

DATI ACEPI: NEGLI ULTIMI DUE ANNI LA DOMANDA SI È CONCENTRATA SULLA PROTEZIONE

# Cosa vogliono gli investitori?

*Itrend aggregati dell'industria non sempre coincidono con le diverse esigenze dei clienti, che possono variare in base al loro profilo specifico. Su questo presupposto si basa il progetto BG Certificate Hub*

A CURA DI  
MF INTELLIGENCE UNIT

Il mercato dei certificati d'investimento continua a mostrare una grande vitalità, favorita nel corso dell'ultimo anno anche da uno scenario di mercato caratterizzato da tassi d'interesse più elevati, che hanno permesso agli operatori di proporre strutture più efficienti e profittevoli. Questa continua capacità di attrarre consensi emerge non solo dai numeri del secondario, ma anche da quelli del primario, almeno secondo quanto testimoniato dai dati Acepi, l'Associazione Italiana Certificati e Prodotti di Investimento, relativi ai collocamenti dei suoi associati. Nel 2023 i volumi complessivi collocati dagli emittenti Acepi sono stati pari a 25.764 milioni di euro, di gran lunga il risultato migliore dopo il record registrato nel 2019, pari a 17.166 milioni di euro: il dato risulta inoltre in crescita del 59% rispetto al 2022. Anche il numero di prodotti offerti è aumentato in modo netto, segnando un progresso di oltre il 21% rispetto al 2022 e toccando quota 1.546 emissioni, con una crescita costante iniziata dagli 830 del 2020.

**Dall'analisi delle strutture sottoscritte** ci si può fare un'idea delle preferenze de-

gli investitori, che in questo caso sembrano esprimere una maggiore ricerca di strutture con protezione a causa dell'incertezza del quadro geopolitico e macroeconomico ereditato dal 2022. La ricerca di sicurezza si è riflessa proprio nella natura dei prodotti privilegiati dagli investitori, con i certificates dal payoff con protezione del capitale (70%) che hanno consolidato il vantaggio su quelli a protezione condizionata (25%), confermando un trend già osservato nel 2022, quando si era registrata un'inversione di tendenza rispetto all'anno precedente, nel quale le strutture a protezione condizionata avevano invece raccolto il 67% dei volumi.

Questa domanda così elevata di strutture a capitale protetto emerge in modo piuttosto evidente dai dati aggregati, ma concentrando l'attenzione sui singoli distributori si segnalano alcune significative eccezioni. È questo il caso, per esempio, di Banca Generali e del suo BG Certificate Hub: si tratta di un progetto lanciato nel 2019 che si basa su un approccio multi emittente e che si accompagna a una attenta selezione delle

strutture e dei sottostanti che vengono richieste dalla clientela e che per questo possono inquadrare forse meglio alcune emergenti esigenze specifiche. Secondo Melania D'An-



gelo, Responsabile della Direzione di Risparmio Amministrato di Banca Generali, «il contesto di mercato con tassi d'interesse elevati ha favori-

to nei clienti di Banca Generali una predilezione dei certificati a capitale condizionatamente protetto e in particolare di strutture a premio fisso mensile», sconfessando di fatto le indicazioni che sono invece emerse «dai trend aggregati dell'industria e sottolineando come questi non sempre coincidono con le diverse

esigenze dei clienti, che possono variare, e di molto, in base al loro profilo specifico». Per questo, in termini di sviluppo dell'offerta il mercato «non può non andare nella direzione di una sempre maggiore attenzione alle specificità dei singoli clienti, cercando di intercettarle anche con soluzioni innovative», ha con-

tinuato D'Angelo, sottolineando come proprio questo è lo scopo che Banca Generali si sta prefiggendo con il suo servizio ad architettura aperta dedicato, BG Certificate Hub. «La costante interazione con la nostra piattaforma multi-emittente, che nel 2023 si è allargata ulteriormente arrivando a 12 controparti italiane ed estere investment grade, ci permette proprio di cercare le migliori soluzioni in grado di intercettare e a volte anche anticipare le esigenze dei clienti, che sono complesse e soprattutto in continua evoluzione», ha chiarito D'Angelo, che ha indicato come esempio più recente i certificati con Effetto Accelerator, la cui principale ca-

ratteristica risiede nella gestione efficiente della facoltà di esercizio anticipato. Uno dei principali limiti dei prodotti di tipo autocallable è sempre stato quello di interrompere il flusso cedolare previsto dalla struttura, nel momento in cui la condizione di esercizio fosse rispettata e quindi l'investimento venisse liquidato. Nel caso dei certificati con Effetto Accelerator, questo limite è stato superato introducendo un meccanismo che garantisce comunque il pagamento di tutti i premi previsti fino alla scadenza naturale del certificato, riducendo di conseguenza, a parità di rendimento, anche la «time to maturity» del prodotto.

«**Questa soluzione** non è un coniglio magicamente estratto dal cilindro, ma risponde alle diverse richieste che ci sono arrivate nel tempo dai nostri clienti, che da un lato sono interessati alla possibilità di richiamo anticipato del prodotto, ma dall'altro non vogliono perdere gli eventuali premi pagati in caso di scadenza naturale», ha spiegato D'Angelo, sottolineando che l'interesse per questa soluzione è stata dimostrata dai volumi collocati. «La size massima disponibile è stata esaurita nei due primi giorni di collocamento». Al di là quindi delle indicazioni aggregate che arrivano dall'industria nel suo complesso, Banca Generali con il suo BG Certificates HUB punta a realizzare un incubatore di idee innovative mirate a intercettare e soddisfare le esigenze complesse e in continua



evoluzione dei clienti. In questo senso, ha concluso D'Angelo, «l'Hub sta lavorando con gli emittenti per lanciare sempre nuove soluzioni, anche con effetto Accelerator, nelle prossime settimane». (riproduzione riservata)



