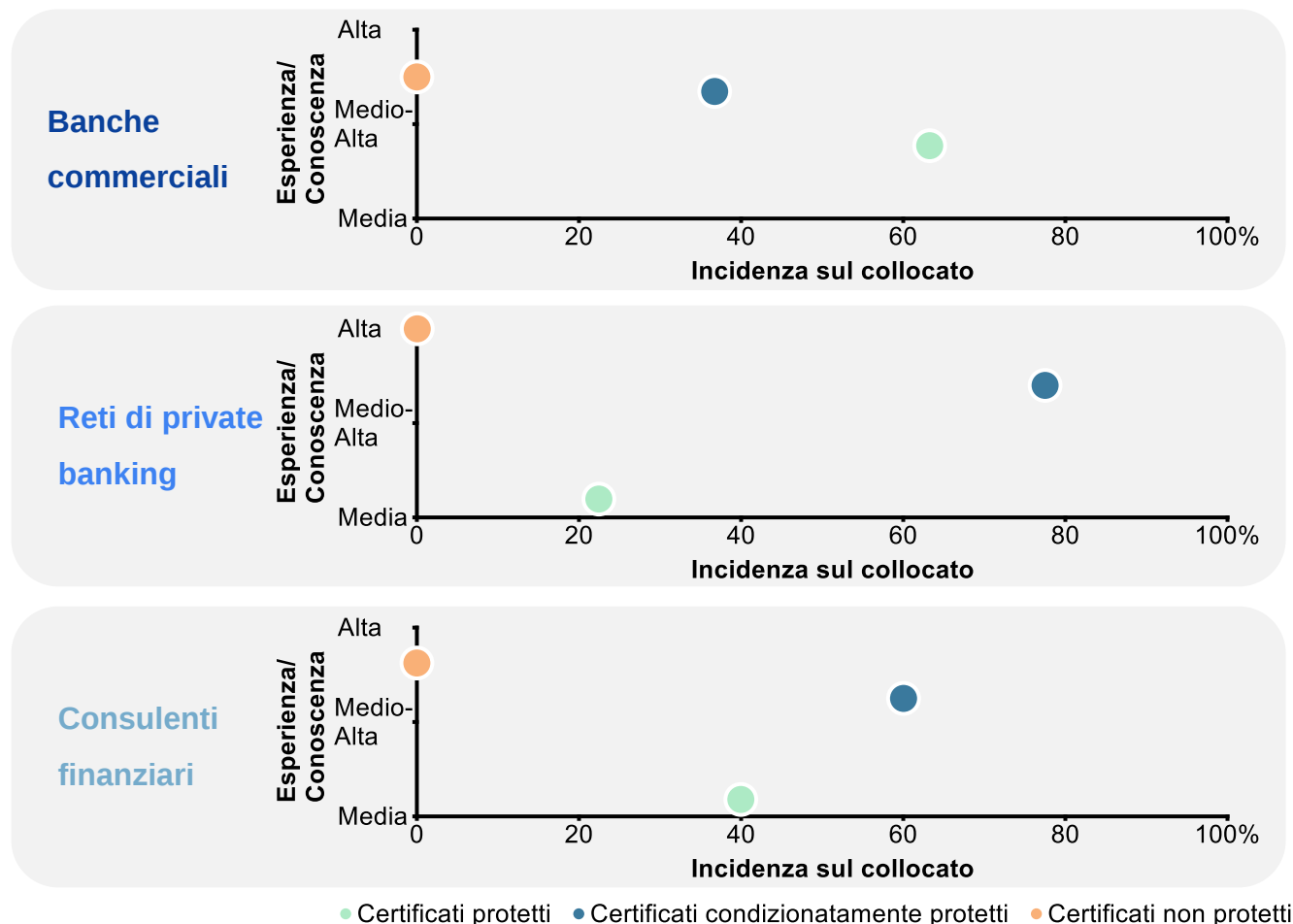


→ Nelle reti di **consulenti finanziari** i certificati di investimento presentano un **grado di complessità più omogeneo** al **variare** della **struttura del prodotto**.

● Certificati protetti ● Certificati condizionatamente protetti ● Certificati non protetti

Il quadro di riferimento in ambito esperienza e conoscenza è simile, con banche commerciali tendenzialmente più «prudenti»

Grado di esperienza/conoscenza e incidenza sul collocato, cluster di clientela

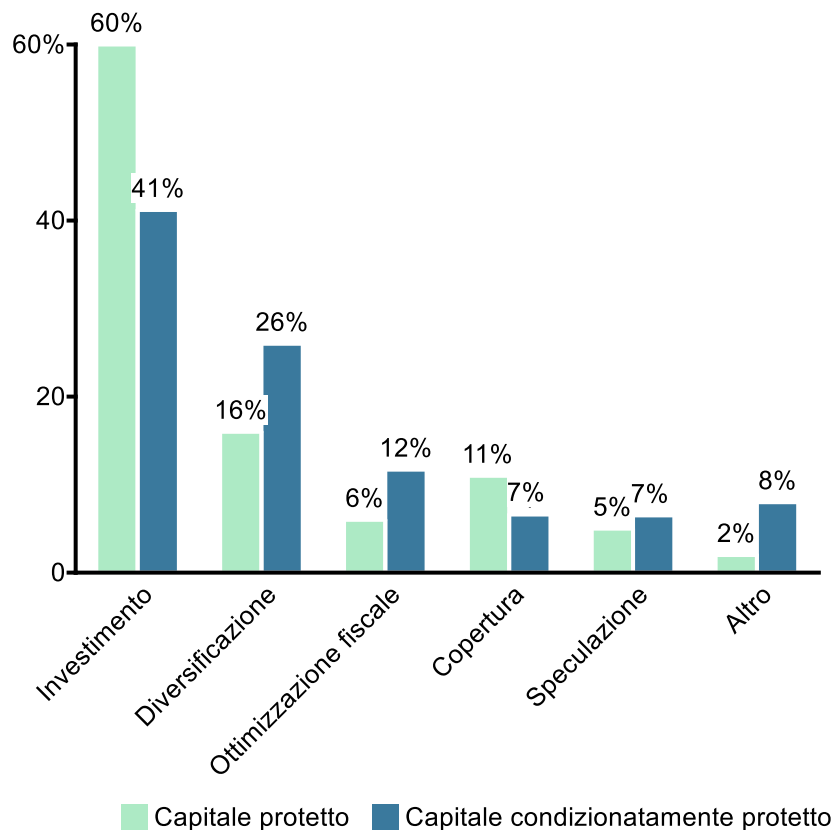


- Il livello di esperienza e conoscenza richiesto alla clientela per investire in certificati è coerente con quanto osservato in merito alle classificazioni di complessità
- Per accedere ai **prodotti a capitale protetto**, le banche commerciali richiedono un livello di **esperienza** e **conoscenza** superiore (Medio-Alta), rispetto a quanto avviene nelle **reti di private banking** e di **consulenti finanziari** (Media)
- I prodotti a **capitale condizionatamente protetto** sono invece accessibili da clientela con grado di **esperienza** e **conoscenza medio alta** per tutti i cluster

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

I certificati consentono alla clientela di estendere le opportunità di investimento e diversificazione...

% di motivo di utilizzo per l'inserimento dei certificati in portafoglio



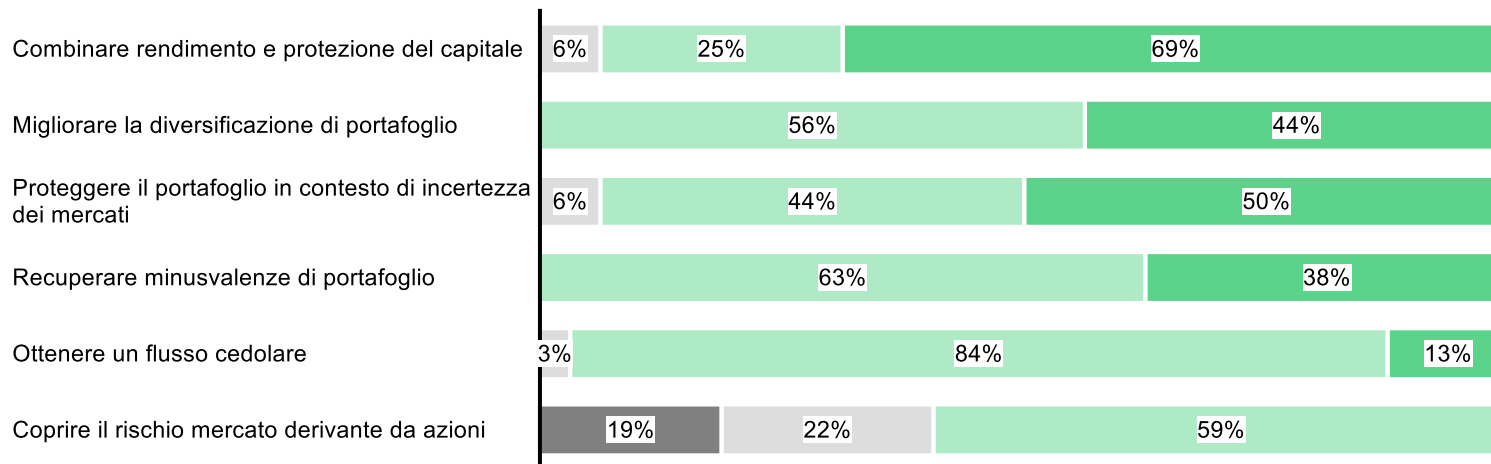
→ L'obiettivo prevalente perseguito dagli investitori serviti in consulenza nell'acquisto di certificati è l'**investimento generico**, quale **impiego alternativo** della **liquidità** (60% nei capitale protetto, 41% nei capitale condizionatamente protetto)

→ Tra gli strumenti a **capitale condizionatamente protetto** la **diversificazione** assume un **peso significativo** (26%) tra le **finalità** perseguite dalla **clientela**, con strutture che meglio si adattano a tale scopo rispetto a prodotti con capitale garantito.

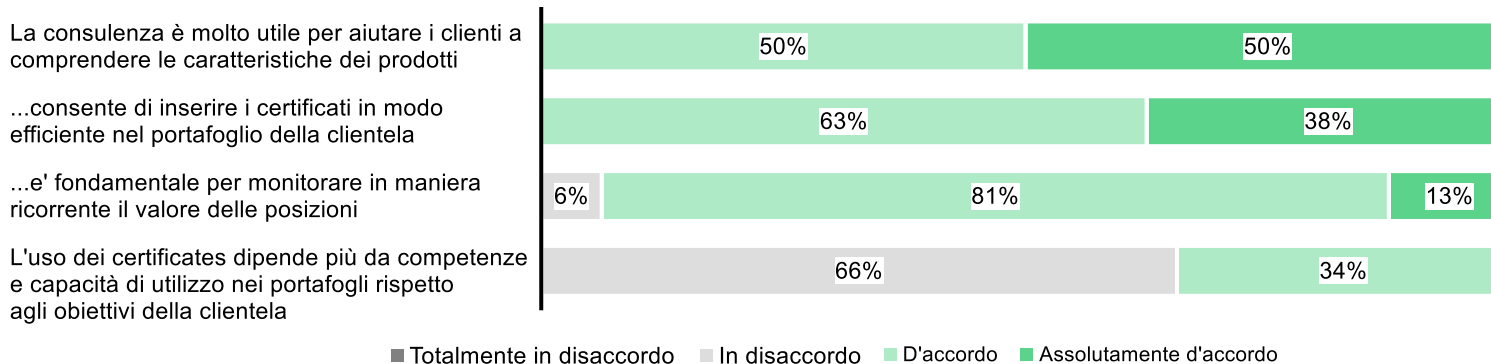
*Esclusi certificati a capitale non protetto.
Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.*

...e la consulenza svolge un ruolo chiave per la comprensione dei prodotti e il loro utilizzo efficiente nel portafoglio

Includere i certificates nei portafogli permette di:

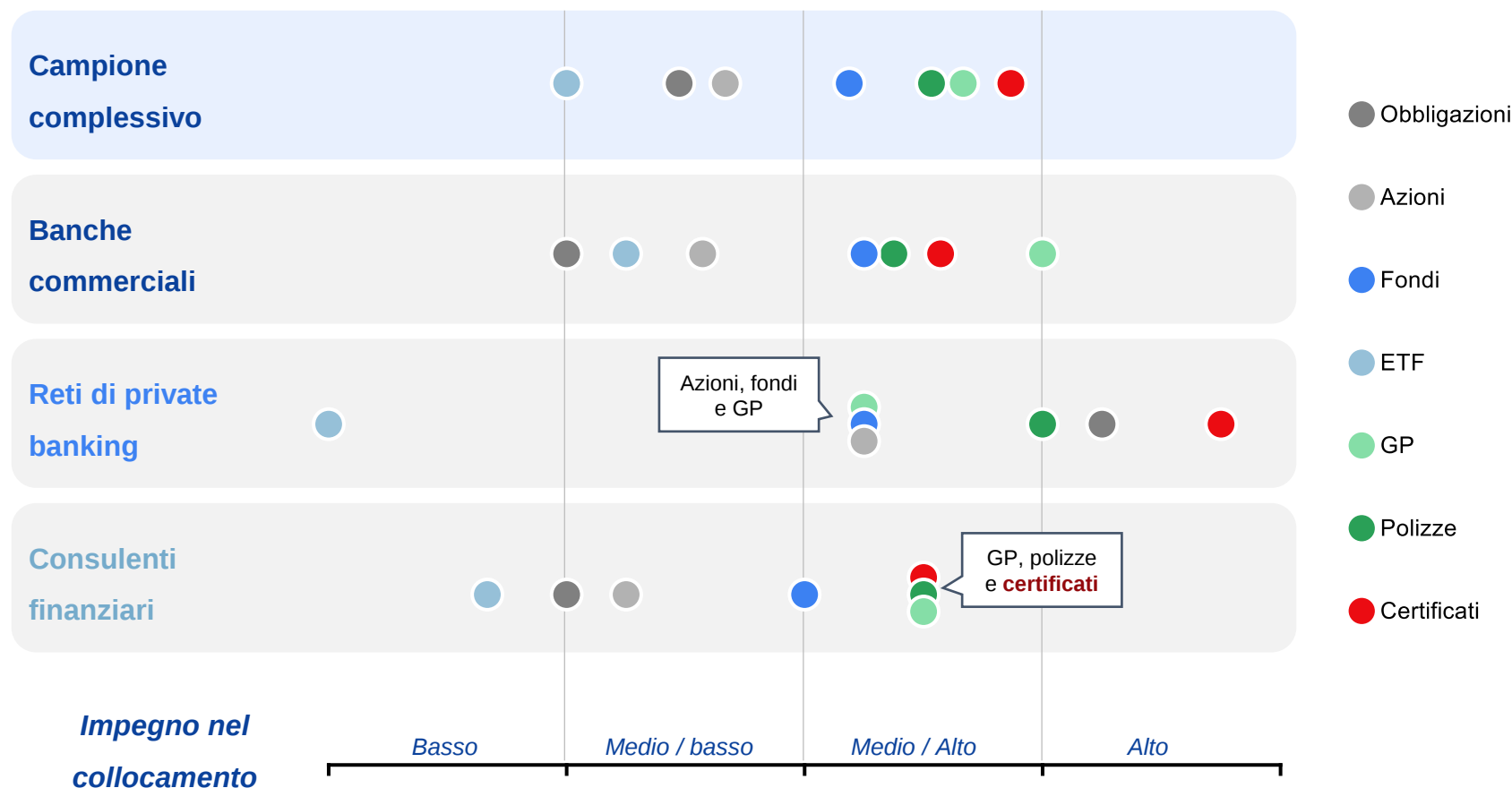


Cosa pensate di queste affermazioni legate agli obiettivi e al ruolo della consulenza nell'investimento in certificates?



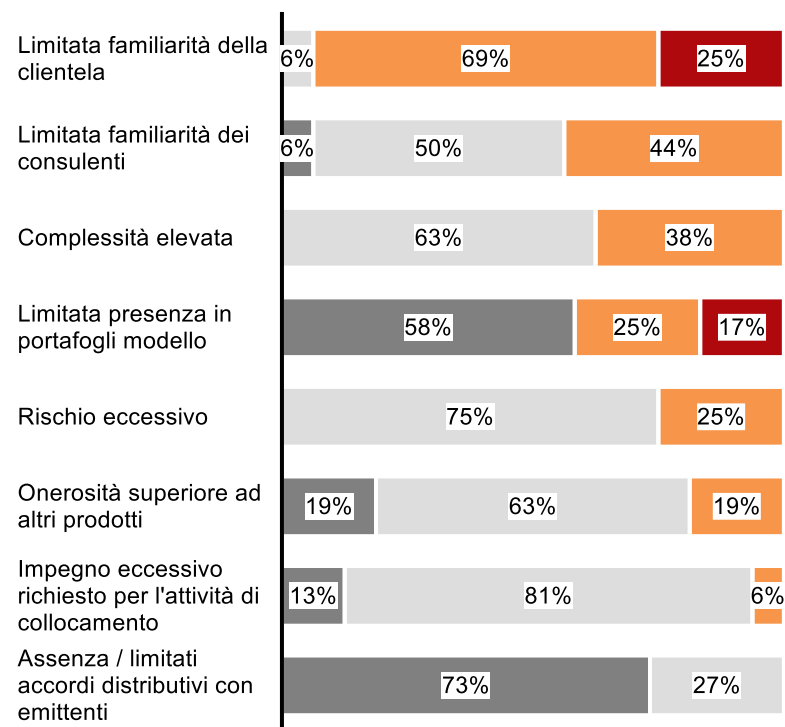
Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

I certificates richiedono mediamente un maggiore impegno da parte del collocatore nella proposizione alla clientela, comunque non distante da GP e polizze...

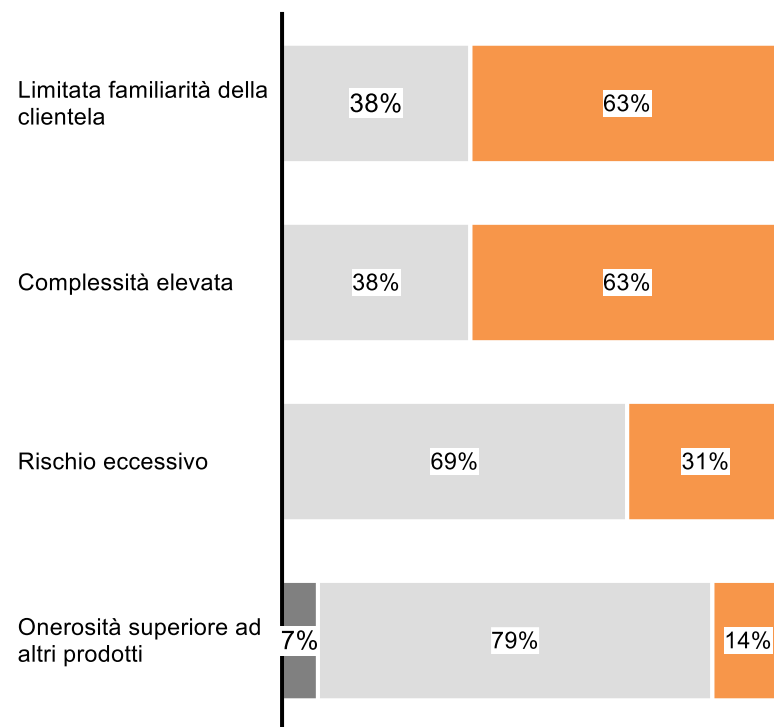


...in un contesto in cui è la scarsa familiarità con i certificati la causa principale per la non inclusione in portafoglio

Principali temi alla base della mancata proposizione dei certificati in consulenza



Motivazioni (percepite) alla base del rifiuto dei certificati da parte della clientela



■ Mai / raramente ■ Poco frequente ■ Abbastanza frequente ■ Molto frequente

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

Key Findings



→ Il peso relativo dei certificati nei portafogli dei investitori è **in crescita**



→ La limitata **conoscenza** dei certificati (sia lato collocatori che lato clienti) rappresenta il principale ostacolo all' inclusione nei portafogli dei investitori



→ I certificati offrono agli investitori una possibilità di **investimento diversificato** anche in un'ottica di **copertura** del rischio di mercato del portafoglio



→ Gli investitori cui sono offerti certificati hanno una **conoscenza/ esperienza medio/alta**.

Contatti

Bologna

Piazza Trento e Trieste, 3
+39 051 6480911
italy@prometeia.com

Londra

Dashwood House 69 Old Broad Street
EC2M 1QS
+44 (0) 207 786 3525
uk@prometeia.com

Il Cairo

Smart Village - Concordia Building,
B2111
Km 28 Cairo Alex Desert Road
6 of October City, Giza
egypt@prometeia.com

Milano

Via Brera, 18
+39 02 80505845
italy@prometeia.com

Istanbul

River Plaza, Kat 19
Büyükdere Caddesi Bahar Sokak
No. 13, 34394
| Levent | Istanbul | Turkey
+ 90 212 709 02 80 – 81 – 82
turkey@prometeia.com

Roma

Viale Regina Margherita, 279
italy@prometeia.com

Zurigo

Technoparkstrasse 1 – 8005
Zurich Switzerland
switzerland@prometeia.com



Prometeia



@PrometeiaGroup



Prometeiagroup



Prometeia

www.prometeia.com