Il Mercato dei Certificates e il ruolo dei certificates nella consulenza di portafoglio

Certificate DAY - 20 Ottobre 2022

Temi della presentazione

→ Dati di mercato

→ Ricerca

Metodologia

Quali certificati vengono collocati, da chi e a quali clienti

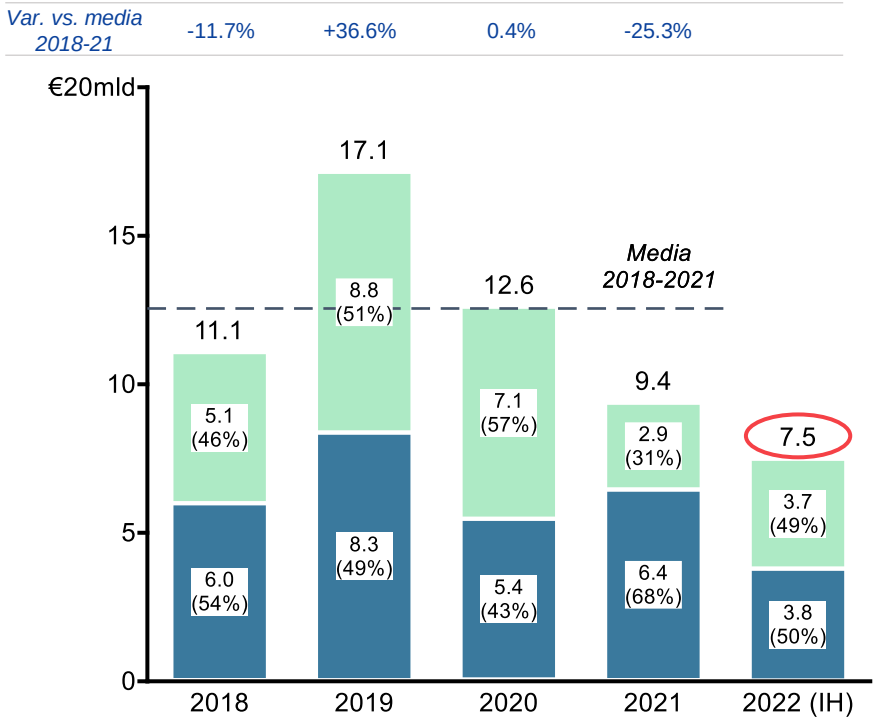
Come vengono percepiti i certificati

Sintesi dei risultati e Key Findings

all rights reserved

Negli ultimi 5 anni il collocato sul primario dei certificati ha registrato valori significativi (58 mld) e il 2022 può superare 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	57.7

	Collocato 2018-2022 IH (€ mld)	Peso relativo %
Certificati a capitale protetto	27.6	47.9%
Certificati a capitale condizionatamente protetto	29.9	51.8%
Certificati a capitale non protetto	0.2	0.3%

- Negli **ultimi 5 anni**, il **collocamento** di **certificati** sul mercato primario è di **oltre €57mld**.
- Il **2022** segna una **ripresa significativa** della raccolta dopo il 2021
- 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

all rights reserved

Temi della presentazione

- Dati di mercato
- **Ricerca**
  - Metodologia
  - Quali certificati vengono collocati, da chi e a quali clienti
  - Come vengono percepiti i certificati
  - Sintesi dei risultati e Key Findings

all rights reserved

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

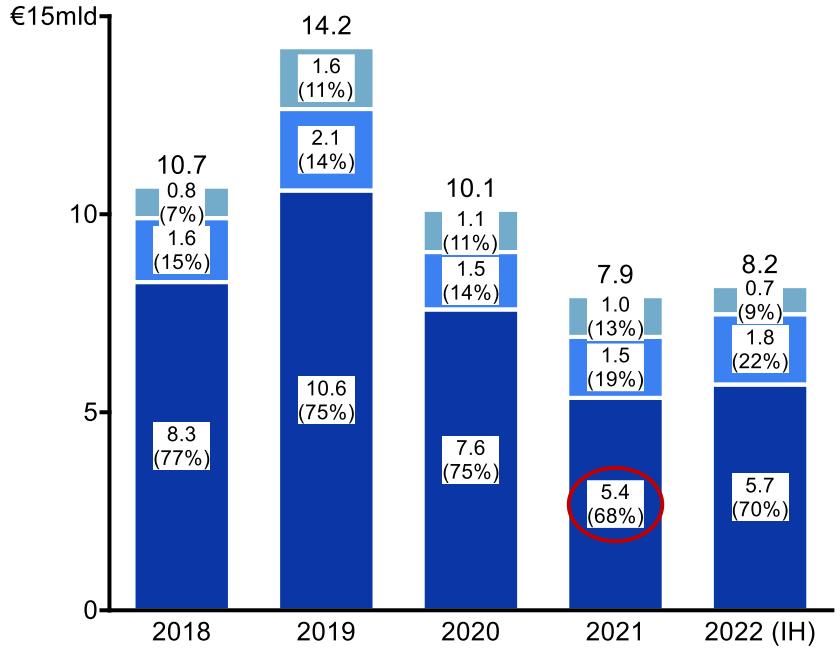
INTERVISTE

→ 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.

all rights reserved

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



	2018	2019	2020	2021	2022 (IH)
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%

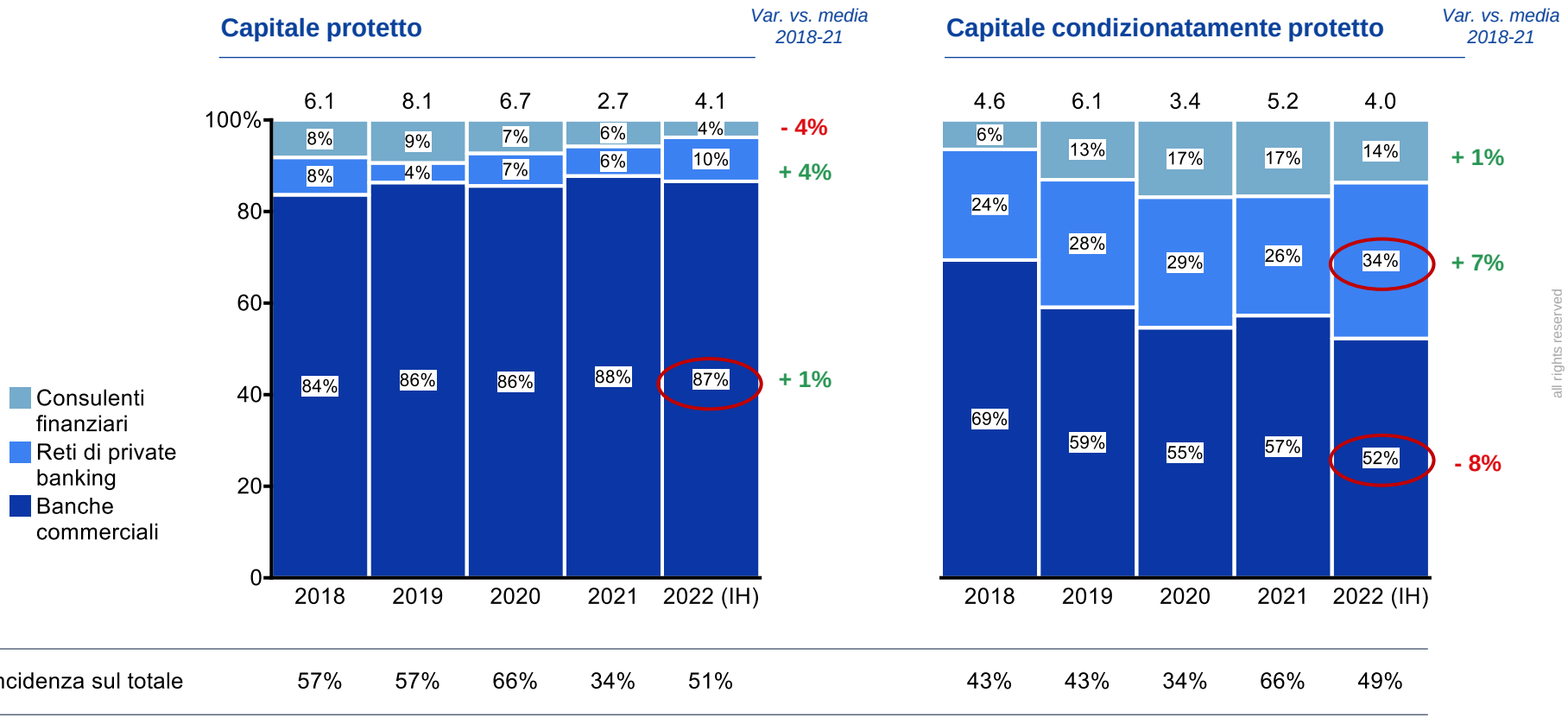
- Nel periodo di analisi si osserva una lieve **riduzione** del peso relativo delle **banche commerciali** (75-77% nel 2018-20, 68-70% nel 2021-22)
- Rispetto alla media storica, le **reti** di **private banking** mostrano nell'ultimo periodo un **peso relativo crescente** (**19-22%** nel **2021-22**).

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

all rights reserved

…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



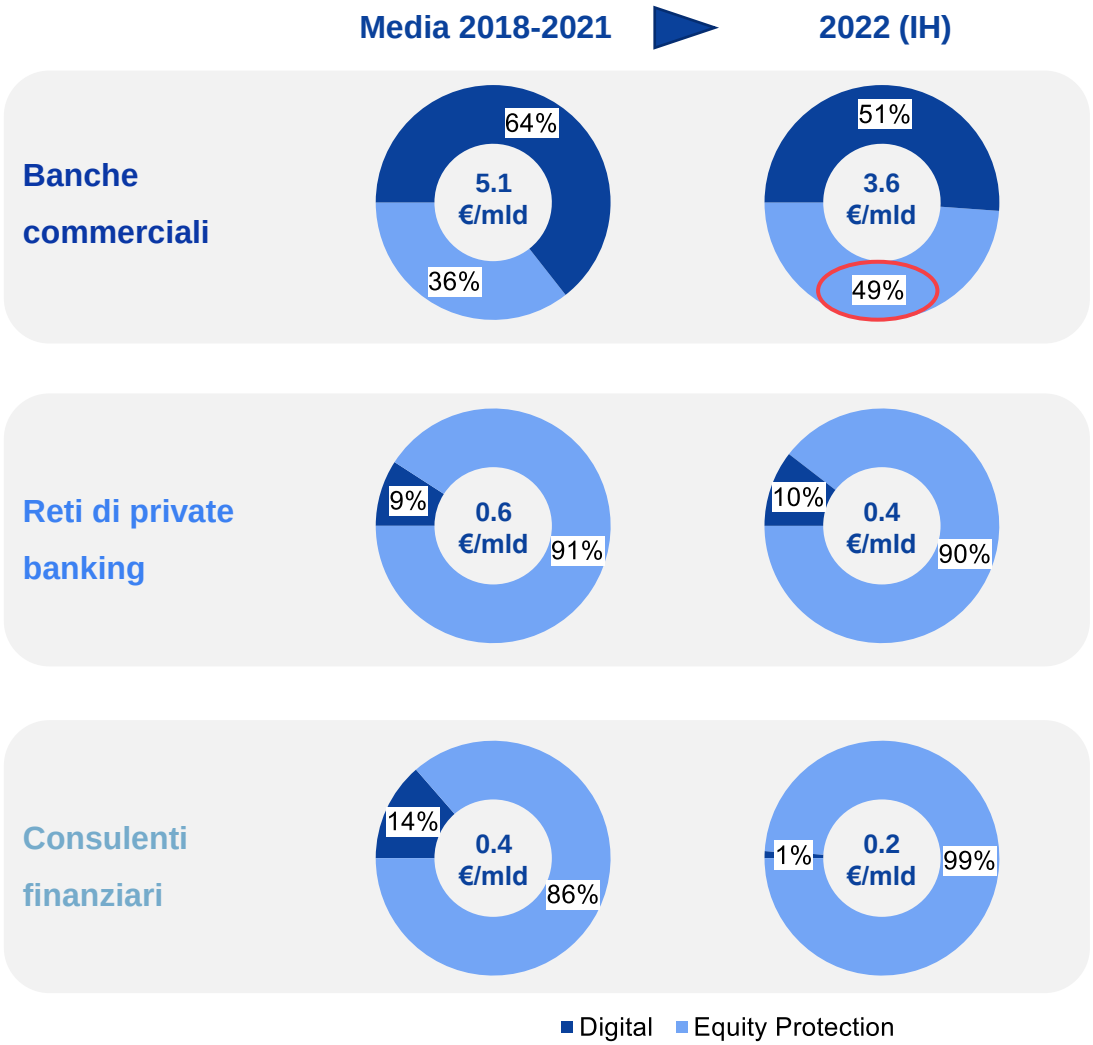
Incidenza sul totale	57%	57%	66%	34%	51%	43%	43%	34%	66%	49%

→ 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)

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

all rights reserved

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

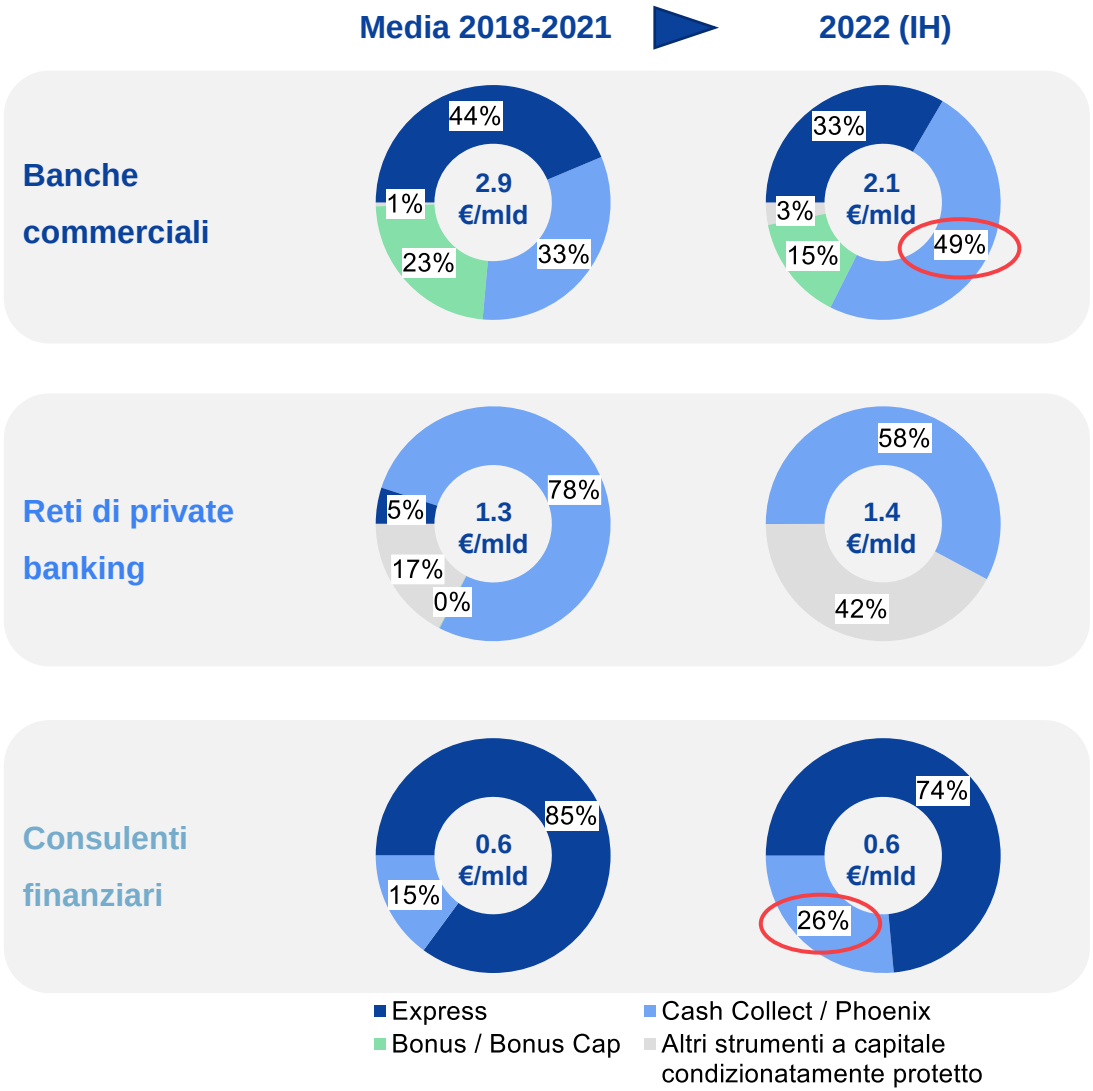


- Nel 2022, per le **banche commerciali,** si osserva un **incremento dell'incidenza** sul capitale collocato dei certificati **Equity Protection** rispetto alla **media storica** (**49%** nel **2022 IH** vs **36%** nel **periodo 2018-21**).
- Nelle **reti** di **private banking è stabile** il collocamento di prodotti **Equity Protection**, che rappresentano il **90%** delle **masse** raccolte in prodotti a **capitale protetto**.
- Per i consulenti finanziari, utilizzo **quasi** esclusivo di prodotti **Equity Protection** (**99%** masse collocate), con prodotti **Digital al di sotto** della **media storica** del periodo **2018-2021**

all rights reserved

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

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



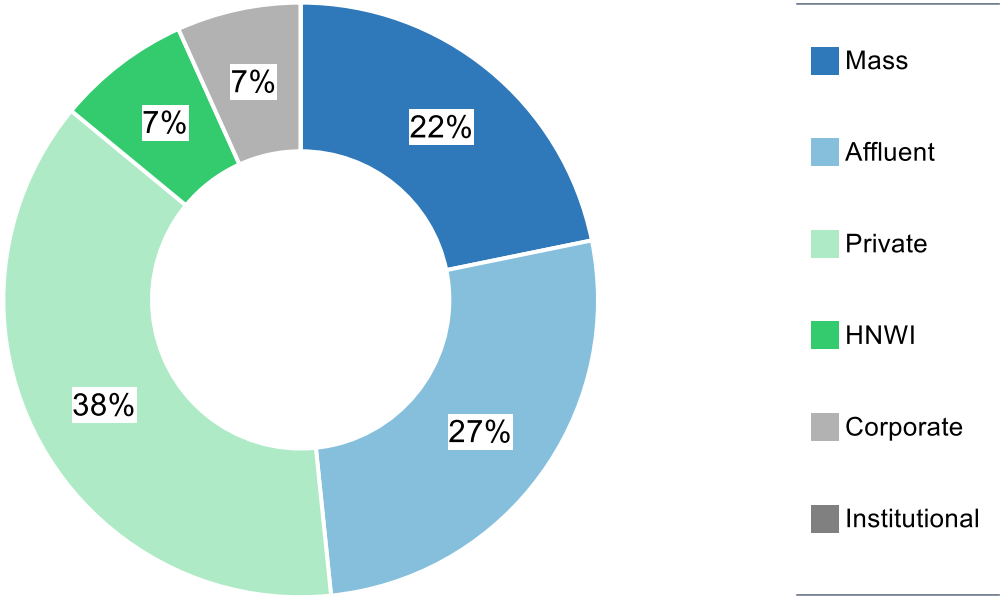
- Rispetto alla media 2018-21, **maggiore peso relativo** di prodotti **Cash Collect** nel 2022 all'interno dell'offerta delle **banche commerciali** (**49%** da **inizio 2022** vs. **33%** nel periodo **2018-2021**)
- I certificati **Cash Collect** si **confermano principale struttura** di prodotti condizionatamente protetti collocati dalle **reti** di **private banking** anche nel **2022**
- 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**

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

all rights reserved

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%)

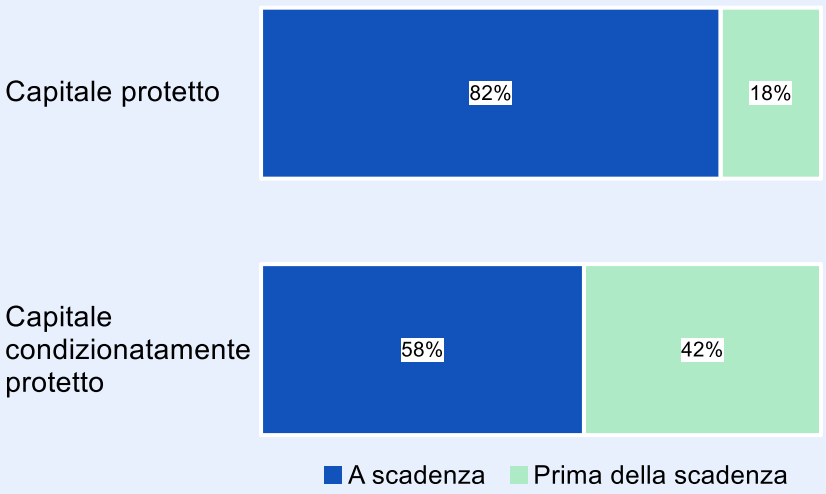
…con banche commerciali e consulenti più spostati su segmento mass-affluent e private bank su private-HNWI

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

all rights reserved

Tendenza generale a detenere i prodotti fino a scadenza, specie per i capitale protetto

Campione complessivo



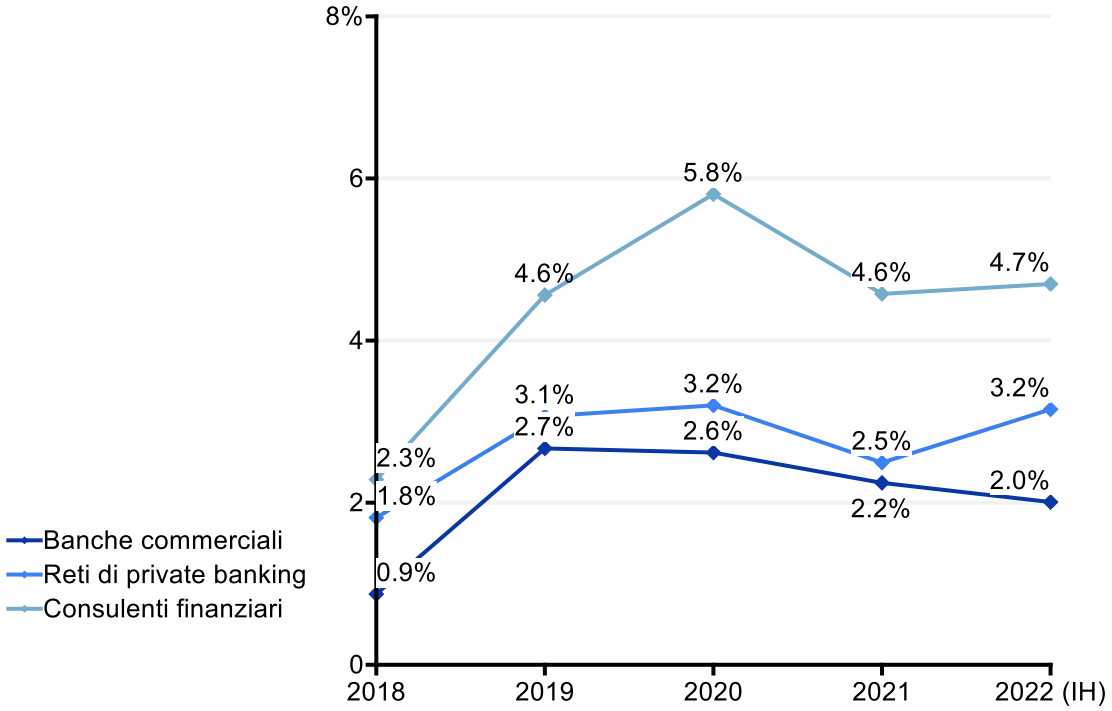
→ Nei certificati a **capitale protetto** si osserva mediamente una **maggiore predisposizione** della **clientela** alla **detenzione fino** a **scadenza** (**82%** vs. **58%** nei prodotti a **capitale condizionatamente protetto**)

all rights reserved

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

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

Campione - Peso componente in certificati nei portafogli della clientela



Media complessiva	1.3%	3.1%	3.3%	2.7%	2.6%

- Mediamente il **peso** della componente in **certificati** è ci 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.

all rights reserved

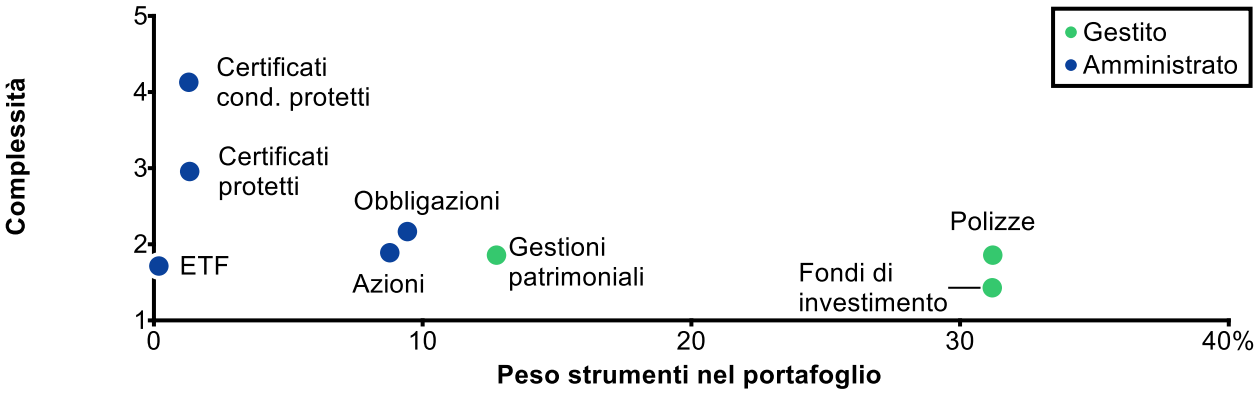
Temi della presentazione

- Dati di mercato
- **Ricerca**
  - Metodologia
  - Quali certificati vengono collocati, da chi e a quali clienti
  - Come vengono percepiti i certificati
  - Sintesi dei risultati e Key Findings

all rights reserved

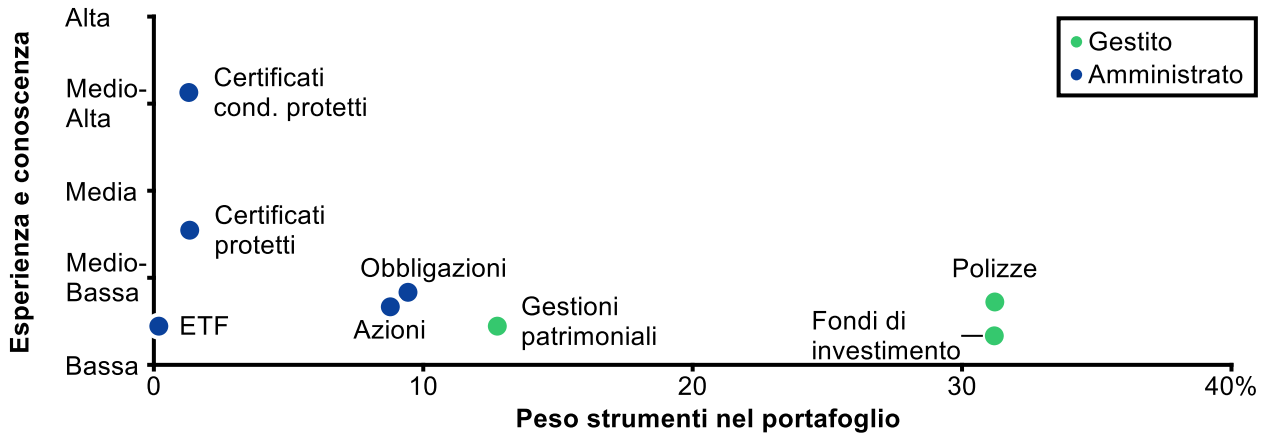
…nonostante una complessità media più elevata rispetto a tutti gli altri prodotti gestiti/amministrati, specie per i prodotti ccp…

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**.

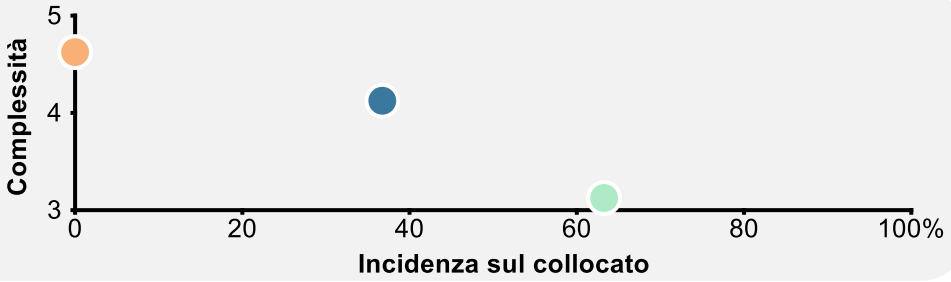
La rappresentazione esclude gli operatori per cui non è fornita la composizione media del portafoglio della clientela
Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

all rights reserved

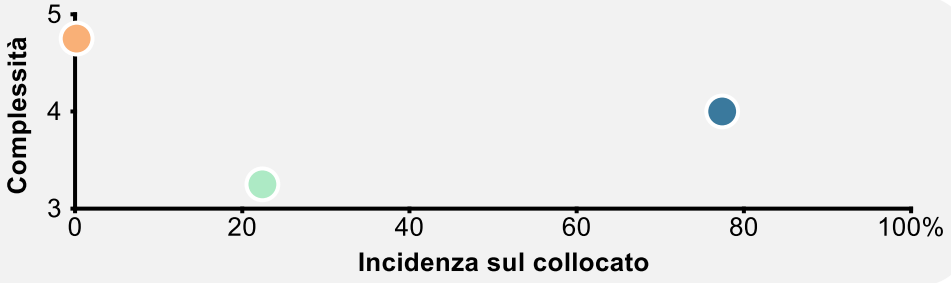
…che non sempre incide sull'attività degli operatori, per cui il collocato varia anche in funzione della clientela servita

Grado di complessità e incidenza sul collocato, cluster di clientela

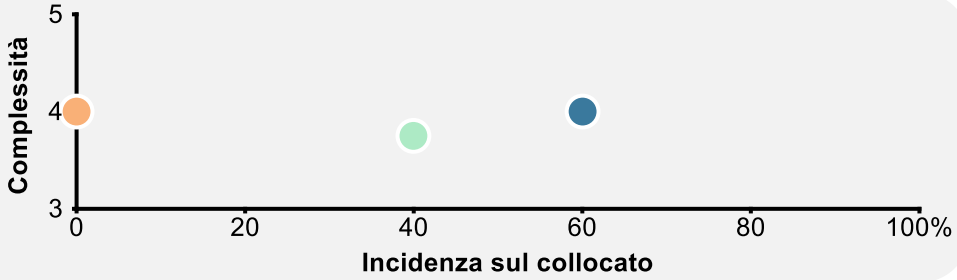
Banche commerciali



Reti di private banking



Consulenti finanziari



Certificati protetti · Certificati condizionatamente protetti · Certificati non protetti

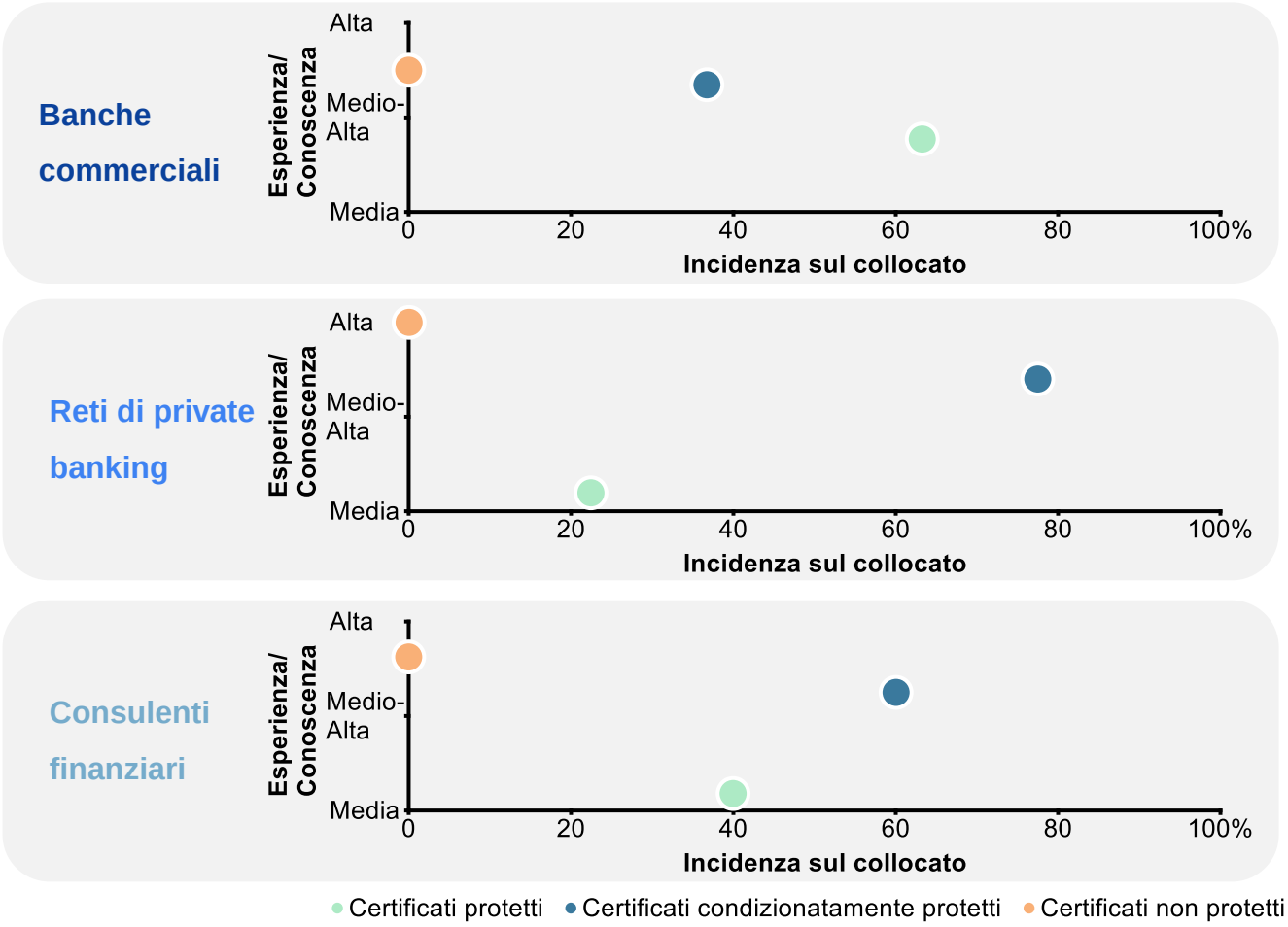
- Nelle **banche commerciali** si osserva una relazione proporzionale tra complessità (decrescente) e **incidenza** /peso relativo (crescente) sul **collocamento** nel **mercato primario**.
- Nelle private bank il mix complessità / collocato sembra essere più espressione dei bisogni/obiettivi della clientela, forse strutturalmente più «esperta»
- Nelle reti di **consulenti finanziari** i certificati di investimento presentano un **grado** di **complessità più omogeneo** al **variare** della **struttura** del **prodotto.**

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

all rights reserved

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



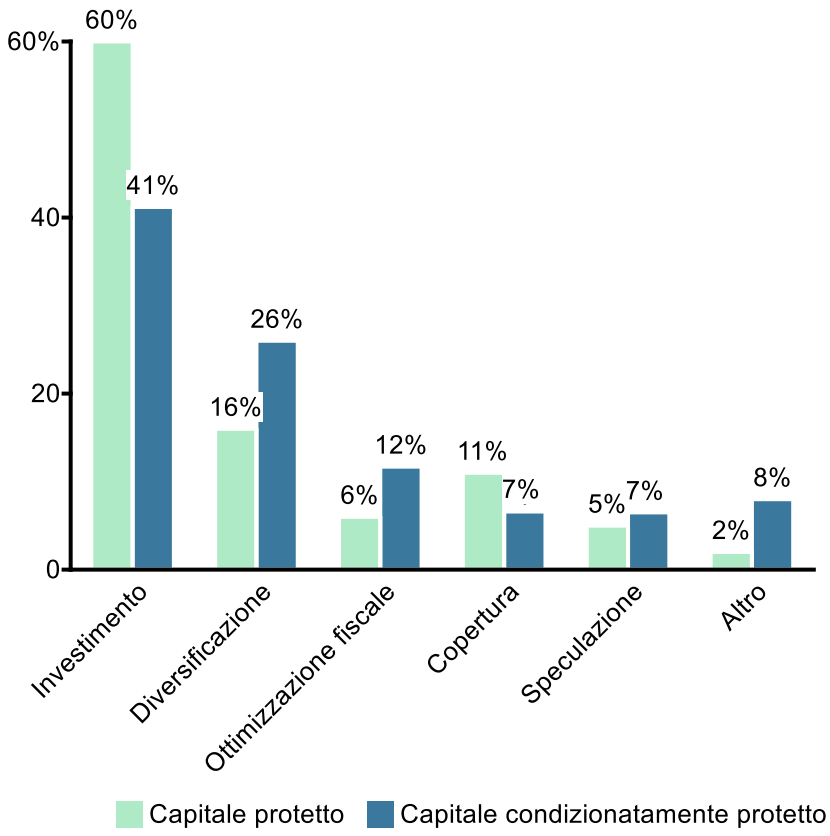
→ Nelle **banche commerciali**, in riferimento ai **prodotti** a **capitale protetto,** è richiesto mediamente un grado di **esperienza** e **conoscenza** superiore (Medio-Alta), rispetto a quanto avviene nelle **reti** di **private banking** e di **consulenti finanziari** (Media).

all rights reserved

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



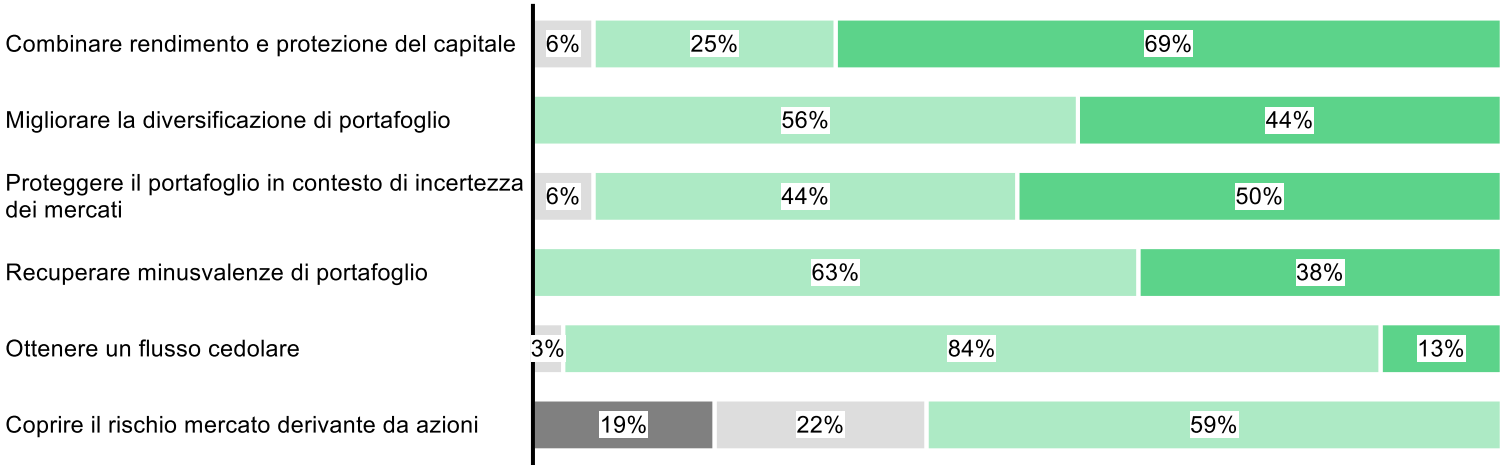
- **L'obiettivo prevalente** perseguito dagli **investitori** serviti in **consulenza** nell'acquisto di certificati è **l'investimento generico**, quale **impiego alternativo** della **liquidità** (60% nei capitale protetto, 41% nei capitale condizionatamente protetto)
- Tra gli strumenti a **capitale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

all rights reserved

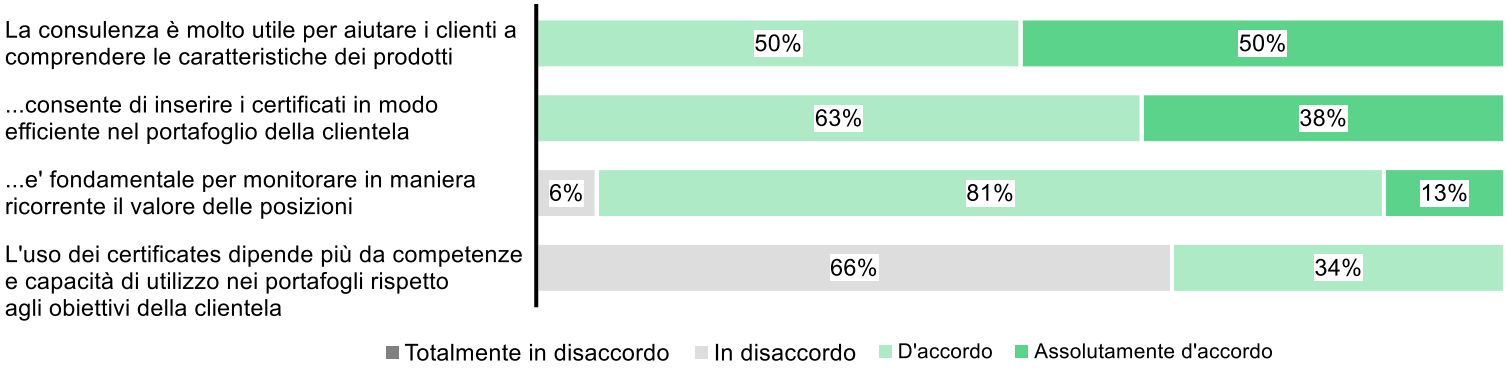
Esclusi certificati a capitale non protetto.
Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

…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:



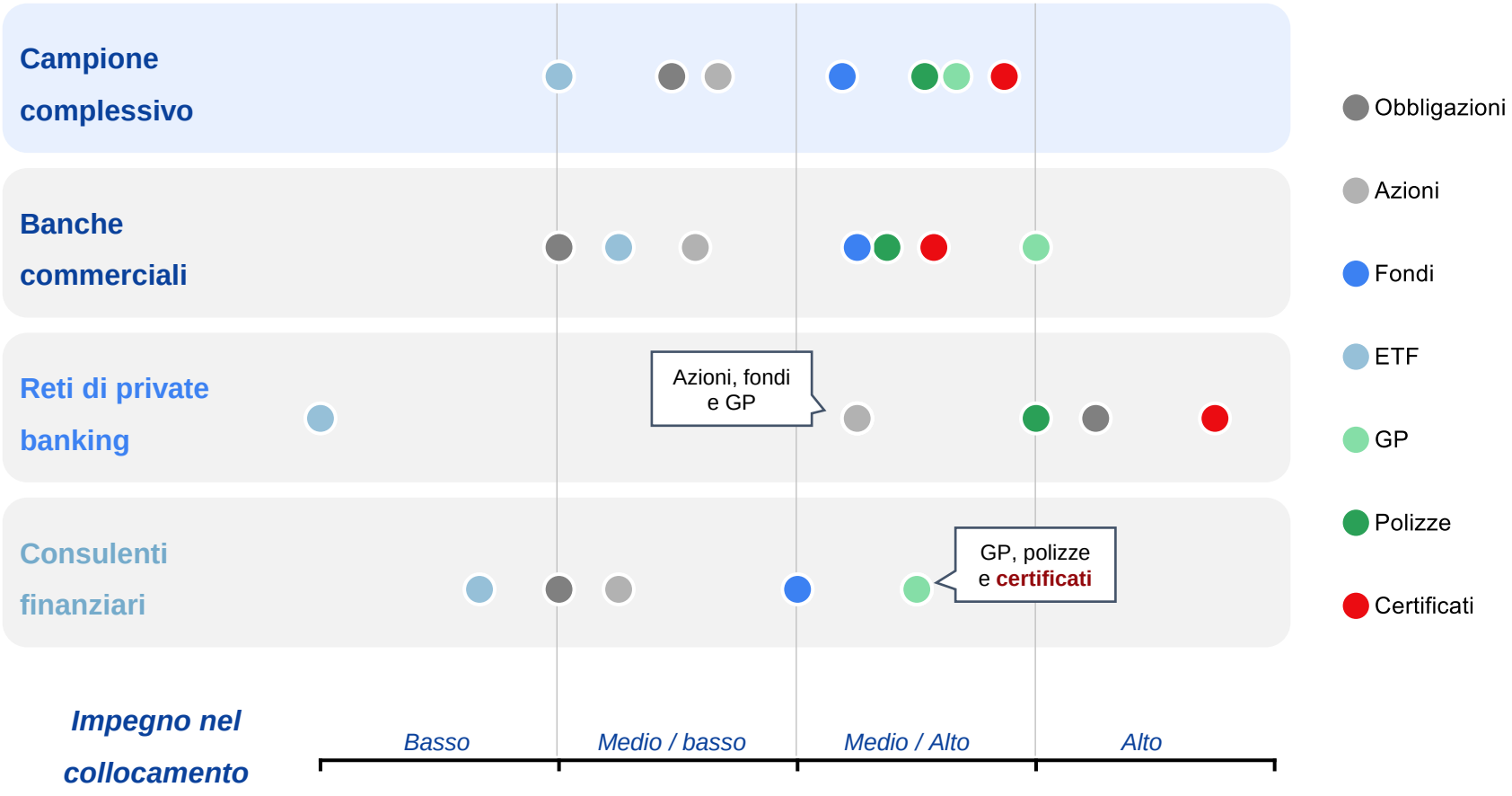
Cosa pensate di queste affermazioni legate agli obiettivi e al ruolo della consulenza nell'investimento in certificati?



Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

all rights reserved

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

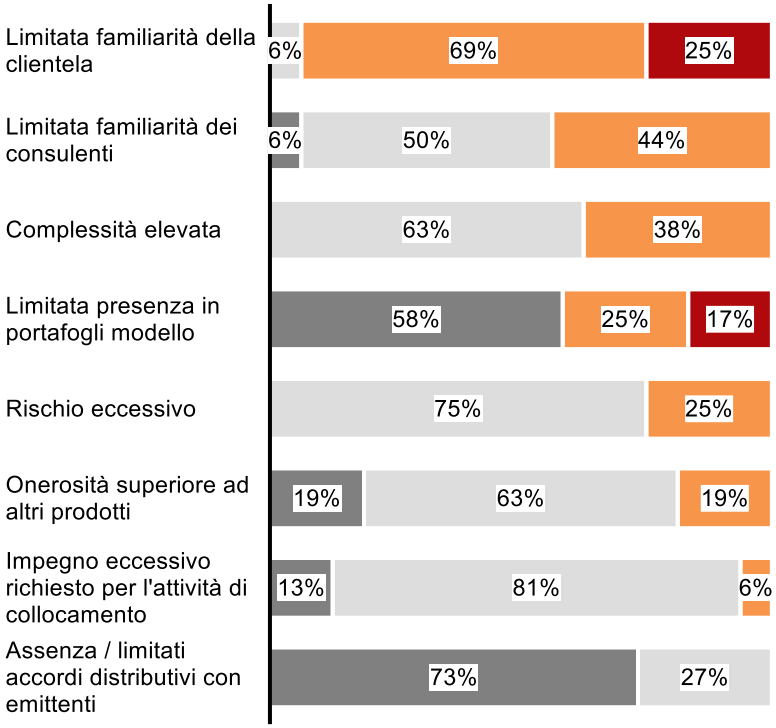


all rights reserved

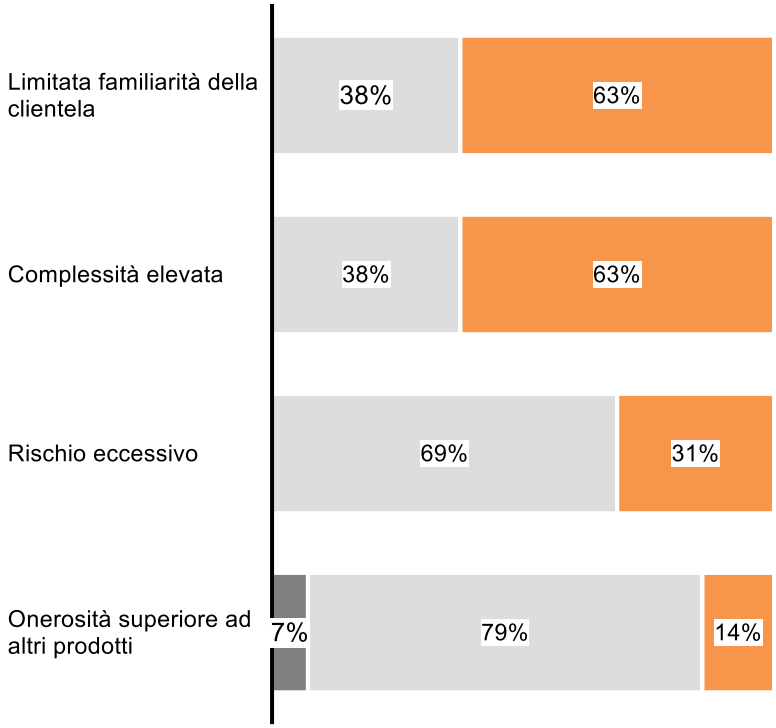
Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

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

Mancata proposizione dei certificati in consulenza



Motivazioni rifiuto dei certificati da parte della clientela (percepiti)



Mai / raramente | Poco frequente | Abbastanza frequente | Molto frequente

Elaborazioni su survey ACEPI-Prometeia.

all rights reserved

Key Findings

- La percentuale di Certificati nei portafogli deli investitori è **in crescita**

- La limitata **conoscenza** dei certificati (sia lato collocatori che lato clienti) rappresenta il principale ostacolo alla non inclusione nei portafogli del 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**.

all rights reserved

Contatti

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

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

Roma
Viale Regina Margherita, 279
italy@prometeia.com

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

Zurigo
Technoparkstrasse 1 – 8005
Zurich Switzerland
switzerland@prometeia.com

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

Prometeia

@PrometeiaGroup

Prometeiagroup

Prometeia

www.prometeia.com

all rights reserved