

Sommario Rassegna Stampa del 10/10/2013

Testata	Titolo	Pag.
BANCAFINANZA	<i>TRADING ON LINE-PIU' SERVIZI E TECNOLOGIA PER AMPLIARE IL TARGET</i>	2

TRADING ON LINE

MERCATO

LE STRATEGIE DEGLI OPERATORI

Più servizi e tecnologia per ampliare il target

Per molti player l'obiettivo è quello di aggiungere alla clientela professionale un pubblico più vasto, offrendo sistemi semplici e la possibilità di operare da tablet e smartphone.

■ LUCA SILVESTRINI

Un gruppo di investitori super esperti, capaci di affrontare i rischi senza patemi d'animo, dotati di forti capacità di analizzare il mercato, abili nel muoversi nella globalizzazione e nel trovare nicchie inesplorate, tendenzialmente redditizie: visti dall'esterno, i trader on line sembrano così. Un manipolo di superspecialisti che però non cresce, anzi i professionisti tendono a diminuire.

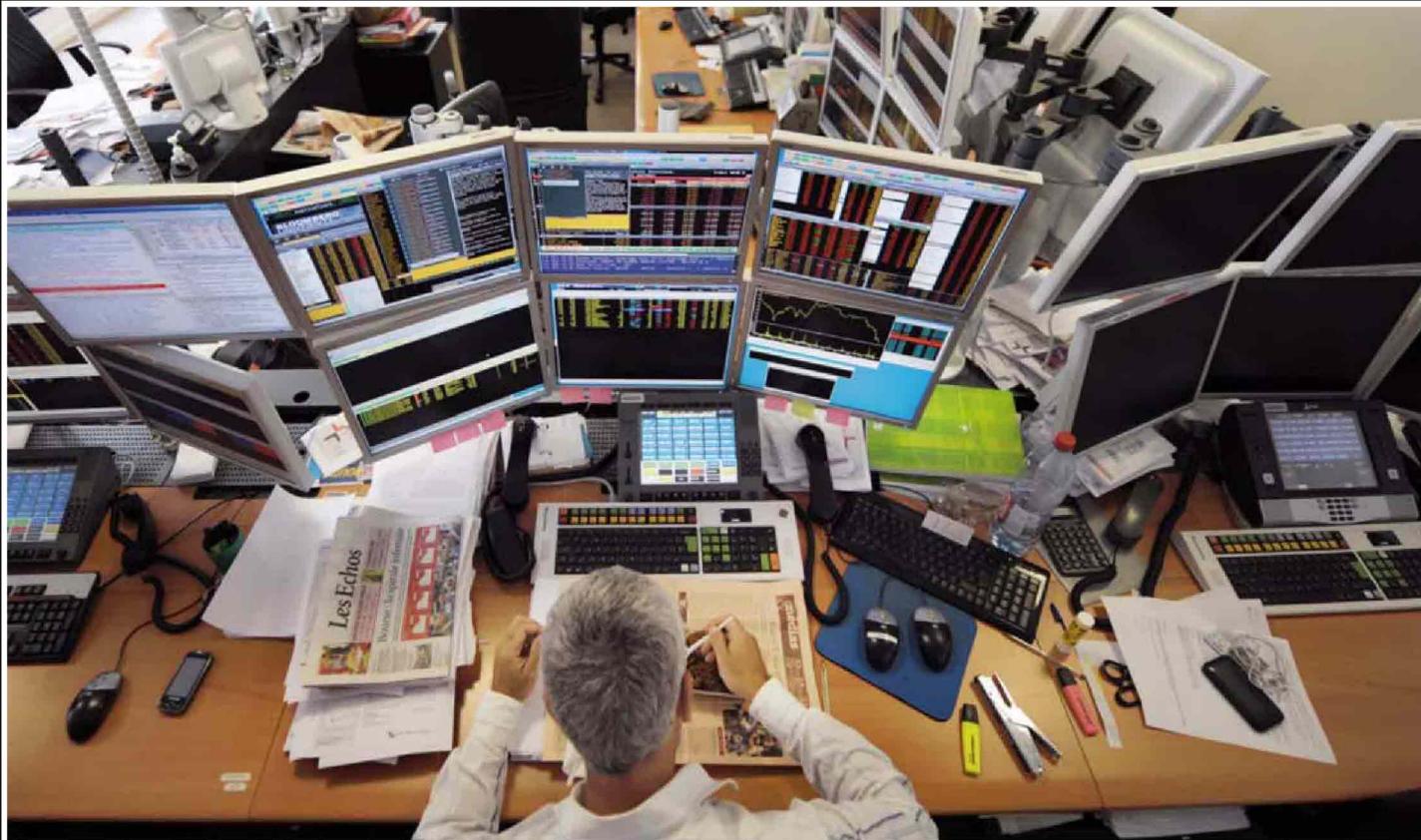
UNA FORTE SELEZIONE È davvero così? «Notiamo ogni anno una crescita costante di nuovi clienti che scelgono Fineco per investire sui diversi mercati. Non si tratta solo di trader, ma di investitori o cassetisti che comprano azioni e obbligazioni. Il report Assosim conferma la nostra prima posizione nella classifica equity con un market share del 21%», dice **Marco Briata**, responsabile prodotti banking e trading di Fineco. «Le motivazioni della crescita sono diverse e vanno dalla completezza della gamma di prodotti, alla semplicità delle nostre piattaforme, alla qualità del nostro *customer care*. Il tutto unito a costi convenienti rispetto a quelli medi di una banca tradizionale e premianti per i trader più attivi. Per le obbligazioni, per esempio, i nostri clienti pagano da un minimo di 2,95 a un massimo di 19 euro anche per ordini di importo molto elevato. Negli ultimi anni abbiamo fatto un ulteriore salto in avanti: offriamo il meglio dei nuovi paradigmi dell'intermediazione (dal Forex ai Cfd, contratti per differenza) declinati su interfacce sempre più semplici da usare e

su tutte le piattaforme mobile». «Dal 2000 il numero dei clienti è aumentato in modo velocissimo. Ma molti non erano veri trader, con la vocazione per questo tipo di operatività, erano stati trascinati dalla moda del momento. Negli anni successivi, mentre diveniva sempre più chiaro che cosa il trading potesse offrire, molti hanno lasciato e altri clienti più "caratterialmente" portati sono arrivati ad aumentare le file dei trader operativi» è, invece l'analisi di **Giancarlo Marino** responsabile area banche di Directa. «Recentemente i miglioramenti tecnici delle piattaforme hanno portato nuovi utenti, mentre le condizioni economiche e fiscali (Tobin tax, bolli, ecc.) hanno spinto nella direzione opposta. In questa situazione molti operatori del settore sono usciti dal mercato e Directa e altre quattro-cinque banche, sono rimasti gli unici intermediari a offrire il trading on line». La bolla della new economy, l'11 settembre e la crisi dei mutui subprime hanno cambiato anche il trading on line. C'è stata una dura selezione sia tra i trader sia nelle

CONCETTO SUPERATO

«Credo che oggi sia ormai superato lo stesso concetto di trading on line. È una definizione nata più di 10 anni fa per descrivere i primi clienti che compravano e vendevano in Borsa via Web. Oggi non è più così. L'on line è il modo universale per comprare e vendere azioni e prodotti finanziari», dice **Marco Briata**, responsabile prodotti banking e trading di Fineco.





società di servizi. È sopravvissuto solo chi ha una vera vocazione per questo segmento di mercato e ha costruito modelli di business sostenibili, redditizi, e in grado di stare al passo con l'innovazione di prodotti e di processi. In un campo in cui l'informatica è (quasi) tutto, è aumentata la domanda di tecnologie per il trading. «Sì, è cresciuta e si è evoluta seguendo i cambiamenti richiesti dalla clientela», conferma **Stefano Limonta**, amministratore delegato di Kline. «Abbiamo notato, per esempio, lo spostamento dei trader dal mercato azionario a quello obbligazionario e una costante domanda di sempre maggiori informazioni. Adesso non ci si accontenta più di un *sentiment* sul prezzo, si vuole fare una analisi e allora occorrono studi puntuali e notizie precise su un mercato che è diventato davvero globale e interdipendente: quello che accade nella borsa di Shenzhen, si ripercuote a Tokio, poi a Londra, a Wall Street e viceversa. Noi non possiamo che stare al passo con queste nuove esigenze e fornire adeguati e sempre aggiornati supporti informativi».

«Nell'ultimo anno abbiamo assistito a un duplice cambiamento: da un lato una riduzione dei trader dall'altro una loro accresciuta specializzazione» sostiene **Giuseppe D'Antonio**, responsabile area commerciale IwBank. Dai dati a nostra disposizione emerge, infatti, che più del 50% di chi fa trading perde o non guadagna: solo chi può contare su una preparazione adeguata riesce a sopravvivere. Per questo IwBank offre un servizio di formazione gratuita, da sempre un punto di forza nella nostra offerta trading, che si ar-



ticola in due diverse soluzioni pensate per soddisfare sia gli investitori più evoluti che coloro che ancora non hanno esperienza, alta formazione e trading room. Nel primo caso si tratta di corsi per l'acquisizione di conoscenze su mercati e strumenti finanziari, strategie operative e nuovi sistemi di trading. Nel secondo i corsi sono organizzati nelle Trading Room di Milano, Torino, Firenze e Chiavari».

CLIENTELA E SERVIZI DIFFERENZIATI In un quadro nel quale elementi esterni, come la tecnologia e il sistema fiscale, giocano un ruolo determinante, e la spinta verso l'e-banking interessa ogni aspetto dell'operatività degli istituti di credito, anche il classico profilo del trader on line non poteva non cambiare. «Non

MERCATI INTERCONNESSI

«Adesso non ci si accontenta più di un "sentiment" sul prezzo, si vuole fare una analisi e allora occorrono studi puntuali e notizie precise su un mercato che è diventato davvero globale e interdipendente: quello che accade alla Borsa di Shenzhen si ripercuote a Tokyo, poi a Londra e a Wall Street, e viceversa», afferma Stefano Limonta, amministratore delegato di Kline.

FIGURA IN MINORANZA Secondo gli intermediari, tra chi vende e compra titoli on line, lo figura dello scalper, trader che apre e chiude posizioni in pochi secondi e fa decine di operazioni al giorno, è ormai minoritaria.

TRADING ON LINE

EVENTI TRADING ON LINE EXPO 2013

Focus su Etf, covered warrant e derivati

Il 24 e il 25 ottobre appuntamento in Piazza Affari per il decennale incontro dedicato ai trader professionisti e ai piccoli risparmiatori. Oltre ai tradizionali workshop e corsi, ci saranno seminari gratuiti per chi vuole conoscere strumenti come gli exchange-traded fund e i certificates.

Il 24 e il 25 ottobre a Palazzo Mezzanotte a Milano, sede della Borsa, si terrà la Trading Online Expo 2013 (TolExpo), la manifestazione organizzata da Borsa Italiana dedicata in particolare ai risparmiatori e agli appassionati interessati alle tecniche di trading. La TolExpo è una manifestazione consolidata che da ormai 10 anni chiama a raccolta un numero crescente di trader on line e piccoli risparmiatori. Nell'edizione 2012 i numeri sono stati da record con oltre 5 mila partecipanti. Il trading on line è un business che in Italia intermedia oltre 34 milioni di ordini l'anno sui principali mercati azionari e derivati. I dati relativi alla negoziazione sui

mercati cash confermano l'interesse preponderante da parte dei trader on line verso il mercato domestico (92%) e, a forte distanza, verso il mercato Usa (5%) e i mercati europei (3%). Anche per i derivati, il mercato italiano è il più negoziato (41%), seguito dalle piazze Ue (38%) e da quelle americane (21%).

La presenza del retail è da sempre un tratto distintivo del mercato italiano, non solo online. Borsa Italiana ritiene che questa presenza sia un valore poiché una molteplicità di investitori favorisce la liquidità degli scambi a beneficio di tutti gli operatori. Per questo l'obiettivo di Borsa è quello di continuare a investire nelle attività per fornire agli investitori gli strumenti per negoziare in modo consapevole e comprendere le opportunità e i rischi associati ai vari prodotti.

Borsa Italiana, soprattutto con l'appuntamento della TolExpo, vuole rivolgersi in modo diretto al piccolo risparmiatore offrendogli l'opportunità di avvicinarsi all'investimento in Borsa con un certo grado di preparazione. L'expo è per tutti coloro che sono interessati a conoscere strumenti come Etf, certificates, covered warrant e derivati, grazie a seminari gratuiti organizzati da Borsa Italiana ai quali

si affiancheranno numerosi corsi tenuti da broker, trader e associazioni. Quest'anno il focus sugli Etf sarà in particolare sull'analisi delle principali caratteristiche e sull'utilizzo di questi strumenti per la costruzione di un portafoglio. Verrà presentato il mercato Etfplus di Borsa Italiana, dedicato alla negoziazione degli Etf/Etc, con approfondimento sulle tipologie di ordini che possono essere immesse sul mercato e verrà affrontato anche il tema della fiscalità.

Per quanto riguarda il mercato dei covered warrant, il SeDeX, nel corso del convegno Borsa Italiana ospiterà una serie di interventi sulle principali novità del mercato.

Verranno inoltre presentati i risultati di una ricerca curata da Acepi che mette a confronto il rendimento dei certificati offerti e quotati nel periodo 2004-2012, suddivisi per tipologia, rispetto alla performance dell'attività sottostante. Seguirà un focus dedicato ai prodotti dell'anno, i certificati a leva fissa, e una tavola rotonda per discutere con trader professionisti l'utilizzo dei certificati come strumenti di trading e l'impiego di questi strumenti di investimento nella gestione di un portafoglio diversificato.



L'ITALIA È PREFERITA

Uno scorcio del Palazzo Mezzanotte in piazza Affari a Milano, sede di TolExpo 2013. Il trading on line intermedia in Italia oltre 34 milioni di ordini l'anno. Il mercato preferito dai trader che operano via web è quello italiano nel quale si concentra il 92% delle loro transazioni.

esiste un unico profilo del trader Fineco. Credo che oggi sia ormai superato lo stesso concetto di trading on line. Questa definizione è nata più di 10 anni fa per descrivere il fenomeno dei primi clienti che compravano e vendevano in Borsa via web. Allora si poteva parlare di una nicchia di operatori particolarmente evoluti. Oggi non è più così. L'online è il modo universale per comprare e vendere azioni e prodotti finanziari. Accanto al trader che sceglie PowerDe-

sk, la piattaforma professionale per i più evoluti, ci sono decine di migliaia di investitori che utilizzano Fineco per investire sui mercati. Se si continua a ragionare solo in termini di heavy trader e scalper non si dà una descrizione corretta del mercato che è invece ormai costituito da tanti profili e target diversi», dice Briata. Sulla stessa linea IwBank: «Non è possibile tracciare un unico profilo del trader perché la composizione di questo tipo di clientela è eterogenea sia

per strategie di trading, che per modalità operative e strumenti utilizzati, e tale eterogeneità si è andata rafforzando nel corso del tempo» dice infatti D'Antonio. «Proprio per questo l'offerta di IwBank cerca di soddisfare le varie esigenze con un servizio differenziato per piattaforme di trading e mercati disponibili (azionario, obbligazionario, derivati, forex)». Directa, invece, non sembra essersi discostata molto dal modello originale. «Il trader medio italiano è un uomo,

TRADING ON LINE

**PIÙ DELLA METÀ PERDE**

«Dai dati a nostra disposizione emerge che più del 50% di chi fa trading perde o non guadagna. Solo chi può contare su una preparazione adeguata riesce a sopravvivere», dice Giuseppe D'Antonio, responsabile area commerciale di IwBank.

abita nel Nord-ovest, ha più di 54 anni, possiede un diploma di scuola media superiore ed è tipicamente un lavoratore autonomo. Fa trading da più di 10 anni, per lo più su azioni italiane, e ha un orizzonte di guadagno di breve termine, segue l'analisi tecnica, e per quanto riguarda i derivati predilige i future sugli indici azionari o sulle azioni, badando che abbiano un'elevata liquidità ed elevati volumi scambiati, infine sceglie il proprio intermediario in base ai costi di negoziazione» sostiene Marino. «Il profilo del trader è rimasto relativamente stabile nel tempo, anche perché noi abbiamo mantenuto la nostra offerta focalizzata su chi ama fare molte operazioni. Directa sostanzialmente si rivolge agli scalper», afferma Marino.

INNOVAZIONE CONTINUA «La strada per rispondere alle diverse esigenze di una clientela passa sempre per l'innovazione in campo tecnologico e nell'accesso a nuovi strumenti e mercati. «Al Trading on line Expo presenteremo le tantissime novità di questo 2013: dall'ultima versione di PowerDesk che è stata completamente ripensata in ottica di workspace personalizzabile, ai Cfd sugli indici mondiali, alle app Logos, alla recente app per WP8, al nuovo mercato obbligazionario Euronext. Queste importanti novità confermano il nostro forte impegno nell'innovare ed evolvere. Il trading resta uno dei prodotti assolutamente core della nostra offerta, ma il nostro obiettivo è soddisfare tutti i diversi segmenti di utenza con un'attenzione particolare per il canale mobile», dice Braita.

«Il nostro sistema di trading è stato reso più solido e velo-

SPINTE CONTRAPPOSTE

«Recentemente i miglioramenti delle piattaforme hanno portato nuovi utenti, mentre le condizioni economico-fiscali (Tobin tax, bolli) hanno spinto nella direzione opposta. Così molti operatori sono usciti dal mercato», afferma Giancarlo Marino responsabile area banche di Directa.

**LIMITI STRUTTURALI**

Per il trading on line in mobilità, oggi ci sono dei limiti strutturali: il professionista lavora davanti a numerosi schermi ed è difficile riprodurre questo ambiente su smartphone o tablet.

ce. Abbiamo investito massicciamente in tecnologia, creando un back-up tra Milano e Londra e migliorando la piattaforma componibile, che permette al trader di crearsi uno strumento di lavoro personalizzabile come una costruzione Lego», afferma Marino.

«IwBank ha sviluppato un approccio multimercato e multi-piattaforma, per permettere ai trader di cogliere tutte le opportunità presenti sui mercati e di svilupparle secondo strategie adatte alla loro operatività. Le implementazioni attuali e future sono technology driven», sostiene D'Antonio. «Abbiamo di recente potenziato la piattaforma web di trading4trader e imple-



mentato una nuova applicazione Ios per iPad. L'obiettivo futuro è quello di continuare a investire sulle piattaforme tecnologiche, l'alta formazione e l'evoluzione dei servizi in mobilità, dice D'Antonio. «IwBank nasce come sim e il trading si è mantenuto nel tempo il settore core della banca. La prospettiva strategica futura è il consolidamento della posizione di leadership sul mercato italiano del trading on line. Allo stesso tempo puntiamo allo sviluppo ulteriore dei servizi bancari e d'investimento con un approccio innovativo di multicanalità integrata e consulenza personalizzata. Stiamo lavorando per realizzare sempre più servizi, sia banking sia trading disponibili in mobilità tramite app per smartphone o tablet, per aggiornare e perfezionare continuamente la customer experience di IwBank».

Quindi il futuro del trading on line è nel mobile?

«Certo si tratta di una tendenza di fondo che sarà vincente nel futuro anche prossimo, quando si affacceranno sul mercato investitori nativi digitali, cresciuti con i mobile device», risponde Limonta. «Oggi direi che ci sono dei limiti strutturali nelle dimensioni: il trader professionista lavora davanti a due, quattro, perfino sedici schermi e compie 200-300 operazioni al giorno. Difficile riprodurre questo ambiente sugli smartphone o sui tablets. Se si passano due ordini di tanto in tanto il mobile può essere utile, in caso contrario no».