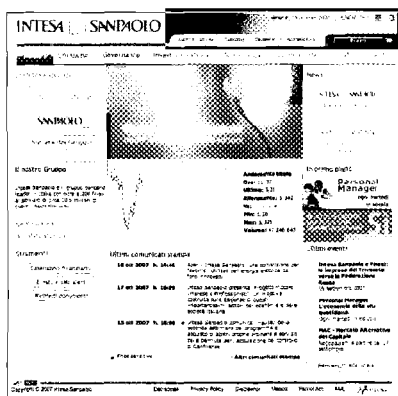


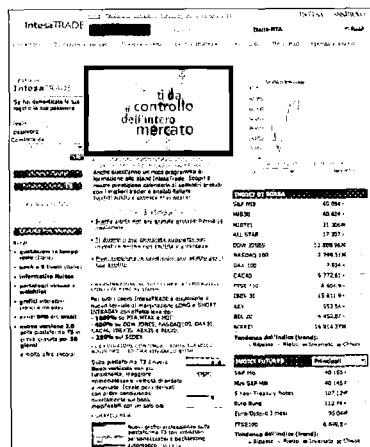
COPERTINA

COMPRIARE & VENDERE ONLINE

I NUOVI SERVIZI E I COSTI PER FARE TRADING



Marco Marazia
DIRETTORE COMMERCIALE
E MARKETING



1 Su quali nuovi prodotti o servizi state puntando?

Marco Marazia

DIRETTORE COMMERCIALE
E MARKETING DI INTESATRADE
(GRUPPO INTESA SANPAOLO)

Abbiamo migliorato la funzionalità della piattaforma con un book a 20 livelli: siamo stati i primi a dare tutta la profondità di mercato, già dal 2 luglio, quando è partita Borsa italiana. Questo significa, per il cliente, una maggiore trasparenza, la possibilità di vedere in dettaglio il proprio ordine. Con strumenti del genere l'investitore retail ha la possibilità di operare come gli investitori professionali.

Abbiamo inoltre introdotto il chart trading: la possibilità cioè di inserire ordini partendo dal grafico di un titolo, che si aggiorna automaticamente, usando semplicemente il mouse. È una procedura molto interattiva e, per quanto sofisticata, facile da usare. L'analisi tecnica, per un trader evoluto, è imprescindibile e questo strumento consente di utilizzarla al meglio.

Anche per questo abbiamo introdotto nuovi grafici, anch'essi molto sofisticati e semplici da utilizzare, che contengono tutti gli indicatori dell'analisi tecnica, ciascuno con la spiegazione di come è calcolato e come può essere utilizzato.

Lo sviluppo del trading deve essere sempre accompagnato dalla formazione; per questo organizziamo durante tutto l'anno dei corsi, dai 30 ai 35, fra eventi grandi e meno grandi, su temi come l'analisi tecnica, l'utilizzo delle piattaforme, le tecniche di investimento. In ottobre, per esempio, all'incontro con un analista americano abbiamo avuto 700 partecipanti. La formazione è importan-

te anche per mantenere la stabilità dei clienti: il turnover in questo settore è molto elevato, anche perché, di fronte alle perdite che possono verificarsi, qualcuno può abbandonare. Per questo è importante farci percepire come un intermediario che assiste la sua clientela.

Crediamo che la completezza dei prodotti sia spesso più importante del pricing.

Abbiamo due tipi di clienti: i trader privati e gli investitori di medio-lungo periodo. Per ognuno di questi target abbiamo sviluppato due piattaforme. T Qube, la piattaforma destinata ai trader, è il nostro fiore all'occhiello. Il mercato italiano del trading è partito in ritardo, ma oggi l'offerta alla clientela non ha nulla da invidiare a quella degli Usa. Noi siamo uno dei massimi player, e siamo orgogliosi di aver contribuito a questa crescita.

Paolo Di Grazia

RESPONSABILE
INTERMEDIAZIONE MERCATI
MOBILIARI FINCOBANK

Ogni giorno pensiamo a migliorare servizi e prodotti per rendere sempre più semplice la vita dei nostri clienti. Puntiamo molto sulla differenziazione del servizio, in modo da rispondere alle esigenze sia degli investitori alle prime armi sia degli heavy traders più attivi. Per i primi abbiamo progettato Finco Hi-Fi, il programma fedeltà con un catalogo di più di 150 premi, dall'high-tech allo sport. Per i traders più attivi continuiamo a perfezionare la piattaforma push PowerDesk2. Tra le ultime novità introdotte ci sono le liste di analisi multiasset e multimarket, il nuovo book trading con possibilità di colpire tutte le quantità presenti su diversi livelli del book e le opzioni su titoli. Inoltre tutti pos-

sono beneficiare del nuovo piano commissionale degressivo europeo, con commissioni che possono scendere fino a 2,95 euro sull'Italia e 12,95 su Francia, Germania, Olanda e Portogallo.

Già oggi Fineco offre una piattaforma multimarket completamente integrata con accesso diretto ai principali mercati mondiali e la disponibilità delle più diverse soluzioni di investimento: 2.500 fondi delle migliori marche, obbligazioni, titoli di Stato, pronti contro termine automatici, Etf, Pac in fondi, Pac in Etf, investment certificates.

Vincenzo Tedeschi

RESPONSABILE MARKETING
IWBANK

Puntiamo sempre più su prodotti di investimento semplici e accessibili, come il servizio IWPowert o gli investimenti tramite Pac in fondi o Sicav. Quello che vogliamo è agevolare i clienti con servizi sempre più semplici da utilizzare, in accordo con la nostra filosofia, perché non siamo una Sgr, non abbiamo prodotti della casa. Per esempio è possibile seguire una procedura estremamente semplificata per la compravendita guidata dei Bot.

Luca Ferrarese

RESPONSABILE SERVIZI
TELEMATICI GRUPPO BANCA
SELLA

Puntiamo sul rinnovo delle piattaforme di trading on line e sull'ampliamento dell'offerta di servizi accessori e della gamma di strumenti finanziari negoziabili tramite Internet.

Il breve periodo sarà dedicato al rinnovo del servizio, con l'avvio della distribuzione alla clientela della nuova piattaforma SellaXtrading, sviluppata anche con il supporto della tecnologia eye-tracking (un sistema che consente di monitorare lo sguardo di chi utilizza un computer per capire dove cerca le singole funzioni), e dotata di un'interfaccia grafica completamente nuova, menù interni e contestuali che migliorano la navigabilità e nuove funzionalità operative oltre a un'architettura informatica di ultima generazio-

ne, dinamica e predisposta ai cambiamenti.

Nel medio periodo si punterà all'ampliamento dell'offerta dei mercati esteri accessibili tramite Internet e degli strumenti negoziabili, nonché all'introduzione di nuove funzionalità a supporto dell'operatività.

Mario Fabbri

AMMINISTRATORE DELEGATO
DIRECTA SIM

Abbiamo appena lanciato il servizio Long Overnight: al momento dell'asta di chiusura, chi si trova in situazione di liquidità negativa, non avrà le posizioni in eccesso chiuse automaticamente. Il saldo di liquidità negativo viene coperto da un finanziamento fornito da Directa. È quindi possibile operare col margine anche nell'after hours. Era il tassello che ci mancava per offrire un servizio a tutto tondo.

2 Avete offerte mirate alla gestione della liquidità?

Marco Marazia

GRUPPO INTESA SANPAOLO

Non in questo momento. Il conto ha un tasso di remunerazione, ma non è questo il nostro driver di acquisizione di clientela. Il nostro ruolo è essere specializzati sulla negoziazione, lì siamo assolutamente competitivi.

Paolo Di Grazia

FINECOBANK

Abbiamo recentemente rinnovato il nostro prodotto per la gestione della liquidità, SuperSave, disponibile sia in euro che in dollari. È un servizio gratuito e senza rischio che consente l'acquisto di pronti contro termine online, con un tasso fino al 4,10% per SuperSave in euro, e fino al 4,80% per SuperSave in dollari. Grazie a una tassazione ridotta, il tasso di interesse è superiore a quello del conto corrente, e aumenta in funzione dell'importo investito. Sono disponibili tre fasce di rendimento per ciascuna scadenza (uno, due e tre mesi), sia per SuperSave in euro che per SuperSave in dollari.

SuperSave è completamente gratuito. Gli unici costi sono i bolli statali (nove centesimi ogni mille euro investiti). Nella modalità automatica, SuperSave rinnova automaticamente l'investimento in pronti contro termine mese per mese, a un tasso netto sempre superiore a quello del conto. In ogni momento e direttamente online, è possibile



Paolo Di Grazia
Responsabile Intermediazione Mercati Mobiliari

RESPONSABILE
INTERMEDIAZIONE
MERCATI MOBILIARI

The screenshot displays the 'INVESTIMENTI' section of the Fineco website. It highlights the 'NATO PER L'ONLINE' product, which is a 'Pronto contro termine' (short-term deposit) available online. Key features include:

- Interest rate: 3,75% (with a note 'Tutto sempre' indicating it's always available).
- Minimum investment: 'Da 100€'.
- Terminals: 'Tutti i giorni'.
- Final rate: 'NEL 5,95%'.
 - For 1 month: 4,10%
 - For 2 months: 4,40%
 - For 3 months: 4,80%

 The interface includes navigation buttons like 'Apri conto', 'Apri deposito', and 'Apri prestito', along with a 'Fino al 5,95% in più' badge.

COPERTINA

COMPRARE & VENDERE ONLINE

interrompere l'investimento o modificare l'importo investito.

Vincenzo Tedeschi

IWBANK

IWPower è un prodotto che consente di avere la liquidità remunerata al 4% lordo con accredito degli interessi mensili, oppure di utilizzare l'investimento a scadenza in Bot con tassi fino al 3,40% netto.

Luca Ferrarese

BANCA SELLA

Websella.it è l'offerta di home banking per chi opera solo on line che offre il 6% lordo ai nuovi clienti che aprono il conto entro il 6 novembre 2007, sulla giacenza fino a 30mila euro dalla data di apertura del conto fino alla fine del primo trimestre 2008. Sulla somma eventualmente eccedente i 30 mila euro è garantito comunque il 3,75% lordo, tasso che verrà esteso all'intera disponibilità di conto corrente al termine del periodo promozionale.

Mix conto è il conto che prevede che un terzo del capitale resti a disposizione del cliente su di un conto remunerato, mentre i restanti due terzi sono investiti nei fondi scelti dal cliente fra quelli di Sella Gestioni. Il rendimento della liquidità sul conto è del 4% lordo. La componente detenuta in liquidità è immediatamente disponibile, quella investita tre o quattro giorni; i costi sono ridotti (solo bolli statali iniziali e nessuna commissione di ingresso sui fondi).

Per chi fa trading, anche grazie all'offerta valida fino al 31 dicembre, Conto Trader offre un tasso del 3,50% lordo nel trimestre di apertura del conto, su una giacenza massima di 150mila euro; al termine del periodo promozionale, il tasso attivo sarà crescente in base al numero di operazioni eseguite: con almeno 75 operazioni di trading on line nel trimestre precedente infatti, il tasso creditore rimarrà stabile al 3,50%, per raggiungere il 3,75% superando le 150 operazioni.

Mario Fabbri

DIRECTA SIM

Chi opera attraverso Directa ha

due possibilità: la prima è appoggiarsi a uno dei 114 istituti di credito convenzionati, alcuni dei quali offrono tassi del 3 o del 4%. Inoltre è disponibile il Mot: chi deve parcheggiare la liquidità per esempio per tre mesi può acquistare Bot, con una commissione di 12 euro fra entrata e uscita. Ma la gestione è lasciata al cliente.

3 Quali sono i costi e le condizioni dei vostri conti correnti?

Marco Marazia

GRUPPO INTESA SANPAOLO

Abbiamo tre profili di prezzo. Il primo, variabile, destinato agli investitori. Gli altri due ai trader più evoluti. Questi possono ogni mese scegliere fra una tariffa flat o per millare. I costi in questo caso sono degressivi, diminuiscono cioè all'aumentare dell'operatività, in modo da premiare i clienti più attivi. Anche con il pricing puntiamo a personalizzare il servizio per rispondere alle diverse esigenze. È possibile modificare il proprio profilo e scegliere servizi aggiuntivi: per esempio ricerche, o grafici in real time su mercati esteri.

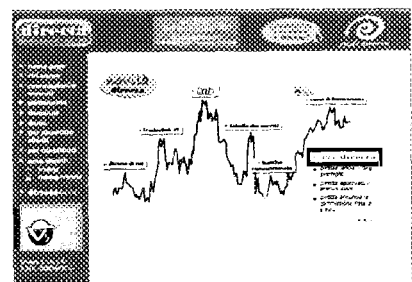
Paolo Di Grazia

FINECOBANK

Fineco ha un solo conto corrente, che può essere utilizzato per operazioni bancarie, di trading e di investimento. Il tasso di interesse attualmente è del 3,75% (tasso Bce, meno 0,25%) sulla giacenza superiore a 2 mila euro (0,25% sulla giacenza inferiore). Il conto ha un costo di 5,95 euro al mese (azzerabile attraverso l'utilizzo del conto stesso), nel quale sono compresi Bancomat e carta di credito, prelievi Bancomat anche su altre banche, bolli e bonifici su banche italiane. Per quanto riguarda le operazioni di trading, per le azioni italiane ed europee la commissione è dello 0,19% con un minimo di 2,95 e un massimo di 19 euro. Per le azioni Usa, il costo è fisso di 19 dollari. Per obbligazioni, fondi e titoli di Stato le spese sono fisse: 9 euro o 9 dollari per operazione.



Vincenzo Tedeschi
AMMINISTRATORE DELEGATO



Vincenzo Tedeschi

IWBANK

Il Conto IW prevede una remunerazione del deposito al 4%, zero canoni di qualsiasi tipo, zero costi di tenuta, liquidazione eccetera. Inoltre Bancomat gratuito, carta di credito (a saldo o revolving) gratuita, carta prepagata ricaricabile gratuita e assegni gratuiti.

Luca Ferrarese

BANCA SELLA

La nostra offerta per la clientela retail è stata rivista proprio quest'anno andando a creare una nuova gamma di conti a pacchetto, la Linea ContoTuo. ContoTuo Clic, ideale per chi opera prevalente su internet, offre l'1,50% lordo e nel canone mensile di un euro comprende operazioni illimitate via Internet, Pagobancomat, carta di credito, prelievi Bancomat illimitati gratuiti presso gli sportelli Gruppo Banca Sella, due prelievi Bancomat mensili gratuiti presso altri istituti, estratto conto annuale e scalare, spese liquidazione trimestrali, domiciliazione bollette, libretto assegni.

Mario Fabbri

DIRECTA SIM

Cerchiamo di favorire chi esegue molte operazioni: è ai clienti più attivi che ci rivolgiamo. Per questo chiediamo una quota di iscrizione una tantum di 155 euro, e poi applichiamo condizioni molto basse. Per esempio, sulle azioni italiane ci sono tre possibilità di scelta. La prima prevede una commissione dell'1,9 per mille, con un massimo di 18 euro. Oltre i 2,5 milioni di intermediato, questa si riduce all'1,3 per mille. La seconda formula è degressiva: il primo eseguito del giorno costa 8 euro, poi si scala di un euro fino al quinto eseguito, che quindi costa 4 euro. Prezzo che vale sino al 25°. Dal 26° e sino a fine giornata si pagano 2 euro. La terza soluzione prevede un costo di 5 euro fissi. In base alla quantità di ordini e al loro importo medio, ciascuno può scegliere la formula più conveniente.

4 Quale è, e quale dovrebbe essere, l'approccio degli investitori al trading on line? Quali consigli date ai vostri clienti?

Marco Marazia

GRUPPO INTESA SANPAOLO

Raccomandiamo la massima attenzione e la massima disciplina. Per esempio, consigliamo di usare sempre lo stop loss: occorre sapere qual è l'obiettivo di guadagno e, al tem-

po stesso, qual è la massima perdita che si è disposti a sopportare. L'errore più comune è incaponirsi a tenere le posizioni. Per questo è necessario imporsi una disciplina, e insieme usare tutti gli strumenti che il trading offre.

Paolo Di Grazia

FINECOBANK

Oggi vediamo emergere nuovi clienti, investitori che hanno una buona confidenza con le attività on line, che diversificano correttamente il proprio portafoglio e che vogliono muoversi nel risparmio con consapevolezza. Accanto a questi profili, continuano a crescere gli heavy trader, che utilizzano servizi e strumenti evoluti, cui Fineco dedica un'assistenza specializzata.

Al mondo degli investimenti on line si stanno avvicinando anche investitori che operano in maniera non professionale ma costante, e che rappresentano una percentuale consistente del mercato. Questi ultimi, a differenza dei trader professionali, più orientati a richiedere più servizi e strumenti avanzati, veloci, flessibili, saranno più interessati ai contenuti e agli strumenti a supporto delle decisioni di investimento.

Vincenzo Tedeschi

IWBANK

L'approccio dovrebbe essere consapevole, ovvero effettuare investimenti dei quali si comprenda la meccanica, il profilo di rischio, l'adeguatezza ai propri obiettivi. Noi cerchiamo di aiutare il cliente, ma deve essere lui ad avere una certa sensibilità. Non può essere nostro cliente chi si fida solo di quello che gli dice lo sportellista: dev'essere qualcuno che ha il tarlo del dubbio, che legge la stampa specializzata, che conosce la differenza tra investire in fondi comuni e titoli di Stato. Poi noi possiamo aiutarlo a capire di più.

Luca Ferrarese

BANCA SELLA

Un approccio graduale e consapevole, supportato da corsi di formazione in aula e dalla costante assistenza diretta all'operatività grazie

al servizio di call center interno. In fase di apertura dei rapporti viene definito il profilo dell'investitore, al fine di comprenderne al meglio le esigenze operative e il grado di conoscenza degli strumenti finanziari e di permetterci di proporre la soluzione di prodotti e servizi conformi alle sue aspettative.

Mario Fabbri

DIRECTA SIM

Il nostro suggerimento è di partire con poco, provare per un po' e poi eventualmente continuare. Organizziamo corsi di formazione in giro per l'Italia: circa 20 eventi all'anno, per spiegare come funzionano i mercati e i nuovi strumenti. ■

