

Ritaglio Stampa

Testata: Tribuna Economica

Città: Milano

Data: 21 novembre 2008

Soggetto: ACEPI

CERTIFICATI: STRUMENTI DI OTTIMIZZAZIONE PER PORTAFOGLI PRIVATE

venerdì 21 novembre 2008

Il mondo dei Certificati e del Private Banking si sono oggi incontrati a Milano in una conferenza dal titolo "I Certificati: strumenti di ottimizzazione per portafogli Private", organizzata congiuntamente da AIPB (Associazione Italiana Private Banking) e da ACEPI (Associazione Italiana Certificati e Prodotti di Investimento).

La conferenza ha favorito il dialogo tra due industrie che negli ultimi anni sono cresciute in termini di volumi, clientela ed esigenze. Più del 25% dei certificati emessi e collocati sul mercato sono infatti destinati al Private Banking, che rappresenta un interlocutore evoluto, in grado di apprezzarne appieno le caratteristiche di funzionamento e di presentarli alla propria clientela in funzione dello specifico profilo di rischio. L'interesse del Private Banking verso questi strumenti si spiega, infatti, con la loro capacità di rispondere ad esigenze di diversificazione del portafoglio oltre che di trasparenza per gli investitori.

Per questo motivo le due associazioni hanno deciso di dedicare un'occasione d'incontro all'analisi delle esigenze reciproche in termini di prodotti, strategie e informazione al fine di offrire una maggiore trasparenza e chiarezza a tutto il settore.

A supporto dello sviluppo di questo segmento di prodotti finanziari in Italia, l'attività di Acepi si dedica alla promozione della cultura dei certificati attraverso tre leve fondamentali: regole, trasparenza e formazione. Ad esempio, Acepi ha realizzato una mappatura dei certificati presenti sul mercato catalogandoli in 4 macrocategorie in base al rischio per l'investitore (a capitale protetto, condizionatamente protetto, non protetto e con leva).

Tra le attività di formazione volte a coinvolgere gli attori della distribuzione si inserisce anche questo convegno in collaborazione con AIPB.

Nel mercato oggi è presente una elevata emotività e l'attenzione del Private Banking resta alta nella ricerca di informazioni per continuare a rassicurare il cliente. I risultati dell'indagine sulla clientela private in Italia, condotta a luglio 2008 da AIPB, dimostra che, a fronte di un valore medio sostanzialmente stabile per ciò che riguarda la soddisfazione complessiva verso la struttura di riferimento per gli investimenti, i clienti di strutture Private sono più soddisfatti di ieri.

Il cliente ha apprezzato, in un periodo di forte turbolenza di mercato, la gestione del rapporto diretto e la qualità/quantità delle informazioni fornite sulle singole posizioni patrimoniali; nel 2008, il 64% di clienti Private si dichiara soddisfatto (59% nel 2007, 58% nel 2006), il 94% è in generale positivo nel giudizio verso la struttura e il 6% si dichiara critico (7% nel 2007, 9% nel 2006).

Resta comunque il problema dell'orizzonte temporale del cliente private italiano, ancora troppo breve rispetto alle caratteristiche dei prodotti che ne compongono tipicamente il portafoglio. Orizzonte temporale che impedisce al cliente di beneficiare al massimo della creazione di valore (la durata media di un investimento risulta essere di 6 mesi -1 anno per il 57% nei portafogli gestiti e per il 63% nei portafogli amministrati. Rimangono investiti nel comparto oltre un anno, solamente il 14% nel gestito e il 25% nell'amministrato. Fonte: Ricerca AIPB).

I certificati, essendo prodotti multi asset e contemporaneamente multi strategy, hanno pieno diritto di far parte dei portafogli Private per la loro attitudine a diversificare il rischio ed il reale beneficio per il cliente, dato il suo orizzonte temporale medio, è stato il tema del confronto della tavola rotonda tra case emittenti e banche private.