

La borse crollano? I private banker comprano certificati

■ Le contrattazioni sul Sedex sono in caduta libera (si veda altro articolo a pag. 23), ma i private banker credono ancora nel valore dei certificati come strumento di investimento per i privati. Lo dimostra un sondaggio condotto nei giorni scorsi tra gli iscritti dell'Associazione italiana private banking in collaborazione con l'Associazione italiana certificati e prodotti di investimenti e che verrà presentato oggi nel corso di un convegno a Milano organizzato dallo stesso tandem **Aipb-Acepi**. Ben oltre l'85% degli intervistati, infatti, dichiara di utilizzare i certificati e non solo: i vantaggi di questi strumenti supererebbero gli svantaggi. In particolare, il fatto che questi prodotti siano molto sofisticati (e che quindi permettano di mettere in atto strategie altrimenti non alla portata dei privati) piace al 50% degli intervistati, così come piace il fatto che siano in grado di proteggere i portafogli (35,7%) e che siano assolutamente liquidi (35,7%). A volte, però, spaventano la complessità (21%) e la difficoltà di reperire le informazioni (21%). Certo, la situazione del mercato non ha per nulla aiutato e così come le borse, sono crollati anche gli scambi sui certificates. D'altra parte, fa presente Nicola Francia, responsabile strumenti quotati Italia di Abn Amro, e

membro del consiglio di **Acepi**, «i certificati si sono comportati in questo frangente molto meglio di tanti altri prodotti strutturati. Hanno continuato a fare prezzo con spread che al massimo si sono portati all'1%, quando polizze index linked e bond strutturati si sono portati al 5-7% di spread». E non solo. «I certificati si sono comportati come promesso. Gli equity protection hanno protetto. È vero che la protezione è a scadenza, ma è anche vero che chi li aveva in portafoglio ha perso molto meno del mercato», gli fa eco Gianfranco Venuti, direttore servizi finanziari e operativi di BPM private banking sim e presidente della commissione Aipb mercato finanziario. Quanto ai prodotti che prevedevano una barriera, però, tutti l'hanno vista saltare e si sono trasformati in semplici benchmark, mentre all'origine erano stati pensati per fornire una performance positiva anche nel caso di discese del sottostante fino a un certo livello. La realtà però ha battuto le aspettative più nere. Oggi, forse, potrebbe essere il momento buono per emettere nuovi prodotti con barriera. «Ma gli investitori italiani sono molto spaventati e non hanno ancora una grande cultura in questo settore. Non li comprerebbero», concludono Francia e Venuti.

