

FOCUS TRADING

BORSA & COSTUME

Alta volatilità e privacy da lockdown per il trading online è vero boom

di Riccardo Venturi

Una volatilità mai vista, con l'indice **Vix** che il 16 marzo ha toccato il livello record di 84 punti, quando in periodi tranquilli si aggira attorno ai 10-15. E il lockdown, che ha fatto impennare tutte le attività digitali online, incluse quelle bancarie. Il combinato disposto di questi due effetti della pandemia ha provocato un vero e proprio boom della crescita del trading online. Che era già in atto: **Fineco**, primo operatore in Italia con oltre un quarto del mercato, nei primi due mesi dell'anno ha aumentato i ricavi del 70% a circa 33 milioni di euro. Poi il balzo: nel solo mese di marzo, 30 milioni di ricavi.

Dati di crescita importanti sono stati registrati da tutti gli operatori principali, **IWBank**, **Webank**, **Sella**, **Directa**, **BinckBank**, così come da **Intesa Sanpaolo** e **Unicredit**. Le compravendite sul Mercato telematico azionario nei mesi di marzo e aprile sono cresciute del 211% per operazioni, del 137% in controvalore.

L'universo di riferimento è quello dei 2,2 milioni di correntisti che gestiscono direttamente il proprio portafoglio titoli on-line, pari all'11% dei correntisti online; e soprattutto, stringendo il campo, i circa 200mila trader attivi con almeno un'operazione a settimana (secondo i calcoli di **Mediosfera** che realizza l'Annuario del trading online italiano) e circa 15mila "heavy trader" con più operazioni a settimana e attività intraday (quelli che ne fanno più al giorno sono detti scalper). Numeri che dopo il boom del periodo pandemico andranno rivisti al rialzo, anche se a crescere sono stati soprattutto i volumi.

«Da gennaio a fine aprile», dice **Stefano Cioffi**, responsabile servizi digitali e open banking di **Banco Bpm**, «abbiamo avuto una crescita del 50% dei clienti operativi e del 40% dell'operatività. Tale incremento ha riguardato sia la clientela di

TRA MARZO E APRILE, IN PIENA PANDEMIA, IL POPOLO DEI TRADER SI È SCATENATO



Stefano Cioffi,
responsabile
dei servizi digitali
e open banking
di Banco Bpm

Webank, che conta un ampio numero di trader molto operativi, sia quella più tradizionale di **Banco Bpm**. La forza dello tsunami è stata travolgente. «Faccio questo lavoro da una ventina d'anni e non avevo mai visto niente di simile», racconta Cioffi, «specie nella prima metà di marzo, l'esplosione della volatilità a livelli mai visti ha spiazzato anche i trader più evoluti, in particolare quelli che avevano operazioni prevalentemente in derivati, future o opzioni».

La notizia positiva è che, nella gran parte dei casi, l'intervento degli intermediari, quello dei regolatori e - sorpresa - una maggior consapevolezza da parte degli stessi trader hanno permesso di evitare il peggio. Ciò non toglie che un numero imprecisato di trader più spinti abbia perso tanto. «Se una crisi come quella vissuta in questi mesi fosse arrivata solo qualche anno fa, probabilmente avrebbe provocato danni molto peggiori», osserva Cioffi, «so che ci sono stati fenomeni mai verificatisi prima, per esempio quello che ha visto precipitare sotto lo zero il prezzo

FOCUS TRADING



DIEGO SALGARELLA

del petrolio, che presso altri intermediari, magari con target di clienti molto più spinti, hanno provocato non pochi dispiaceri. La nostra attività di monitoraggio preventivo ci ha permesso, una volta individuate le posizioni più delicate, di contattare i trader e chiedere loro di intervenire per ridurre il rischio presente nei portafogli, evitando, in molti casi, di provocare perdite ancora maggiori: questo a beneficio della banca, ma soprattutto dei clienti stessi. Anche l'attività dei regolatori è stata importante, la Consob il 18 marzo ha vietato l'apertura di nuove posizioni nette allo scoperto e questo ha attenuato i fenomeni speculativi specie al ribasso».

La notizia migliore è quella della maturità dimostrata dai clienti. «Tranne in rarissimi casi» sottolinea Cioffi, «abbiamo trovato grande consapevolezza. Molti clienti ci hanno ringraziato, la gente ha capito e ha seguito le nostre raccomandazioni, facendo sì che pur perdendo, perché alcuni clienti con posizioni importanti hanno avuto perdite non indifferenti, abbiano potuto limitare i danni. Questa maturità da parte del pubblico, che fino a qualche tempo fa probabilmente non ci sarebbe stata, è frutto degli sforzi che tutti noi intermediari specie in questo comparto abbiamo fatto in termini di formazione. E, in questo ambito, Webank investe da molto tempo».

La crescita della consapevolezza nella parte più avveduta e matura dei trader è un segnale di grande importanza, perché non va dimenticato che secondo alcune statistiche addirittura il 90% del totale va in perdita. «Quel che è successo in questo periodo dimostra che nel trading online bisogna essere sempre consapevoli di quel che si fa» dice **Diego Salgarella**, responsabile trading online di **Banca Sella**, «capire che il mercato potrebbe cambiare rapidamente idea e che la nostra posizione potrebbe non essere quella giusta. Bisogna essere dinamici e comportarsi di conseguenza. Il nostro mantra è l'attenzione al cliente, nella

«CI SONO ANCORA MOLTI CLIENTI DALLE COMPETENZE INADEGUATE»

nostra attività formativa abbiamo sempre evidenziato il fatto che il mercato è un'entità da affrontare con rispetto. Cerchiamo di dare un buon insegnamento, poi nel momento della necessità chi ha seguito i corsi deve saper applicare quel che ha imparato: avere la completa cognizione della posizione che si sta mantenendo, applicare gli stop loss e capire che si può anche perdere, e nelle scorse settimane abbiamo avuto la dimostrazione che i movimenti possono essere molto ampi».

Non tutti però sono davvero pronti per lo slalom tra le insidie dei mercati. «Per me ci sono ancora clienti che devono affinare le loro competenze, è un po' come per gli sciatori» afferma Salgarella, «è difficile che tu ti faccia male se non sai sciare. Ti fai male quando sei convinto di essere un bravo sciatore, ma in realtà non lo sei ancora, perché ti spingi oltre le tue capacità. Nel trading online a volte pensi di essere competente, ma nella realtà non è così. Occorre studiare tanto, non è un modo per fare soldi facili come molti credono, bisogna capire, conoscere i mercati, provare, essere attenti, avere un fortissimo controllo della propria psiche, essere pronti a dire: ok, ho sbagliato, porto a casa una perdita magari anche onerosa ma non mino la mia stabilità



MASSIMO TESSITORE



CLAUDIA VASENA

economica. Sono scelte difficili da fare».

Il trader online investe su una pluralità di asset class: azioni, bond, valute, Etf, certificati, opzioni e altri prodotti finanziari derivati come Cfd (contratti differenziali) e future, prediletti dai trader più speculativi, scalper in testa. L'Esma è intervenuta limitando la leva dei Cfd a 30, e vietando le opzioni binarie. Ma su 242 broker online autorizzati in Italia, ben 220 sono soggetti esteri che offrono quasi esclusivamente Cfd, su indici e anche sul forex; e sulle piattaforme extra-europee le opzioni binarie sono ancora disponibili, così come i Cfd con leve superiori a 30. Non mancano, poi, le truffe vere e proprie.

«Guardando l'attuale offerta digitale presente sul mercato» dice **Massimo Tessitore** responsabile digital business partner BdT, private, prodotti e canali digitali retail di **Intesa Sanpaolo**, «notiamo un incremento di player europei ed extra europei che permettono di operare su prodotti ad alto rischio, come per esempio Cfd o Opzioni binarie, con troppa facilità, con piattaforme in alcuni casi carenti nella parte informativa e un'esperienza utente non in linea con le best practice digitali che troviamo su altri settori. Per questo motivo, come dichiarato nell'attuale piano d'impresa della banca, stiamo lavorando a un percorso digitale che evolva anche l'offerta di trading, con l'introduzione dell'App Intesa Sanpaolo Investo, già disponibile sugli Store, e il futuro lancio di una piattaforma dedicata,

con l'obiettivo di mettere l'investitore nelle migliori condizioni per cogliere le future opportunità».

Guardando al comportamento degli investitori online in questo particolare momento di mercato, circa mezzo milione di utenti solo in Intesa Sanpaolo, è in aumento la positiva tendenza a volersi preparare a dovere. «Abbiamo constatato un maggior utilizzo degli strumenti come l'assistenza remota dei consulenti della filiale online, anche su quei clienti che investono in autonomia» osserva Tessitore, «segnale che l'offerta digitale della banca non è più utilizzata come canale transazionale, ma come luogo di dialogo e confronto».

«Con la volatilità delle ultime settimane abbiamo registrato un aumento della proattività dei trader, in linea con tutte le fasi di elevata volatilità registrate anche in passato» dice **Claudia Vasena**, head of digital channels di **UniCredit**, «Non osserviamo però un aumento significativo dei trader, intendendo i clienti che gestiscono in piena autonomia il proprio portafoglio, ma piuttosto un aumento della necessità di confrontarsi sulla situazione dei mercati. Prima dell'eventuale esecuzione "self service" sulle nostre piattaforme digitali, i clienti ci hanno contattato per capire, per essere rassicurati o comprendere come affrontare i prossimi mesi. Abbiamo osservato nei clienti una nuova propensione alla consulenza da remoto e una necessità di linee guida chiare e semplici, che abbiamo soddisfatto anche rafforzando la comunicazione diretta via mail, sito internet e on-line, offrendo una più frequente vista sui mercati e sulla posizione seguita da UniCredit».

Infine sul fronte dei certificati continua la crescita di **Spectrum Markets**, che nasce con l'obiettivo di offrire alla clientela retail la medesima operatività degli investitori istituzionali. Lanciato nell'ottobre dell'anno scorso, Spectrum ha già superato la soglia di 100 milioni di certificati scambiati in Europa, grazie alla semplicità di accesso, al fatto di aver introdotto il concetto di trading 24/5 e quello di emissioni intraday, con nuovi strumenti che possono essere quotati rapidamente e su richiesta durante lo stesso giorno di negoziazione.

BIOCCHI, IL TRADER EDUCATORE CHE INSEGNA LA PRUDENZA

«**C**onosco poche persone che vivono unicamente di trading online. Io ho scelto appositamente di non farne l'unica fonte di reddito: sono infatti anche imprenditore e faccio education sul trading, collaborando con **Directa**». Davide Biocchi è una delle voci più seguite dai trader online, grazie al sito TradingWeek e soprattutto al suo canale Youtube. «Vado in onda simultaneamente su più social due volte al giorno all'apertura del mercato italiano e di Wall Street e con la pandemia ho avuto un aumento di contatti superiore al 50%». Biocchi è

un trader che pratica e insegna prudenza. «Quando la volatilità cresce, la regola aurea è che il capitale deve ridursi per evitare il rischio. Alla maniera di Trapattoni: primo non prenderle, perché una perdita grossa ti può spazzare via». Altro che Wolf of Wall Street: «Il trader di Hollywood è tutto stress, sesso e droga. La realtà è invece molto lontana da questo stereotipo: bisogna saper maneggiare l'emotività, avere tempismo e sangue freddo. Ma soprattutto serve avere il coraggio di tagliare una perdita quando è ancora gestibile; e credetemi, non è facile».