

## Sommario Rassegna Stampa del 15/02/2020

<b>Testata</b>	<b>Titolo</b>	<b>Pag.</b>
PLUS24 (IL SOLE 24 ORE)	<i>CERTIFICATE RACCOLTA A 17 MILIARDI SEMPRE PIU' UTILIZZATI, FARO SUI COSTI</i>	2

**PRODOTTI**

**Certificates , raccolta a 17 miliardi  
Sempre più utilizzati, faro sui costi**

Gennai >PAG. 12

# Certificates a quota 17 miliardi Sempre più usati, faro sui costi

Picco nel primo semestre con gli strumenti a capitale protetto  
I cash collect restano la tipologia più gettonata

**Andrea Gennai**

■ È boom di emissioni di certificati di investimento (certificates). Sul mercato primario la raccolta nel 2019 ha superato i 17 miliardi di euro contro gli 11 miliardi dell'anno precedente. «Un aumento significativo - spiega Giovanna Zanotti, direttore scientifico Acepi (associazione che raccoglie gli emittenti) - che conferma una crescente centralità di questi strumenti nelle scelte di portafoglio di investitori e consulenti».

Il picco di raccolta si è avuto nella prima parte dell'anno. «Il 2018 - aggiunge Zanotti - si è chiuso con una discesa dei mercati e una conseguente ricerca di protezione del capitale da parte degli investitori. Nella prima parte dell'anno sono quindi stati prevalentemente collocati prodotti a capitale protetto. Nel 2019 poi hanno iniziato a collocare certificati anche reti tradizionalmente non attive o che lo erano state prima del 2015».

La ripresa più convinta dell'azionario nella seconda parte ha spinto i risparmiatori sui prodotti a capitale condizionatamente protetto che sono più rischiosi ma offrono una

**Emissioni boom**

Il controvalore e il numero dei certificati emessi sul primario nel 2019 e le categorie più gettonate

2019	1 TRIMESTRE	2 TRIMESTRE	3 TRIMESTRE	4 TRIMESTRE	TOTALE
<b>Collocato (in mln €)</b>	5.128,73	4.467,05	3.765,05	3.804,79	<b>17.165,62</b>
<b>Numero di isin emessi</b>	208	223	112	281	<b>824</b>

**TOP COLLOCATO PER TIPOLOGIA DI PRODOTTO**

1	43% Digital*	20% Cash Collect**	27% Cash Collect**	38% Cash Collect**	23% Cash Collect**
2	24% Equity protection*	20% Equity protection*	22% Cash Collect protected*	19% Digital*	19% Equity protection*
3	12% Cash Collect protected*	17% Bonus cap**	18% Equity protection*	13% Express**	16% Digital*

\* Capitale protetto; \*\* Capitale cond. protetto

Fonte: Acepi

maggiore partecipazione alle dinamiche di mercato. Con i tassi in calo è stato poi più complesso strutturare strumenti a capitale protetto.

«A inizio 2019 - continua Zanotti - uno strumento a capitale protetto aveva una scadenza di 6-7 anni, da parte di emittenti italiani, mentre alla fine dello scorso anno la scadenza si era estesa a 8-10 anni». Hanno trovato maggiore appeal i cash collect, che a fronte di una protezione condizionata del capitale (e quindi di una rischiosità maggiore) offrono cedole legate all'andamento dei mercati azionari e quindi in grado di generare rendimenti più elevati. Sono anche titoli che attraggono per la possibilità di richiamo anticipata.

C'è poi il tema dei costi, che tra collocamento primario e mercato

secondario possono anche differire di alcuni punti percentuali. Il canale primario deve remunerare i costi di distribuzione e fornisce assistenza ai risparmiatori che non hanno le competenze per muoversi sul secondario. «In ogni caso - conclude Zanotti - il costo dei certificati è solo nella commissione iniziale che, spalmata sui vari anni, risulta a oggi competitiva rispetto alla struttura di costo di altri prodotti di investimento».

I certificati sono strumenti spesso articolati e vanno conosciuti bene da parte dell'investitore, coinvolgendo eventualmente degli esperti. «Negli ultimi mesi - spiega Andrea Zanella, consulente finanziario autonomo - vanno per la maggiore i cash collect, certificati molto attrattivi per le loro ce-

dole, elevate e frequenti. Ad esempio sul mercato mi è capitato di trovare prodotti che rendono l'1,5% mensile per tutto il primo anno ma poi percentuali molto più basse negli anni successivi».

Secondo il consulente questo invoglia molto il risparmiatore, ma bisogna fare attenzione a tutte le clausole di funzionamento fino alla scadenza. «Personalmente - conclude Zanella - ai miei clienti ne ho suggeriti di svariate tipologie perché molte e diverse sono le esigenze di chi li acquista. C'è poi un'importante differenza di costi tra mercato primario e secondario. A differenza degli altri operatori, noi consulenti indipendenti scegliamo la seconda strada per eliminare l'onere delle commissioni di collocamento».

© RIPRODUZIONE RISERVATA