

Ritaglio Stampa

Testata: Bluerating.com
Città: Milano
Data: 24 novembre 2008
Soggetto: ACEPI

Certificati e Private Banking, quando l'investimento è tattico

Durante il convegno intitolato: "I Certificati: strumenti di ottimizzazione per portafogli Private", organizzato da Acepi e Aipb giovedì scorso a Milano, Bluerating.com ha intervistato Alexandre Vecchio, responsabile wealth management team di Societe Generale, che è anche socio dell'Associazione italiana dei certificati e dei prodotti di investimento, per avere una view sul rapporto che intercorre tra i certificates e la clientela private banking.



Per **Alexandre Vecchio (nella foto)**, responsabile wealth management team di **Societe Generale**, il cliente private italiano è molto attento in questo periodo di forte crisi alle **performance nette** che i [certificati](#) possono garantire al netto dei costi e soprattutto guarda con molto interesse le **caratteristiche di duttilità, trasparenza** di questi strumenti, che possono così giocare un ruolo sempre più crescente nella composizione dei loro portafogli.

Vecchio sottolinea quindi il **ruolo tattico e strategico di diversificazione degli investimenti** che i certificates possono avere all'interno di portafogli private.

E per ciò che riguarda l'evoluzione futura del rapporto tra clientela private e certificati Vecchio conclude affermando che le esigenze di **protezione del capitale investito**, abbinate a una richiesta di **crescita del valore del portafoglio** incrementeranno sempre più il rapporto tra questi due mondi.

Se vuoi ascoltare l'intervista completa clicca sul **podcast**.