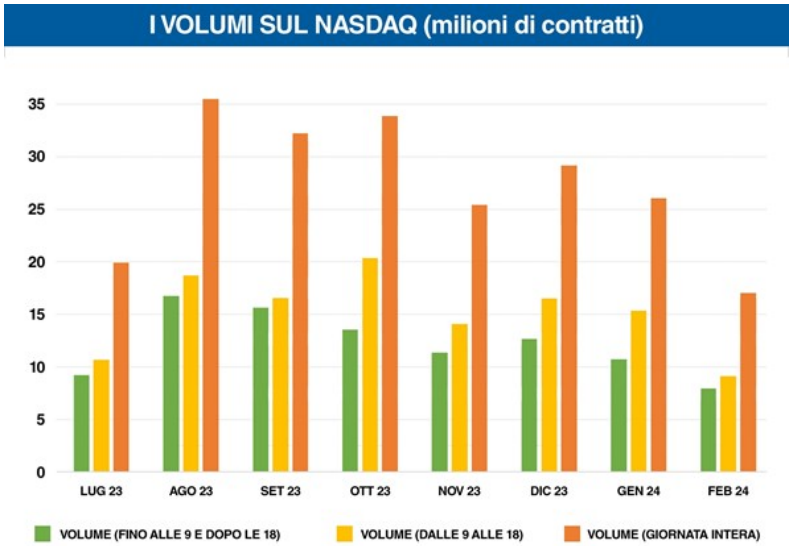
Chi dorme non piglia pesci

Weekly Market FocusLeggi dopo Spectrum Markets continua a crescere grazie a un'offerta pensata specificamente per la clientela retail, che ha come principale punto di forza la possibilità di operare 24 ore su 24

di Alberto Micheli

tempo di lettura

Ultim'ora News



Qualche settimana fa Spectrum Markets ha pubblicato il suo Business Update per l'anno 2023, che ha rivelato come anche nel corso dell'ultimo anno il mercato paneuropeo dedicato ai derivati cartolarizzati abbia registrato una **crescita sostenuta degli scambi**. La costante evoluzione della trading venue, che nel tempo ha visto l'adesione di nuovi emittenti e intermediari, nonché il suo ingresso in qualità membro in Acepi, l'Associazione Italiana Certificati e Prodotti di Investimento, hanno reso Spectrum una realtà sempre più concreta nel panorama dei certificati e le prospettive per l'immediato futuro appaiono altrettanto ottimistiche.

Su questo tema ha condiviso alcune riflessioni con *Milano Finanza* Nicky Maan, CEO di Spectrum Markets: «in Europa, così come in tutto il mondo, le borse tradizionali sono realtà prettamente costruite per il mercato istituzionale. Ora, però, c'è un gruppo crescente di investitori individuali che richiede servizi adatti alle proprie esigenze e noi li abbiamo ascoltati. È per questo che abbiamo creato Spectrum Markets, pensando esclusivamente alla clientela retail. Avevamo molte idee, ma penso che una delle più innovative sia stata quella degli **orari di negoziazione estesi**, con l'adozione del modello 24/5. Ci siamo messi nei panni di un 'tipico investitore retail': tra il lavoro e le necessità personali, è lecito pensare che non abbia molto spazio per fare trading in orari 'canonici', cioè tra le 9 e le 17, quindi dovevamo offrire delle alternative. Inoltre, considerando il flusso costante di informazioni a cui siamo sottoposti, è naturale che gli investitori vogliano reagire istantaneamente e per poterlo fare è necessario avere accesso ai mercati 24 ore su 24.

Tutti i diritti riservati

La chiave, a mio avviso, sta nel comprendere a che tipo di clientela ci si sta rivolgendo: da un lato gli investitori retail, dall'altro quelli istituzionali. La direzione per noi è chiara: se ti rivolgi ai retail, ti devi adattare a loro ed **espandere i servizi** a loro disposizione. In quest'ottica, un aspetto da non sottovalutare riguarda per esempio la liquidità: i clienti retail non cercano necessariamente il prezzo migliore, non fa una grande differenza. Ciò che fa la differenza è poter reagire immediatamente quando si sente una notizia, avendo la liquidità disponibile in qualunque momento e potendo quindi eseguire l'ordine con prontezza. In definitiva, ritengo che il successo futuro delle borse (tradizionali e non) sarà determinato dalla loro capacità di adattarsi alle esigenze specifiche del target che intendono servire. Se il business non è progettato per quel segmento di clientela, si avrà difficoltà a far funzionare tutto».

Considerando che il vostro elemento distintivo è proprio la negoziazione 24 ore su 24, il fatto che Borsa italiana abbia recentemente introdotto i nuovi orari di negoziazione estesi sui certificati (dalle 8 alle 22) potrà incidere sul vostro business?

«Siamo soddisfatti di constatare che la nostra intuizione è stata accolta anche da altri player, perché significa che ci siamo mossi in una direzione valida. Quando abbiamo iniziato nel 2019, pochi credevano che ci fosse davvero bisogno di una sede di negoziazione che offrisse la possibilità di negoziare h24, 5 giorni su 7. L'offerta di certificati su Spectrum è però diversa da quella disponibile nelle altre sedi di negoziazione. Non possiamo dire quindi di aver subito un contraccolpo da questa decisione. Soprattutto perché l'ampliamento della finestra di negoziazione risulta comunque limitato rispetto alle opportunità offerte da Spectrum. I dati parlano da soli. La percentuale di scambi che avvengono al di fuori dell'orario tradizionale (cioè, tra le 17:30 e le 9:00 CET) si è mantenuta costantemente oltre il 30% e nel 2023 si è attestata in media al 33,9%».

In prospettiva è previsto un allargamento sia della platea di emittenti (dopo Société Générale e Unicredit) sia dei broker che offrano l'accesso a Spectrum agli investitori italiani? C'è qualcosa in vista su questo fronte?

«Attualmente, stiamo concentrando i nostri sforzi in due direzioni parallele: da un lato, la gamma di prodotti, dall'altro la distribuzione. Innanzitutto, la nostra offerta non è ancora completa e questo è un primo aspetto sul quale stiamo lavorando intensamente. L'obiettivo è sviluppare una gamma più ampia, includendo sia prodotti più comuni sia proposte più innovative. In questo senso, abbiamo pianificato di introdurre dapprima gli Etf e poi anche le azioni, nell'arco dei prossimi dodici mesi.

Accanto a ciò, abbiamo anche intenzione di portare alcuni prodotti che non sono ancora sul mercato. Non saranno tantissimi, ma saranno prodotti che il sistema di Spectrum potrà gestire e che dovrebbero poter essere emessi un po' più rapidamente. Stiamo però sviluppando un sistema di test preliminare per valutarne il funzionamento e determinarne l'interesse, prima di integrarli ufficialmente nell'offerta.

Nel frattempo, abbiamo praticamente già coperto tutta la gamma dei derivati cartolarizzati (Turbo, Warrant, Leva fissa) per dare all'investitore individuale un profilo integrale che copra tutti gli orizzonti temporali di investimento e i gradi di leva. Sappiamo che il profilo dei clienti per cui abbiamo progettato la nostra attività non si limita a investire esclusivamente in un solo genere di certificati, come per esempio i Turbo, ma al contrario diversifica le proprie scelte.

Dal lato della distribuzione, invece, abbiamo già a bordo diversi broker, come Intermonte, Equita e l'ultima arrivata, Directa. Stiamo inoltre facendo progressi significativi, soprattutto qui in Italia, ma anche in Germania e Francia. Realisticamente, confidiamo però che la rete di distribuzione si espanderà in modo naturale man mano

Tutti i diritti riservati

che le nostre proposte saranno sempre più complete. Anche per questo, la maggior parte dei nostri sforzi in termini di sviluppo della tecnologia convergono verso la distribuzione». (riproduzione riservata)

Tutti i diritti riservati