

TITOLI E FONDI, COME INVESTIRE VIA INTERNET

Focus Oltre quattro milioni di conti aperti e 40 milioni di operazioni all'anno testimoniano di una realtà di investitori sempre in crescita. Ecco, attraverso le risposte dei principali intermediari, le opportunità del mercato attuale in termini di servizi e costi

■ Investire ha chiesto alle più importanti società che offrono servizi di trading online di spiegare le possibilità che si aprono oggi per l'investitore che vuol fare da solo accedendo direttamente ai mercati via Internet.

■ L'indagine riguarda sia i titoli azionari quotati a Milano e nelle principali Borse mondiali, sia i fondi comuni di investimento e gli altri prodotti del risparmio gestito. Con i consigli per sfruttare al meglio le opportunità dell'investimento diretto.



Anna Ponziani
KPMG ADVISORY

■ di Cristina Conti

OLTRE 4 MILIONI DI CONTI, UN NUMERO DI OPERAZIONI CHE SUPERA ABBONDANTEMENTE I 40 MILIONI ALL'ANNO. IL SETTORE DEL TRADING ON LINE SEMBRA GODERE DI OTTIMA SALUTE, NON SOLTANTO PER LE CIFRE IN CRESCITA, MA ANCHE PER IL LIVELLO DI SODDISFAZIONE DELLA CLIENTELA.

«NON È SOLTANTO UNA QUESTIONE DI PRICING», SOTTOLINEA ANNA PONZIANI DI KPMG ADVISORY, CHE DAL 2000 ANALIZZA L'ANDAMENTO DELL'E-BANKING E DELL'E-TRADING. «CERTO, LA DIFFERENZA DI PREZZO È NOTEVOLE RISPETTO ALLO SPORTELLQ. MA I CLIENTI, SOPRATTUTTO I PIÙ EVOLUTI E I PIÙ ATTIVI, SONO MOLTO SODDISFATTI DEL CANALE ON LINE, PERCHÉ POSSONO CONCLUDERE LE OPERAZIONI DI COMPRAVENDITA QUANDO VOGLIONO, VELOCEMENTE, E UTILIZZANDO PIATTAFORME CHE SONO BUONE O OTTIME. A PARTE LE PERSONE PIÙ ANZIANE, CHE NON HANNO DIMESTICHEZZA CON INTERNET, E ALCUNI CHE SONO ABITUATI A FARE MOLTE OPERAZIONI DI TRADING ALLO SPORTELLQ, E QUINDI POSSONO CONTARE SU UN PRICING PARTICOLARE, TUTTI GLI ALTRI SI AFFIDANO AL CANALE ON LINE».

SECONDO L'ULTIMO RAPPORTO DI KPMG SUL SETTORE, ALLA FINE DEL 2006 I CONTI DI E-TRADING APERTI IN ITALIA ERANO 4,1 MILIONI. E LE OPERAZIONI CONCLUSE SONO STATE OLTRE 22 MILIONI E MEZZO NEL PRIMO SEMESTRE, E QUASI 20 MILIONI NEL SECONDO. «UN CALO LEGATO A FATTORI STAGIONALI», SPIEGA PONZIANI, «PERCHÉ IN AGOSTO, E PER BUONA PARTE DI DICEMBRE, LE ATTIVITÀ SONO NORMALMENTE RALLENTATE. E LE PRIME INDICAZIONI RELATIVE AI PRIMI SEI MESI DEL 2007 DANNO SEGNALI MOLTO BUONI: MI ASPETTO CHE SI SUPERI IL LIVELLO DEI PRIMO SEMESTRE 2006, CHE È STATO IL PIÙ ALTO NELLA STORIA DEL TRADING ON LINE».

INVESTIRE HA INTERPELLATO I PRINCIPALI PROTAGONISTI DEL SETTORE PER OFFRIRE UNA PANORAMICA DEL MERCATO OGGI. CON UN APPROFONDIMENTO DEDICATO A UN PARTICOLARE SETTORE DEL TRADING, QUELLO DEI FONDI DI INVESTIMENTO: PER SCOPRIRE CHE, MENTRE I FONDI VENDUTI ALLO SPORTELLQ SEGNANO DA MESI UNA COSTANTE EMORRAGIA DI SOTTOSCRITTORI, CHI LI ACQUISTA ON LINE NON SI LASCIA COINVOLGERE NELLE FUGHE.

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 FINECOBANK

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 Fineco 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
FINECOBANK

RESPONSABILE
INTERMEDIAZIONE
MERCATI MOBILIARI

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 permillare. 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.



Mario Fabbri
DIRECTA SIM
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 Conto Tuo. Conto Tuo 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 intermedio, 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 investimenti 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. ■



Vincenzo Tedeschi
IWBANK
RESPONSABILE MARKETING

IWBANK Privati

Zero spese fisse e tanti servizi gratuiti

- Depositi e investimenti di alta qualità, con servizi personalizzati
- Carte Bancomat nel proprio territorio di residenza (Banca di Roma - Banca di Napoli - Banca di Sicilia - Banca di Sardegna - Banca di Calabria - Banca di Puglia - Banca di Basilicata - Banca di Molise - Banca di Campania - Banca di Puglia - Banca di Basilicata - Banca di Molise - Banca di Campania)
- Servizi di credito e di gestione patrimoniale e risparmio
- Assistenza Clienti 24 ore su 24
- Assistenza Clienti di persona in filiale

e con IWPower 30-90-180 aumenta il rendimento dei tuoi risparmi fino al 3,35% netto

Calcolo subito quanto puoi risparmiare!

Richiedi solo servizi della Tua Banca? **Scopri di più**

IWBANK... più di quel che cerchi in una Banca. **Scopri di più**

Valore della liquidità e dell'abilità a essere sempre.

FONDI, I VANTAGGI DEL WEB PER CHI INVESTE DA SOLO

1 Quali sono i vantaggi dell'acquisto online di fondi di investimento?

Simone Calamai

AMMINISTRATORE DELEGATO DI FUNDSTORE

Trasparenza sulle condizioni di acquisto, possibilità di confronto dei vari prodotti e delle varie offerte, risparmio o azzeramento delle commissioni di distribuzione tipiche delle reti fisiche, indipendenza nella scelta del collocatore, ampiezza dell'offerta. L'iter della sottoscrizione, infine, è trasparente e veloce.

Maurizio De Martino

AMMINISTRATORE DELEGATO ONLINE SIM

Indipendenza nella scelta (libertà di fondo), e ampia gamma di prodotti disponibili. Oggi inoltre chi ha investito in una gamma ampia di prodotti, se non ha una piattaforma Internet ha difficoltà a vedere il portafoglio aggregato. Con il conto da noi è possibile aggregare le scelte fatte e visualizzare i prodotti di case diverse. E il valore dell'investimento è aggiornato costantemente, ogni giorno. Internet poi consente di prendere decisioni rapide, anche se non con la velocità del trading on line. I nostri clienti hanno una buona conoscenza dei mercati, e vanno a cercare le particolarità e le opportunità che offrono.

Luca Ferrarese

RESPONSABILE SERVIZI TELEMATICI GRUPPO BANCA SELLA

Innanzitutto l'economicità: tutti i prodotti sono offerti senza commissioni d'entrata e con i minori costi di gestione possibili (un apposito calcolatore on line consente di valutare

l'entità del risparmio commissionale ottenuto). E poi la comodità e la velocità esecutiva, e l'ampia gamma dei prodotti disponibili che fanno di Internet non più un canale di nicchia per patiti dell'informatica e della finanza ma il mezzo preferito da una vasta schiera di clienti.

Vincenzo Tedeschi

RESPONSABILE MARKETING IWBANK

Una possibilità di scelta più ampia, strumenti evoluti di confronto, nessun condizionamento da parte di promotori o sportellisti, nessun costo o commissione di collocamento.

Fabrizio Allevi

RESPONSABILE DISTRIBUZIONE E SOLUZIONI DI INVESTIMENTO FINCOBANK

Acquistare un fondo via Internet ha molti vantaggi. Innanzitutto più rendimento, grazie all'accesso diretto a tutti i migliori prodotti delle migliori marche al mondo. Oltre 500 fondi specializzati su differenti aree geografiche, significano poi più opportunità di scegliere il miglior prodotto in un'offerta globale molto dettagliata, con ben cento singoli Paesi e 40 aree economiche su cui investire. Oltre 250 fondi specializzati significano altrettante opportunità per investire in settori innovativi. Noi esploriamo costantemente il mercato alla ricerca delle migliori soluzioni per proporle ai clienti prima degli altri. Investire online consente di avere sempre tutto sotto controllo, e quindi significa più convenienza e più trasparenza. Il modello distributivo di FincoBank, inoltre, è molto innovativo. Siamo l'unica realtà nel panorama italiano che offre la possibilità al cliente di scegliere se acquistare da solo sul sito Finco o farsi assistere



Maurizio de Martino
ONLINE SIM
AMMINISTRATORE DELEGATO





Luca Ferrarese
GRUPPO BANCA SELLA
RESPONSABILE SERVIZI
TELEMATICI



da uno specialista finanziario, un professionista autonomo, libero e indipendente. Il modello multi-brand, infine, aumenta la probabilità di avere il giusto prodotto di mercato nel momento in cui il mercato lo chiede, per soddisfare sempre e comunque i diversi bisogni di investimento dei clienti.

2 Quali sono i costi che applicate?

Simone Calamai FUNDSTORE

I più bassi permessi dalle singole società di gestione che distribuiamo. Per quasi la totalità dei fondi presenti su Fundstore, le commissioni di ingresso, switch e vendita sono pari a zero. Non esiste una commissione di intermediazione: la registrazione e l'utilizzo di Fundstore sono gratuiti.

Maurizio De Martino ONLINE SIM

La posizione aperta in Online Sim è gratuita. I costi sono legati esclusivamente a quanto indicato nei prospetti informativi dei fondi definiti dalle società di gestione; ove viene data la possibilità a Online Sim, come per le commissioni di ingresso, queste vengono nella maggior parte dei casi azzerate.

Luca Ferrarese GRUPPO BANCA SELLA

Non applichiamo commissioni d'ingresso. Il collocamento delle Sicav estere richiede tuttavia l'intervento di una banca corrispondente che applica un predeterminato costo amministrativo a ogni operazione. Per le Sicav da noi offerte tale costo varia da 13 a 25 euro.

Vincenzo Tedeschi IWBANK

Nessuno, solo il recupero costi amministrativi eventualmente reclamati dalla singola Sgr

Fabrizio Allevi FINECOBANK

Per la negoziazione dei fondi, Fineco applica un costo fisso per opera-

“ Acquistare un fondo via internet ha molti vantaggi. Innanzitutto più rendimento, grazie all'accesso diretto a tutti i migliori prodotti di tutte le migliori marche del mondo ”

“ Molti casi di uscite recenti sono riconducibili a investitori che hanno deciso – in un momento di incertezza dei mercati – di portare a casa il guadagno realizzato nei mesi precedenti, magari per entrare sul mercato monetario ”

zione di sottoscrizione e rimborso: nove euro o nove dollari, indipendentemente dagli importi investiti. Gli switch sono gratuiti. Normalmente il mercato prevede un costo variabile più un minimo o un costo amministrativo più elevato. Inoltre per oltre 700 fondi non sono previste commissioni di ingresso.

3 Quanti i fondi che offrite?

Simone Calamai

FUNDSTORE

Oltre 2000 di più di 60 case di gestione.

Maurizio De Martino

ONLINE SIM

Attualmente offriamo quasi 1900 fondi di 70 diversi gestori italiani ed internazionali. L'offerta è in costante crescita.

Luca Ferrarese

GRUPPO BANCA SELLA

Al momento di 15 case, di cui tre del Gruppo Banca Sella a cui si aggiungono selezionate case di gestione, scelte valutando i singoli prodotti attraverso parametri quantitativi e qualitativi quali: performance, rischio, capacità gestionale, scostamento verso benchmark, volatilità, efficienza, capacità di posizionare un numero elevato di prodotti rispetto alla propria gamma nel primo quartile delle diverse categorie, nonché, infine, il rating assegnato da società specializzate.

Vincenzo Tedeschi

IWBANK

Più di 2 mila, di 55 case di gestione differenti.

Fabrizio Allevi

FINECOBANK

Attraverso la nostra piattaforma multimarket completamente integrata offriamo oltre 2.500 prodotti tra fondi e Sicav di 45 marche diverse. Oltre ai fondi offriamo anche strumenti innovativi come gli investment certificates dei principali emittenti a livello mondiale, più di 900 Etf e investimenti automatici (Pac in Etf, in fondi e in fondi di fondi)

4 La fuga dai fondi degli ultimi mesi ha riguardato anche i vostri sottoscrittori?

Simone Calamai

FUNDSTORE

In maniera abbastanza marginale. Non si tratta in ogni caso, a nostro modo di vedere, di una fuga indiscriminata. Molti casi di disinvestimento recente sono riconducibili a investitori che hanno deciso – in un momento di incertezza dei mercati – di portare a casa il guadagno realizzato nei mesi precedenti, magari per entrare sul mercato monetario.

Il nostro business è per forza di cose borsapatico, per dire influenzato dalla Borsa. Ma vista la tipologia dei nostri clienti, non siamo soggetti a particolari fughe, tanto è vero che non siamo mai stati in raccolta netta negativa. In media abbiamo da tre a cinque nuovi clienti al giorno, dal giovane che apre un Pac, al cliente con disponibilità di-versa e un portafoglio importante.

Maurizio De Martino

ONLINE SIM

No, in quanto la ampia scelta di prodotti ha consentito ai nostri sottoscrittori di approfittare di nuove opportunità di investimento quali i fondi sulle materie prime, energia alternativa ed emerging markets.

Luca Ferrarese

GRUPPO BANCA SELLA

Più che di fuga possiamo parlare di riposizionamento di una certa fascia di clientela più prudente verso prodotti difensivi.

Vincenzo Tedeschi

IWBANK

No, il nostro cliente non viene indirizzato dalle politiche commerciali della rete distributiva, ma decide autonomamente le allocazioni. Il fondo di investimento è un prodotto abbastanza efficiente per l'asset allocation, ma credo che il 90% dei fondi collocati non siano scelte consapevoli, ma forzate allo sportello. Il nostro invece è un cliente autonomo, che sceglie consapevolmente la sua asset allocation. E quindi non fa switch a seconda dei tempi.

Fabrizio Allevi

FINECOBANK

Se il mercato italiano si è contraddistinto per un calo anche sensibile della raccolta e del patrimonio di fondi e Sicav nei mesi di estivi e in particolar modo in agosto e settembre, in concomitanza con il calo dei mercati azionari e la crisi dei subprime, il fenomeno non è stato quasi avvertito in Fineco.

Anzi Fineco è andata in controtendenza: se escludiamo il mese di agosto, nel quale si è assistito ad una raccolta negativa che ha contraddistinto in generale tutte le case di investimento distribuite, in particolare a causa di un massiccio deflusso dai comparti obbligazionari high yield e obbligazionari corporate soprattutto per la crisi degli ABS, la raccolta netta negli altri mesi rimane positiva, trainata dal continuo afflusso sui comparti delle Sicav estere.

Nell'ultimo mese si è vista una crescita della raccolta sulle Sicav dei comparti azionari (in particolar modo dei Paesi emergenti e settoriali) e in parte bilanciati, a scapito di alcuni comparti obbligazionari e monetari.

5 Su quali prodotti o servizi puntate?

Simone Calamai

FUNDSTORE

Presto uscirà una nuova versione del nostro sito, arricchita nella grafica e nei contenuti. Ci saranno anche due sezioni dedicate alla comunicazione con il cliente, anche con audio e mezzi multimediali. Il sito sarà insomma più accattivante, anche se non perdiamo di vista il nostro obiettivo che è essere uno strumento di acquisto dei fondi. Dal punto di vista dell'offerta dei prodotti siamo costantemente impegnati nell'inserimento di nuove società all'interno del nostro catalogo prodotti.

Maurizio De Martino

ONLINE SIM

Online Sim è focalizzata nella ricerca di nuovi gestori (asset manager) specializzati sia per metodologie di

investimento che per tipologia di asset class. Il costante aggiornamento della gamma prodotto rappresenta il vantaggio, il focus e la caratteristica distintiva di Online Sim.

Luca Ferrarese

GRUPPO BANCA SELLA

Puntiamo a offrire al cliente il prodotto di qualità che più si adatta a rispondere alle sue esigenze, anche tramite una serie di servizi on line che possono aiutare a comprendere il grado di rischio e il profilo del cliente stesso o aiutarlo nell'operatività, come il servizio gratuito che consente a chiunque di mettere alla prova le proprie capacità di asset management. Il servizio Gestione di patrimonio virtuale consente di provare a gestire virtualmente un patrimonio di un milione di euro operando su fondi e Sicav collocati direttamente da Sella.it.

Lo Switch programmato permette di disinvestire periodicamente da un primo fondo, su cui in passato si sono già accumulate somme, per conferire contestualmente su un altro fondo. Il vantaggio principale è la possibilità di ripartire il rischio nel tempo. Lo Switch programmato permette infatti di entrare sul fondo d'investimento mediando in più tranche i prezzi d'acquisto: non si corre quindi il rischio di sottoscriverlo proprio sui massimi. Inoltre l'automatismo di sottoscrizione aiuta a investire anche durante le fasi di ribasso dei mercati, periodi in cui è psicologicamente più difficile 'scommettere' sui prossimi rialzi, ma che spesso sono il momento migliore per effettuare investimenti di lungo termine.

Vincenzo Tedeschi

IWBANK

Nessuno in particolare, manteniamo neutralità rispetto alle Sgr e ai fondi collocati.

Fabrizio Allevi

FINECOBANK

Negli ultimi 12 mesi abbiamo proposto ai nostri clienti 13 nuove società, oltre 800 nuovi fondi, più di 400 Etf e 26 investment certificates. Per quanto riguarda gli investment certificates, offriamo una selezione



Fabrizio Allevi
FINECO BANK

RESPONSABILE DISTRIBUZIONE
E SOLUZIONI DI INVESTIMENTO

delle strutture più semplici, trasparenti, flessibili, legate agli indici più noti ed emesse dagli emittenti più prestigiosi a livello mondiale, sempre nella logica multimarca che caratterizza tutta la nostra offerta. Il successo di questi strumenti deriva dal fatto che offrono, anche in caso di ribasso, una garanzia su tutto o parte del capitale. ■