

Trading online, parte la caccia agli "heavy trader"

Dopo aver ampliato il parco clienti con ribassi e promozioni e aver raggiunto la massa critica, le istituzioni finanziarie in rete si sono accorte che l'unica via per rendere redditizia questa attività è puntare su chi fa molte operazioni: così è cominciata la fase 2 con una serie di nuove iniziative

LUIGI DELL'OLIO

Gli *heavy trader*, che operano sui mercati più volte a settimana movimentando grandi somme di denaro: secondo Forrester Research sono il 10% dei trader via Internet ma movimentano il 90% dei volumi e garantiscono ai broker entrate dieci volte maggiori rispetto a chi tiene il conto quasi immobile e costa più di quanto renda. Si capisce perché su di loro si stiano concentrando le attenzioni dei broker. Per anni i fornitori di servizi di *trading online* si sono combattuti a colpi di ribassi e promozioni per conquistare il maggior numero di clienti. Ora che la massa critica è stata raggiunta, si rendono conto che non è tanto la quantità a generare profitti, quanto la qualità della clientela. A segnare la strada sono come sempre gli Usa, dove si combatte una lotta serrata per conquistare i clienti più profittevoli, fatta di ribassi nelle commissioni proporzionali al numero e al volume degli eseguiti, di software sempre più rapidi e con maggiori livelli di sicurezza, di servizi di assistenza personalizzati. Il gigante **Ameritrade** ha deciso di offrire ai nuovi clienti un bonus di 50 dollari cash,

più 30 transazioni gratuite da utilizzare nel primo mese. Cinquanta operazioni gratuite nei primi trenta giorni è l'offerta di **E*Trade**, che di recente ha ridotto di molto le commissioni sulle opzioni. Pochi giorni dopo ha risposto **Charles Schwab**, che ha dimezzato le commissioni di trading per chi ha un conto superiore al milione di dollari.

La concorrenza è serrata anche da noi. Borsa Italiana ha effettuato uno studio sui trader online italiani, stimando in 10mila quelli che giornalmente operano in Borsa, e sono dieci volte di più quelli che movimentano il conto titoli più volte al mese. Secondo la ricerca, i trader attivi presentano un elevato livello di sofisticazione finanziaria, operano diffusamente su azioni estere e derivati e considerano il canale online in via prevalente o esclusiva. Proprio per avvicinare questa clientela e tagliare le "foglie morte" **Fineco** ha abbandonato la strada dell'*all free* introducendo un canone mensile di 5,95 euro, che tuttavia può ridursi fino ad azzerarsi, con la maggiore utilizzazione del conto stesso, come movimentando il portafoglio titoli. «Una strategia che ha provocato nella clientela una reazione negativa contenuta e in cambio ci ha consentito di rafforzare la qualità del servizio», spiega il direttore marketing Edoardo Giorgetti. Per i trader più attivi, **Fineco** ha rafforzato e semplificato le funzionalità della piattaforma **Powerdesk**. Tra le ultime novità introdotte nel servizio vi sono la leva long intra e multiday sui principali titoli americani e l'operatività su derivati esteri.

Stessa strada seguita di **Iw-**

Bank, con la piattaforma professionale **IW di GI trade**. Sviluppato in linguaggio C++, il servizio dispone di un aggiornamento dei dati in *push* e quattro monitor virtuali che consentono di visualizzare diverse configurazioni operative. Anche un broker che guarda a tutti i tipi di investitori come **Sella** rafforza l'offerta per la clientela professionale. «Puntiamo sulla personalizzazione sia del servizio che delle commissioni», spiega Luca Ferrarese, responsabile della banca telematica del

gruppo - perché si tratta di un mercato che presenta così tante sfaccettature da non poter essere servito al meglio con un'unica offerta». La piattaforma per gli *heavy trader* è **Sella Extreme**, che ora si è rinnovata introducendo le quotazioni in *push* sui mercati esteri e

rafforzando la parte informativa. **Directa** punta da sempre sul mercato di nicchia degli *heavy trader*, attraverso un'offerta composta da sette *applet* che possono essere impiegati in modo combinato. Tutte prevedono commissioni d'ingresso: «Non per allontanare clienti», spiega l'amministratore delegato Marco Fabbri - ma per delineare una strategia chiara. Abbiamo puntato a selezionare i trader professionali, agevolandoli poi con una politica di commissioni ridotte». L'ultima novità è **Pen Trader**, piat-

taforma che consente di trasformare il palmare a penna in stazione di negoziazione. Per **We@bank** gli *heavy trader* rappresentano una «quota marginale, ma fondamentale», precisa Stefano Cioffi, responsabile dell'area *finance*. «Sono loro a garantire certi volumi indipendentemente dall'andamento dei mercati». La piattaforma per questa fetta di clientela è **Trading Desk Pro**, che consente l'apertura in contemporanea di *book* a 5 livelli e grafici *intraday*, oltre all'aggiornamento delle quotazioni in tempo reale.