

Senza di loro il settore del trading online non si sarebbe potuto sviluppare negli ultimi 30 anni

# BROKER, FIGURA CHIAVE DEL MERCATO

## Nel 1995 il primo ordine da un pc privato sulla Borsa di Milano

DI EMERICK DE NARDA

Il miglior amico di un trader non è il suo cane, è il suo broker. Il mercato del Trading Online in Italia non si sarebbe mai potuto sviluppare negli ultimi trent'anni senza una figura chiave che ruota intorno agli investitori retail: il broker. Il broker è l'intermediario che attraverso i suoi servizi dà la possibilità a chiunque ne faccia richiesta (e oramai con la Mifid II, che ne abbia anche i requisiti), di accedere ai mercati finanziari. La partenza della loro storia si può far risalire al 1993, quando Borsa Italiana decise di allargare le proprie transazioni anche alle Sim (società di intermediazione mobiliare), accettandone la connessione ai propri circuiti che ai tempi avveniva telefonicamente. L'evoluzione fu rapida e solo pochi anni dopo, nel 1995, arrivò il primo ordine di compravendita di azioni per via telematica da parte di una Sim (Directa) che, parafrasando una celebre camminata, potrebbe essere rappresentato come il primo passo verso la

democratizzazione degli investimenti. L'ufficializzazione definitiva del Trading Online si ebbe poi nel 1999 quando la Consob emise il primo regolamento di attuazione del Testo Unico dei mercati finanziari dove vennero sancite le «regole del gioco». A questo punto con l'ultimo tassello della regolamentazione completato e il costante ampliamento della copertura di internet, molte persone si avvicinarono al mondo del trading. A differenza di quello che ci si poteva aspettare il numero degli intermediari finanziari non seguì di pari passo la crescita degli investitori retail. Complice anche lo scoppio della bolla internet del 2000, che raffreddò parecchio gli animi, i broker italiani per la clientela retail sono sempre rimasti pochi. Questo fino al 2005 circa, quando si affacciò sul mercato tutta una nuova serie di operatori, arrivati per la maggior parte dalla City di Londra, e che portavano in dote un nuovo strumento finanziario fino ad allora sconosciuto in Italia: il Contract



**Il server di Directa Sim dal quale è partito il primo ordine inviato da un pc privato sul mercato azionario di Milano, l'8 novembre 1995. Fu utilizzato un collegamento dati su linea telefonica tramite modem, per 250 azioni di Generali. L'ordine fu eseguito al prezzo di 36mila lire.**

for Difference (Cfd). Prima di spiegare il funzionamento dei Cfd è utile fare una premessa sul tipo di business che questi nuovi attori offrivano ai trader. Fino ad allora infatti erano so-

lo presenti broker di tipo DMA (Direct Market Access), ossia quegli operatori che funzionano da portale tra il trader e il mercato. Praticamente sono la cinghia di trasmissione che va dal pc dell'operatore a dentro i circuiti finanziari ufficiali e, ça va sans dire, che più è efficiente e veloce e meglio è. Il Broker di Cfd funziona da Market Maker, proponendo costantemente un prezzo in acquisto e uno in vendita, che gira sul proprio circuito finanziario. Questo è possibile grazie alla particolare struttura dei Cfd che, in parole povere, rappresenta un prodotto che replica l'andamento di un sottostante (come ad esempio un'azione), senza essere effettivamente il sottostante ufficiale. L'altra grande differenza tra questi broker e quelli tradizionali è legata alle commissioni. I broker a Direct Market Access per remunerare i loro servizi adottano un metodo di pagamento commissionale. Che sia a singolo trade, forfettario o scalato, il trader deve pagare una commissione per poter accedere al mercato. I broker

di Cfd invece non fanno pagare una commissione secca per operazione ma applicano uno spread tra il primo pezzo in denaro e il primo in lettera che può ridursi o allargarsi in base a delle variabili come la volatilità o la pressione operativa. Il vero e proprio interesse verso questi prodotti da parte del pubblico italiano è arrivato però grazie alla leva che potevano offrire, arrivata anche per alcuni broker a raggiungere le 100 volte. Negli anni successivi all'arrivo in Italia, e in Europa, dei Cfd si è assistito ad un aumento selvaggio del numero dei broker di questi prodotti che però non garantivano adeguati standard di trasparenza e sicurezza (spesso con sede in paradisi fiscali difficilmente raggiungibili in caso di contenzioso), offrendo tra l'altro sempre più spinte (si è arrivati a dei casi limite di leve a 500 volte). Tutto questo far-west portò l'Esma nel 2008 ad un giro di vite, fissando dei limiti alle leve che riequilibrò il mercato dei broker. Fino alla prossima innovazione. (riproduzione riservata)

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

