



www.ecostampa.it

L'INVESTIMENTO FA CLIC

ITFORUM DI RIMINI Il mercato del trading online apre al grande pubblico, puntando tutto sui costi contenuti. E si consolida, tra fusioni e nuovi ingressi.

di Roberta Caffaratti

■ L'ultima a entrare nell'arena delle compravendite online di azioni, obbligazioni e fondi è stata **Ing Direct**. La filiale italiana della multinazionale olandese, che fa capo al gruppo Ing ed è guidata da Bernd Geilen, ha aperto al trading online considerandolo un prodotto «come tutti gli altri» ha detto Geilen.

E come tutti gli altri prodotti Ing Direct, vuole arrivare al grande pubblico, alla massa, che chiede prezzi convenienti e semplicità.

L'offerta Ing punta proprio su questo. Zero spese, zero canone, zero commissioni e solo costi per la compravendita, in funzione del totale annuale delle opera-

zioni: più si sale, più calano. E al massimo arrivano a 6 euro.

C'è da scommettere che Ing non rimarrà sola a lungo a puntare sui grandi numeri. Del futuro del trading online in Italia e delle ultime novità del settore, le aziende discuteranno il 21 e 22 maggio all'**ITForum** di Rimini (vedere box in al-

COSA PENSANO I PROTAGONISTI



L'OFFERTA È CONCENTRATA, MA SIAMO ANCORA TANTI. IL NUMERO GIUSTO IN ITALIA? TRE **OPERATORI**.

PASQUALE CASALE
A.D. DI IW/BANK



PER AMPLIARE IL BACINO DI UTENTI SERVE **FORMAZIONE** FINANZIARIA. OGNUNO FACCIA LA SUA PARTE.

STEFANO CIOFFI
RESP. TRADING DI WE@BANK



IL MERCATO NON È AFFATTO MATURO E **CRESC**E ANCHE CON LA CRISI. NON È COSÌ IN TUTTA EUROPA.

FRANCO RAVAGLIA
D.G. DI FINECOBANK

investimenti



TUTTE LE NOVITÀ AL SALONE DI RIMINI IL 21 E 22 MAGGIO

Un punto di riferimento per risparmiatori, trader e operatori per capire cosa c'è dopo la crisi dei mercati. Di questo si discuterà nel corso di ITForum '09, il salone dell'investimento e del trading organizzato da Traderlink, Trading Library e Morningstar, che si tiene al Palacongressi di Rimini il 21 e 22 maggio (nelle foto,

l'edizione 2008). Perché la crisi ha messo in discussione la fiducia degli investitori e il concetto di rischio, che sono due cardini su cui la finanza si basa. «Daremo ancora più spazio a formazione ed educazione finanziaria» dice Mauro Pratelli, a.d. di Traderlink e anima del Forum, giunto ormai alla

decima edizione. Saranno 88 le sessioni didattiche tenute in aula e sarà possibile seguirle anche da remoto sul web (www.videoliveimage.com). L'ingresso ai 7 mila metri quadrati di spazi attrezzati, con oltre 90 espositori, è libero. Per ulteriori informazioni c'è il sito: www.itforum.it.

to). Il popolo degli *heavy trader*, ovvero degli investitori pesanti, quelli che fanno operazioni in maniera costante, è formato da meno di 50 mila persone. Rappresentano il 65% dei volumi del trading in Italia, ma restano pur sempre una nicchia.

«La volontà di puntare sul *mass market* riflette una duplice esigenza: allargare il mercato, ma anche renderlo più redditizio» dice a *Economy* Anna Ponziani, senior manager di **Kpmg Advisory**. «Perché la maggioranza delle operazioni è effettuata da poche migliaia di persone, che sono anche quelle che pagano la cifra più bassa per farle».

Già, perché chi più opera meno spende. E questa è una regola destinata a durare, anche se si apre alla massa. Il bacino potenziale è fatto da almeno 500 mila persone, che nel corso del 2008

hanno effettuato operazioni di compravendita online in un mercato non proprio favorevole. «Queste persone vanno tenute per mano, perché non sono culturalmente preparate a investire da sole» dice Ponziani. «Non si può dare loro delle piattaforme sofisticate senza una guida».

TENGONO LE COMPRAVENDITE. La formazione è un tasto su cui battono da tempo i broker online e su cui anche chi è entrato da poco sul nostro mercato, come **Saxo Bank**, punta molto (*vedere la colonna a fianco*). «C'è un buco d'informazione finanziaria importante in Italia» dice Stefano Cioffi, responsabile trading di **We@bank**, del gruppo **Bipiemme**. «E non c'è dubbio che per attirare potenziali clienti retail bisogna spiegare come funzionano i prodotti, ▶

Saxo bank punta sulla formazione



Formazione, formazione, formazione. La due giorni dell'ITForum di Rimini sarà caratterizzata da un grosso sforzo per Saxo Bank, la banca danese specializzata nel trading su valute (spot, contratto a termine e opzioni) e Contratti per differenza (Cfd). Da un paio di mesi la banca ha aperto a Milano un proprio ufficio, che è guidato da Torben René Larsen, a.d. di Saxo Bank Italia, e punta moltissimo sull'educazione finanziaria per chi opera online. «Mettere le persone nella condizione di comprendere gli strumenti che utilizzano è fondamentale» dice a *Economy* Anders Stengaard Jensen, senior associate Saxo Bank Italia. Per la banca danese, che è presente con propri uffici in undici Paesi a livello mondiale ed è leader sul Forex, il mercato degli scambi per le valute, l'obiettivo è quello di offrire direttamente ai clienti italiani servizi innovativi, programmi formativi e un servizio di assistenza e consulenza.

E l'approccio paga. Alla fine del 2008, le attività di Saxo Bank sulla clientela hanno registrato un aumento del 48% rispetto al 2007, con oltre 24 mila utenti registrati. «Gli investitori italiani stanno mostrando un forte interesse per il Forex, che ha portato a una crescita degli eseguiti di oltre il 70% lo scorso anno» dice Jensen. E non è un caso che a Rimini molta parte della formazione sarà concentrata sulle opzioni per acquistare le valute, oltre che sul funzionamento della piattaforma proprietaria Saxo Bank. L'apertura di un conto con l'istituto danese consente l'accesso a tre piattaforme di trading connesse tra loro: SaxoWebTrader, SaxoTrader e SaxoMobileTrader. E oltre al Forex l'offerta è su azioni, Cfd e future. Su internet (www.it.saxobank.com oppure www.saxobank.it) è possibile effettuare una prova gratuita di 20 giorni, senza alcun rischio né obbligo.

investimenti



Mario Fabbri
a.d. di Directa Sim

Directa Sim, la piattaforma fa la differenza

Per le Borse il 2008 è stato un anno drammatico, ma per **Directa Sim**, società torinese d'intermediazione mobiliare, i danni sono stati contenuti perché, nonostante tutto, i clienti sono aumentati, richiamati dalla tecnologia innovativa delle piattaforme. «Malgrado una prolungata stasi a metà 2008 e la grave crisi finanziaria globale degli ultimi mesi» dice a *Economy* Mario Fabbri, amministratore delegato di **Directa Sim**, «siamo riusciti a mantenere quasi stabili eseguiti e commissioni e ad aumentare il numero dei clienti, grazie al miglioramento del servizio e agli

investimenti in tecnologia». Una mossa vincente è stata aderire al Sistema di scambi organizzati **Chi-X**, che consente l'operatività sui più importanti titoli francesi e tedeschi. Così, anche se l'intermediato è passato da 72 a 52 miliardi di con una contrazione del 28%, il numero di eseguiti, con 5,3 milioni di operazioni complessive, nel 2008, si è ridotto di soli tre punti percentuali rispetto al 2007, grazie all'incremento dell'operatività sui future, su cui si sono riversati i trader più inossidabili che non hanno mai mollato, nemmeno nella fase più violenta della tempesta. Nel

complesso, il tutto si è tradotto in una perdita del 7% sulle commissioni e del 55% sull'utile netto (sceso a 1,2 milioni, dai 2,65 milioni nel 2007). L'assemblea degli azionisti, per rafforzare la solidità patrimoniale della società, ha deliberato di non distribuire il dividendo per quest'anno. «Ma siamo già in recupero» dice Fabbri. «Da inizio anno è cresciuto il numero delle operazioni che, da marzo, sembrano essersi attestate a circa 25 mila al giorno». Cresce anche il parco clienti che oggi hanno superato la soglia dei 15 mila. E Fabbri è convinto che il peggio sia alle spalle. (pa.pu.)

► anche quelli in apparenza più semplici». Secondo Cioffi, soltanto in questo modo si può approfittare della «scoperta» dell'online che i risparmiatori italiani hanno fatto nel corso del 2008, concentrandosi su strumenti come gli Exchange traded fund (Etf) o i Certificati di investimento.

A far tenere il mercato via internet, nonostante la crisi, sono stati però i trader più attivi. L'ultimo rapporto di Kpmg, aggiornato al primo semestre 2008, mostra un calo del 2% delle compravendite, che sono stabili a 23 milioni. Sono stati gli istituti di credito a fare peggio (-7%), mentre le Sim sono ad-

dirittura cresciute (+3%). «Il trend sarà simile anche nella seconda parte del 2008» dice Ponziani. La conferma della crescita arriva da **FinecoBank**, il primo broker in assoluto in Italia, che nel 2008 ha raggiunto 21,6 milioni di ordini di Borsa eseguiti (+25% rispetto al 2007).

Questi numeri hanno portato la banca del gruppo **Unicredit** sul tetto d'Europa, seguita dai colossi dell'intermediazione tedeschi, **ConsorsCortal** e **Comdirect** con, rispettivamente, 9 e 8 milioni di ordini. «Il mercato non è ancora maturo in Italia perché



Anna Ponziani
Kpmg

si continuano ad acquisire nuovi clienti» dice Franco Ravaglia, direttore generale di **Fineco Bank**. «In tutto il resto del mondo i broker sono in crisi, qui no, perché siamo più efficienti».

Qualche segno di maturità, però, il mercato lo ha dato. Tanto che da poco più di un anno si comincia a parlare di fusioni nel settore. In dirittura d'arrivo entro luglio dovrebbe esserci quella tra **We@Bank** e **IntesaTrade** (gruppo **Intesa Sanpaolo**). «Non c'è dubbio che si vada verso un consolidamento» dice Pasquale Casale, amministratore delegato di **IwBank** (gruppo **Ubi Banca**), che ha la possibilità di salire fino al 100% di **Twice Sim**. «Secondo me c'è posto per tre operatori in Italia e al massimo per otto in Europa». Casale, che ha chiuso il bilancio 2008 con un utile di 11,5 milioni e una media giornaliera di circa 25 mila eseguiti, si mette dalla parte dei compratori «a patto che i prezzi siano giusti».

Per l'a.d. di **IwBank** la sfida da vincere è soprattutto tecnologica e per conquistare clienti non basta solo una proposta commerciale. «Non mi spaventa l'ingresso di nuovi concorrenti se si basa su offerte limitate, che puntano solo a costi ridotti» dice Casale, che guarda all'estero come sviluppo futuro dei broker italiani. E questa è già la prossima sfida.

Obiettivo Italia per Cmc markets



Per superare le difficoltà che gli italiani hanno con la lingua inglese, avrà sito e piattaforma in italiano. Così **Cmc Markets**, società londinese fondata nel 1989 come operatore delle valute sul Forex e dal 2000 presente nei Contratti per differenza (Cfd), intende conquistare l'Italia. «La partecipazione a ITForum di Rimini è il primo passo» dice a *Economy* Dante Buonsanto (foto), business development manager Italy. «Poi se i numeri ci daranno ragione avremo una sede a Milano, mentre saremo subito operativi con la formazione». Nel sito ci sarà una traduzione degli strumenti disponibili online in lingua inglese (www.cmcmarkets.com). La società, che ha 16 sedi sparse in quattro continenti, è stata fondata da Peter Cruddas, che cominciò con un capitale di 10 mila sterline e oggi la sua quota vale 1,12 miliardi di sterline. Leader al mondo sui Cfd e Forex, **Cmc Markets** anche in Italia concentrerà l'offerta su questi due segmenti con 78 valute spot e più di 3 mila Cfd ripartiti su indici settoriali, azionari, materie prime e obbligazionario. Oltre a Buonsanto, il team italiano è composto da Federico Cirulli, capo del desk, e George Sassoon, responsabile vendite.