

**E – brokers: il trading on line in  
Italia e negli USA**

di

R. Bramante e C. Inglese

# Indice

Premessa: obiettivo e metodologia .....	pag. 1
Fattori critici di successo .....	pag. 3
Il contesto USA e italiano .....	pag. 5
Gli attori del “trading on line”.....	pag. 9
Directa .....	pag. 10
Fineco .....	pag. 13
I servizi a confronto: Directa vs Fineco .....	pag. 16
Charles Schwab .....	pag.17
E*tarde .....	pag.20
I servizi accessori a confronto .....	pag.23
Conclusioni .....	pag.28
Bibliografia .....	pag. 29

## Premessa: obiettivo e metodologia

Questo lavoro intende affrontare la tematica del “*trading on line*”, confrontando il contesto finanziario virtuale italiano con quello statunitense, attraverso l’analisi dei servizi offerti dai principali “*brokers*” presenti sulla rete.

Eliminato: approfondimento

Per quanto riguarda la metodologia di ricerca, trattandosi di un argomento d’attualità, abbiamo raccolto la maggior parte del materiale sui quotidiani finanziari con relativi inserti, su riviste economiche e su Internet.

Una volta selezionato il materiale occorrente, l’abbiamo letto, analizzato e dedotto quanto segue in merito alle differenze ed analogie dei mercati italiani e statunitensi.

## Fattori critici di successo

Innanzitutto precisiamo che con il termine *virtuale* devono intendersi quei fenomeni economici che, nonostante si manifestino concretamente, sono privi di contenuto fisico.

E' questo il caso del "trading on line" o finanza virtuale, ovvero l'opportunità dei piccoli investitori di poter acquistare e vendere in tempo reale prodotti finanziari, standosene comodamente in poltrona, davanti al P.C. di casa propria.



Il trading on-line permette ad ogni persona in possesso di un computer, di un modem, di un conto corrente, di entrare nei mercati borsistici di tutto il mondo e fare acquisti. Detto così sembra persino troppo facile, ma in realtà è una. E' quindi necessario attrezzarsi nel modo giusto per arrivare fino in fondo senza danni. Per questo si consiglia di muoversi con cautela, avvalendosi delle informazioni economiche e finanziarie disponibili o del supporto di una società che, in genere a pagamento, segue nella contrattazione.

Eliminato: strada che può rivelarsi accidentata

Eliminato: ci

I maggiori analisti del settore, tra cui Marrilin Lynch, sostengono che si verificherà, addirittura, la completa scomparsa delle borse tradizionali. Diventa a questo punto obbligatorio analizzare quale siano state le principali cause che hanno sancito il successo dei servizi finanziari virtuali.

Il più evidente è senza dubbio la possibilità di operare sui mercati finanziari a costi modesti. La diminuzione delle commissioni applicate è, da una parte il risultato di una maggiore concorrenza tra i "broker", e dall'altra un effetto dei bassi costi di "delivery" e di gestione degli ordini.

Eliminato: fattore

La maggiore concorrenza nasce dalla facilità di comparazione tra i servizi offerti e i rispettivi prezzi e dalla semplicità nel cambiare operatore, il cosiddetto "drop and go".

Per quanto riguarda la diminuzione dei costi di distribuzione delle attività finanziarie, essa è dovuta alla riduzione del personale addetto alla raccolta degli ordini e a minori tempi di elaborazione, visto che gli ordini giungono al “*front-end*” già in formato digitale.

Ciò che permette di praticare commissioni più basse è il volume delle transazioni: in un’attività di “*discount brokerage*” ciò che più conta è il numero di operazioni eseguite ed in questa attività “Internet” agevola molto la veicolazione degli ordini.

Un altro fattore di successo dei servizi finanziari virtuali è la maggiore cultura finanziaria che si sta diffondendo e che permette al singolo investitore di agire per proprio conto.

Mentre per la realtà americana questo modo di gestire personalmente i propri risparmi è un fenomeno ormai consolidato, in Italia solo recentemente è emerso il grande interesse da parte dei clienti delle banche.

Da sempre questi ultimi si sono rivolti in maniera massiccia nell’investimento in Titoli di Stato o comunque titoli a reddito fisso: hanno avuto cioè fino ad oggi una bassa propensione al rischio e scarsi strumenti a disposizione per il risparmio gestito; tale situazione è cambiata e sta tuttora cambiando. Aumenta la cultura finanziaria e di conseguenza la domanda di nuovi prodotti. La facilità di accesso ed impiego di “Internet” ed i modesti costi di installazione e utilizzo favoriscono l’allargamento di questa cultura finanziaria.

## **Il contesto USA e italiano**

Per poter essere operativi sui mercati azionari e cogliere al volo le occasioni occorre essere”: la velocità è un requisito indispensabile per perseguire la strategia più amata dai piccoli investitori “fai da te”, che poco tollerano le lentezze burocratiche. Ecco che il classico approccio tramite lo sportello bancario potrebbe rivelarsi troppo lento, senza considerare l’impossibilità di controllare in tempo reale gli ordini eseguiti, i prezzi e i controvalori.

Eliminato: degli “spedy gonzales

Oggi quindi il “*broker*” non punta più al servizio personalizzato e completo diretto ai grandi clienti, ma sulla quantità delle transazioni effettuate anche per piccoli importi.

Deduciamo come sia diventata di fondamentale importanza la velocità dell’esecuzione e una più ampia clientela possibile!

Lo strumento ideale per concretizzare queste nuove esigenze è la grande rete di “Internet”: la crescente influenza della finanza “*on line*” determinerà una progressiva differenziazione tra servizi finanziari facilmente disponibili a tutti attraverso la rete telematica () e servizi ad alto valore aggiunto e con maggior contenuto di consulenza che continueranno ad essere collocati tramite i promotori. Possiamo affermare che Internet rappresenta una sorta di rivincita del “fai da te”: mette infatti il grande pubblico degli investitori ad immediato contatto con un’offerta globale di prodotti e servizi finanziari; ciascuno può confrontare le proposte d’investimento, scegliere quella più idonea alle proprie esigenze; addirittura con il “*trading on line*” le azioni trattate sui mercati possono essere agevolmente comprate e vendute con il solo ausilio del computer e dell’abbonamento alla rete (attualmente anche gratuito).

Eliminato: una sorta di prodotti “da banco” venduti senza particolari formalità e con basse commissioni

Eliminato: domestico

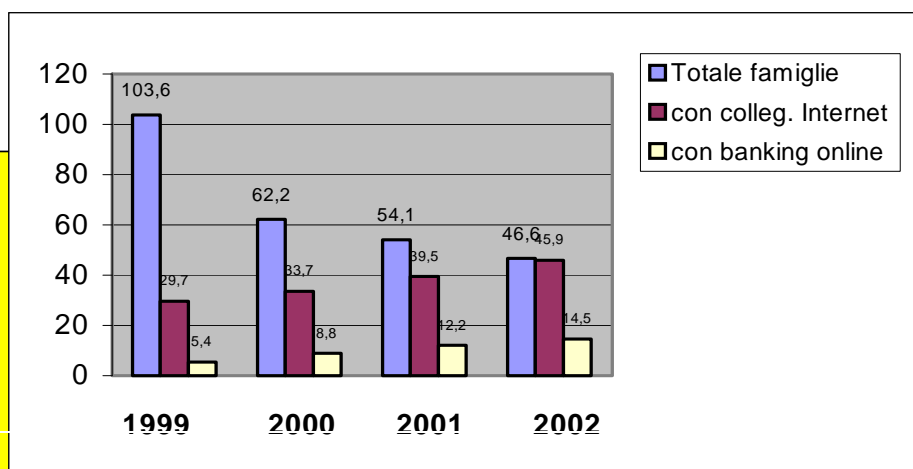
Passando all’analisi più approfondita del mercato americano, possiamo dire che il fenomeno ebbe inizio nel 1975 quando in un contesto di abbandono delle commissioni fisse inizia a crescere il numero di “*Discount Brokers*”: il loro obiettivo principe è quello di sviluppare un’attività di brokeraggio diretta alle masse di investitori e fornire un servizio di semplice esecuzione degli ordini di compravendita.

La svolta al cambiamento è avvenuta nel 1998 quando uno dei maggiori “*broker*”, la società Schwab&Co registrò che le transazioni avvenute attraverso

la rete erano superiori a quelle tradizionali, circa il 52% delle transazioni totali. La realtà della finanza virtuale sembra assumere sempre maggiore importanza, anche se i 3 milioni di conti aperti per le transazioni "on line" nel 1998 rappresentano ancora una minima parte: le previsioni per questo settore sono infatti che entro il 2002 questi raggiungeranno quota 14 milioni! Anche il numero dei "broker" è cresciuto sensibilmente: nel 1996 erano presenti sul "WEB" 15 "broker", nel 1997 33 e nel 1998 erano circa 80!

Alcuni indirizzi utili da consultare per avere consigli nell'ambito della finanza virtuale americana sono:

- [www.frbervices.org](http://www.frbervices.org) (Federal Reserve Banks) che ha un elevato livello di informazioni online;
- [www.wellsFargo.com](http://www.wellsFargo.com) (Wells Fargo) che è l'istituto di credito più innovativo della rete;
- [www.amex.com](http://www.amex.com), web ufficiale del listino di Wall Steet, ricchissimo di dati
- [www.chicagostochem.com](http://www.chicagostochem.com), la borsa di Chicago è la più importante per le quotazioni dei beni agricoli
- [www.nasdaq.com](http://www.nasdaq.com), è l'indirizzo dell'indice tecnologico per eccellenza
- [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com), è uno dei più forniti e autorevoli siti, disponibile anche in versione italiana che consente di tenere sotto controllo l'intera finanza mondiale
- [www.jpmorgan.com](http://www.jpmorgan.com), offre un servizio di indagine e investimento
- [www.ml.com](http://www.ml.com) (Merry Linch), offre informazioni a 360 gradi con un occhio di riguardo a titoli appartenenti al gruppo Netstock



Il boom del “trading on line” interessa anche le banche e le SIM italiane e rappresenta senza dubbio una delle opportunità di sviluppo più significativa di questi anni. Anche nel contesto italiano, come in quello statunitense, si tratta di un fenomeno destinato a diffondersi con rapidità esponenziale. Fino al maggio 1999 erano solo 3 le banche che fornivano ai propri clienti la possibilità di negoziare titoli via “Internet”, ma oggi sono triplicate. Fonte: eMarketer, 2000  
Dati in milioni di persone  
 Ci sono poi banche che stanno percorrendo la via ndo una vera e propria SIM virtuale preposta al “trading on line”: è questo il modello seguito dal gruppo Bipop (con Fineco) e da Unicredit.

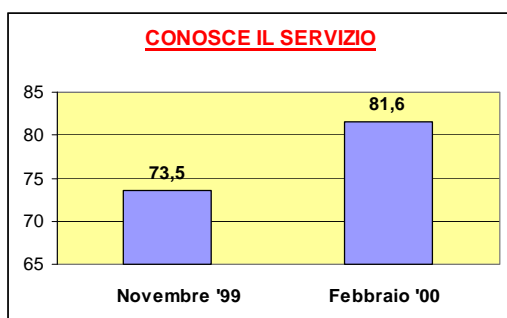
L’operatività “on line” sul mercato azionario italiano consente al risparmiatore di sentirsi un vero e proprio “broker” in grado di le occasioni del mercato!

Eliminato: cavalcare

E’ possibile fare una comparazione tra le due nazioni anche a livello legislativo. Mentre negli USA vige un’economia liberista e il governo non si è preoccupato di legiferare in materia al fine di non appesantire e far venire meno la flessibilità propria di “Internet”, in Italia il contesto cambia: la Consob ha dettato le prime linee guida per disciplinare la promozione e il collocamento a distanza di servizi finanziari offerti attraverso la rete telematica.

Le regole da rispettare sono l’uso della lingua italiana nel sito del “broker” straniero, l’indicazione di prezzi ed importi in lire, la presenza di riferimenti a fatti e circostanze relative all’Italia; altre regole accessorie sono la reperibilità del sito Web attraverso motori di ricerca italiani, la contemporanea effettuazione in Italia di campagne pubblicitarie avente oggetto analogo al contenuto del sito.

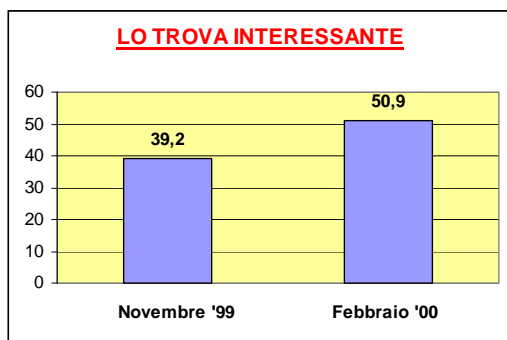
Un’idea sulla conoscenza, l’interesse e la propensione al Trading online:



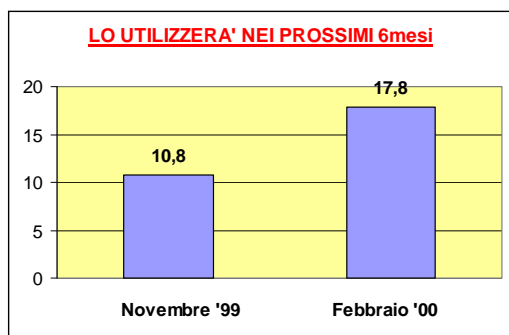


## Gli attori del “trading on line”

Avendo delineato il contesto generale, ci concentriamo ora sull'analisi più specifica dei diversi “brokers” italiani e americani, che sono numerosi, come si evince dal seguente elenco.



Fonte: eMarketer, 2000.  
Dati in milioni di persone



Quelli italiani sono:

1. Directa..... ([www.directa.it](http://www.directa.it));
2. Fineco..... ([www.fineco.it](http://www.fineco.it));
3. We@BanK..... ([www.bpm.it](http://www.bpm.it));
4. On Banca..... ([www.onbanca.it](http://www.onbanca.it));
5. Connect..... ([www.connect.sella.it](http://www.connect.sella.it));
6. Imiweb Trader..... ([www.imiWebtrader.it](http://www.imiWebtrader.it));
7. Twice Trade.....([www.twicetrade.it](http://www.twicetrade.it)).

Quelli americani sono:

1. Schwab..... (www.schwab.com);
2. E\*Trade..... (www.etrade.com);
3. Fidelity..... (www.fidelity.com);
4. Datek Online..... (www.datek.com);
5. DLJ Direct..... (www.dljdirect.com);
6. Quick&Reilly..... (www.quickreilly.com);
7. Ameritrade..... (www.amitrade.com).

In particolare analizziamo i primi “brokers” comparsi sui rispettivi mercati, quello italiano e quello statunitense.

## Directa



E' presente sul “WEB” dal 1996 ed è la prima vera realtà italiana completamente telematica.

Nata nel 1995 con l'intento di consentire ai piccoli investitori di operare, attraverso un P.C., sul mercato di borsa in tempo reale ed a basso costo. Questo "broker" virtuale ha visto un repentino aumento dei propri clienti: si è infatti passati dagli 860 del 1998 a più di 3000 nel 1999! La maggior parte di questi nuovi operatori è rappresentata dai piccoli investitori!

Il sistema automatizzato di Directa offre un servizio di assoluta eccellenza sia per i grandi investitori, i cosiddetti "Trader", che per i piccoli investitori a cui vengono riservati costi estremamente convenienti.

Elementi su cui punta Directa SIM sono (potete metterli in elenco così sono di maggiore impatto e più facilmente leggibili?): la grande semplicità d'uso; il supporto di grafici dettagliati, aggiornati in tempo reale, sulle quotazioni; la convenienza; il controllo e la trasparenza. Per ogni operazione, infatti, la cronistoria completa è subito documentata: la società trasmette tempestivamente, nel rispetto della priorità di tempo nella ricezione degli ordini di acquisto e di vendita, strumenti finanziari ad altri intermediari autorizzati alla negoziazione. E' istituito presso la società stessa un apposito registro in cui sono annotati immediatamente gli ordini trasmessi per proprio conto e dalla propria clientela. Il rifiuto di trasmettere un ordine viene immediatamente comunicato al cliente e inoltre la SIM fornisce, su richiesta dei clienti, le indicazioni circa le singole operazioni.

Dobbiamo sottolineare come Directa permetta l'acquisto e la vendita "on line" non solo di azioni, ma anche di "warrant"<sup>1</sup> e "covered warrant" italiani e l'acquisto sui due principali mercati USA: Nyse e Nasdaq<sup>2</sup>.

Parallelamente al trading online sta nascendo il fenomeno della "m-economy" ovvero la possibilità di effettuare transazioni e operazioni di trading online in qualsiasi posto ci si trovi, a basso costo e con il solo aiuto di un telefono

---

<sup>1</sup> Il warrant è un documento che attribuisce al possessore la facoltà di acquistare o di sottoscrivere una certa quantità di titoli a un prezzo prefissato, entro un determinato periodo di tempo.

<sup>2</sup> In questo mercato statunitense vengono trattate perlopiù azioni e altri valori mobiliari emessi da piccole società che non possiedono i requisiti per la quotazione in borsa: il tutto per via telematica.

cellulare. E' questa la grande rivoluzione del "mobile banking" che ha la pretesa di integrare il mondo della telefonia con il mondo della finanza. Il termine "m-economy" vuole sottolineare il concetto di mobilità nelle transazioni.

Anche Directa ha attivato un servizio di "trading on line" utilizzando il telefono cellulare GSM: l'accordo è convenuto con la divisione italiana di Nokia Mobile Phones.

Non finisce qui! Infatti Directa da anche la possibilità di effettuare un "after hour trading" ovvero la possibilità di investire anche quando la borsa è chiusa. Questo mercato viene chiamato Tlx ed è un mercato elettronico sul modello degli ECN (Electronic Communications Network) diffusi in America.

In un primo momento sono trattati sul Tlx una trentina di azioni, alcune "blue chip"<sup>3</sup> europee, circa 500 "covered warrant" e 7 "benchmark"<sup>4</sup> in un orario compreso tra le 17.30 e le 22.00. Da Marzo di quest'anno la SIM promette di poter scambiare sul Tlx anche azioni USA. I "Manager" di Directa SIM spiegano che il Tlx non è accomunabile ai sistemi di brokeraggio "on line" diffusi tra gli investitori individuali, si tratta infatti di un'applicazione "buisness-to-buisness": solo gli intermediari istituzionali (banche, banche "on line", SIM) possono operarvi per conto dei propri clienti.

I vantaggi di questo mercato elettronico sono:

1. la possibilità di operare su titoli esteri in orari italiani;
2. la facoltà di trasmettere ordini con limite di prezzo;
3. la possibilità di avere informazioni in "real time" sui prezzi e sui rischi dei singoli strumenti finanziari.

Non mancano comunque gli svantaggi quali la liquidità degli scambi: se gli investitori sono pochi è possibile che le loro proposte di acquisto o vendita siano incompatibili e quindi può capitare che gli ordini inseriti nel "book" restino ineseguiti; inoltre il cliente finale si trova a dover pagare il costo del fissato bollato che resta valido per le negoziazioni fuori borsa e che in media si aggira intorno allo 0.9 - 1 per 1000 del valore della negoziazione.

---

<sup>3</sup> Sono le azioni più trattate e l'indice Mib 30 ne descrive il corso delle principali 30.

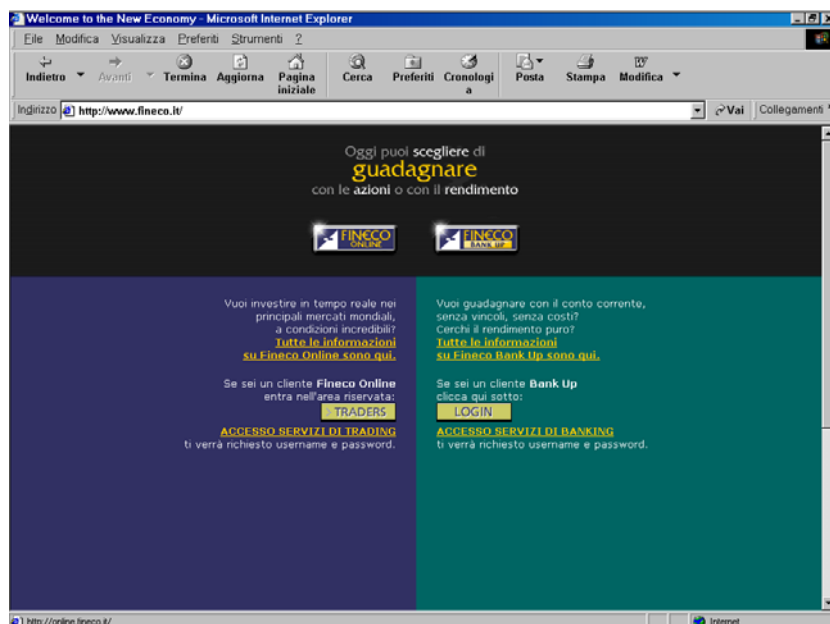
<sup>4</sup> Letteralmente "segni di riferimento": sono dei punti fissi in relazione ai quali osservare e valutare l'oggetto di studio

L'attività svolta da Directa SIM è coperta dal Fondo Nazionale di Garanzia per la tutela dei crediti vantati dai clienti nei confronti degli intermediari autorizzati. L'incremento del Fondo è condizionato alla dichiarazione di insolvenza dell'intermediario.

I servizi accessori offerti da Directa sono:

1. custodia e amministrazione di strumenti finanziari;
2. locazione di cassette di sicurezza;
3. concessione di finanziamenti agli investitori per operazioni relative a strumenti finanziari nei quali interviene il finanziatore;
4. consulenza alle imprese in materia di struttura finanziaria e di strategie industriali;
5. servizi connessi all'emissione o al collocamento di strumenti finanziari;
6. consulenza in materia di investimenti in strumenti finanziari;
7. intermediazione in cambi quando collegata alla prestazione di servizi di investimento.

## Fineco



Il “*Web trader*” del gruppo Bipop-Carire, è attivo in rete anche con il servizio di “*Home baking*” – “*Fineco Bank Up*”. Questa rappresenta l’opzione ideale per godere di un rendimento mentre si attende fra un investimento e l’altro.

La sua attivazione è gratuita, non ci sono spese di tenuta conto e di altro genere; inoltre grazie a “*Welcome Bonus*”, persino i costi dei bonifici che si effettuano da altre banche per trasferire denaro su “*Fineco Bank Up*” vengono, da questi, rimborsati.

Il conto remunera il 3.5% di interessi attivi: ciò è dovuto al fatto che “*Fineco Bank Up*” non ha filiali ed ha quindi costi inferiori rispetto ad una normale banca. I “*Managers*” di Fineco Sim spiegano che “*Fineco on line*” è veloce come la “*New Economy*” ovvero opera in “*real time*”, cioè direttamente sul mercato e senza ritardi inutili, tipici della gestione tradizionale. Il servizio erogato da questa Sim punta a fare dimenticare ai proprio utenti le ore o persino i giorni di attesa per conoscere l’esito dei propri ordini di acquisto e vendita: con “*Fineco on line*” in pochi secondi è possibile scegliere un’azione, venderne la quotazione aggiornata in tempo reale, immettere l’ordine e ricevere il risultato in pochi istanti sia in Italia che sui mercati internazionali.

Il servizio offerto da Fineco consiste in un mix ideale tra:

risparmio (il servizio ha commissioni molto basse e competitive); velocità e sicurezza. Per quanto riguarda quest’ultimo aspetto di norma si utilizza la tipica combinazione nome utente - password per consentire il “login” ovvero l’ingresso nel sistema ai soli utenti autorizzati. In molti casi dopo il “login” le comunicazioni sono criptate in modo che l’intercettazione delle informazioni sia più difficile.

Per garantire la massima protezione vengono utilizzati i certificati digitali che contengono tutte le informazioni sull’utente e impediscono anche a chi dovesse riuscire a superare le barriere protettive di agire in nome e per conto dell’utente. Fineco offre ai propri clienti un sistema molto più sicuro rispetto ad altre SIM,

proprio perché utilizza un metodo di criptazione a 128 bit (considerata molto più sicura di quella a 40 bit comunemente adottata).

Un'altra peculiarità di Fineco è la sua praticità: si basa su un applicativo che, una volta installato sul computer, consente di operare in condizioni ottimali di velocità e sicurezza. L'utente può creare una lista titoli e seguirne l'andamento con tutte le informazioni in un'unica schermata. Inoltre il servizio è caratterizzato dalla doppia conferma, prima di immettere un ordine sul mercato in modo da evitare errori.

Fineco SIM da inoltre la garanzia di poter sempre operare: un sistema di "Help desk" virtuale, infatti, permette il contatto, con una semplice "E-mail", con gli operatori della SIM; inoltre mette a disposizione il numero verde di "Help" tecnico che permette all'utente di essere assistito telefonicamente nella risoluzione dei problemi legati all'applicativo, avendo la possibilità di visualizzare la propria posizione; ed infine il numero verde "Trade", operativo negli orari d'apertura dei mercati: raccoglie e immette in tempo reale gli ordini telefonici dell'utente. Quest'ultimo servizio viene offerto per consentire al cliente di investire anche nell'ipotesi di impossibilità di accesso a Internet.

Permette di operare in Europa e negli Stati Uniti: il servizio "*Fineco on line*" unisce infatti le principali piazze finanziarie del mondo, da Milano a New York passando da Parigi e Francoforte. Con un semplice *click* è possibile comprare un titolo del Nasdaq americano e pochi secondi dopo sullo Extra tedesco. Non ci sono neanche problemi di natura fiscale perché questo servizio gestisce anche questi aspetti direttamente per conto dell'utente. E' possibile quindi operare su azioni e "covered warrant" italiani, su titoli azionari francesi, tedeschi e statunitensi (Nasdaq, Nyse, Amex).

Per operare nel mercato USA è necessario disporre di dollari americani, così come nei mercati italiani sono necessari gli euro. Fineco on Line offre il servizio di cambio "on line", ovvero la possibilità di cambiare euro in dollari e viceversa direttamente on line, in tempo reale e senza commissioni.

Uno degli ultimi servizi offerti da Fineco è costituito dalla possibilità di poter interagire con il telefono cellulare GSM: questa opzione è chiamata Fineco

Moving per le transazioni tramite telefono cellulare non solo sul mercato italiano ma anche sui mercati europei e americani.

Fornisce informazioni sicure e complete: tutti i clienti di questa SIM hanno accesso alle informazioni in tempo reale, oltre alle notizie e ai dati provenienti dai mercati, fornite dal 'Il sole 24 ore'.

Concludendo questa breve analisi su Fineco possiamo dire che ha puntato sul pubblico "*consumer*" offrendo prodotti finanziari innovativi a basso rischio.

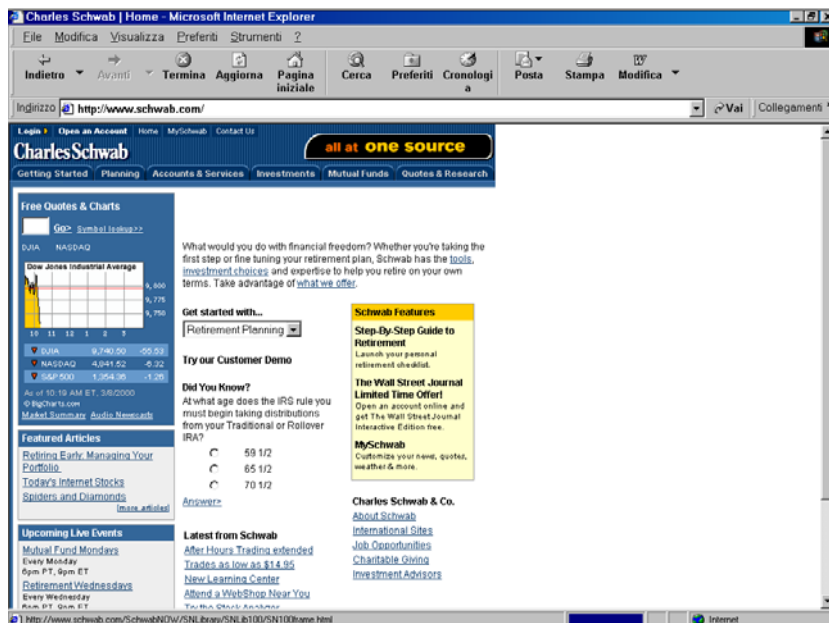
Nella pagina successiva è riportata una tabella riassuntiva dei servizi offerti dai primi due "broker" italiani: Directa e Fineco.



## I servizi a confronto

<b>OPERATORE</b>	<b>Directa</b>	<b>Fineco</b>
<b>MERCATI</b>	Azionario Italia Usa (NYSE, Nasdaq)	Azionario Italia, Francia, Germania Usa (NYSE, Nasdaq)
<b>TITOLI</b>	Azioni, warrant, covered warrant.	Azioni, covered warrant.
<b>COMMISSIONI</b>	Ingresso: L. 300.000, Standard: 2 per 1000.	Italia: 1,95 per mille tetto min: 2,50 Euro, tetto max: 19,95 Euro. Francia: 1,95 per mille tetto min: 7,00 Euro, tetto max: 19,95 Euro, diritti fissi: 29,95 Euro. Germania: 1,95 per mille tetto min: 2,50 Euro, tetto max: 19,95 Euro, diritti fissi: 29,95 Euro. Usa (Nasdaq, NYSE): 29,95 Dollari.
<b>SICUREZZA</b>	Sistema firewall, server dedicato e separato dalla rete interna, SSL 56 bit, codice d'accesso e password, codice identificativo Pc, segnalazione data e ora dell'ultimo collegamento, impossibilità di disporre di bonifici vs. conti diversi.	Combinazione nome utente-password, SSL A 128 bit, certificati digitali.
<b>TECNOLOGIA</b>	Sistemi operativi: Windows, Mac, Unix Browser: Netscape, Navigator 3, Internet Explorer 3 .	Sistemi operativi: Windows 95-98-NT; Browser: Internet Explorer 4 e superiori.
<b>IMPORTO MIN. PER LA NEGOZIAZIONE</b>	L. 0	L. 0
<b>N. CLIENTI</b>	3.700 clienti operativi	4.400
<b>UNA TANTUM</b>	L. 51.000	L. 0
<b>COSTO TENUTA CONTO</b>	L. 0	L. 0

Per quanto riguarda il contesto americano il re dei “trader on line” è Charles Schwab,



con le sue 100.000 transazioni al giorno. Il successo è dovuto alla formula “high tech & high touch”: estrema comodità e supporto tecnologico.

Schwab ha costruito un impero finanziario da una semplice e felice intuizione: l'era di “Internet” sarà anche l'era della disintermediazione dei servizi finanziari. In questa logica, il servizio di brokeraggio o scompare quasi del tutto (E\*Trade), o viene sostituito da un servizio comprensivo di assistenza e consulenza, trasferito via WEB direttamente nelle case e negli uffici degli investitori.

La strada seguita da Schwab è proprio questa: la Charles Schwab Corporation è infatti il “leader” dei cosiddetti “midtier broker”, la categoria a metà tra E\*Trade o Ameritrade (gli hard discount del brokeraggio) e i grandi “player” tradizionali come Merrill Lynch. Il che significa inviare, più o meno, questo messaggio agli investitori: “Faccio il “broker on-line” e le mie commissioni sono effettivamente più basse, ma resto pur sempre un “broker” vero e proprio.

Il core business della società è distribuire un servizio completo agli investitori via Internet: il che significa distribuire loro anche tutta l'informazione e l'assistenza che essi si aspettano da un servizio di questo tipo, il che a sua volta significa anche confezionare una strategia di delivery di tipo "multichannel", ad esempio dando la possibilità al cliente di contattare i servizi anche via telefono o magari direttamente presso le 300 filiali sparse sul territorio. Il prossimo passo è la completa internazionalizzazione del servizio: gli uffici aperti in Canada e in Gran Bretagna ne sono la prima concreta realizzazione.

Fra le novità più recenti lanciate dalla società californiana, è l'accesso ad un pacchetto di servizi speciali che include l'accesso alle informazioni di consulenti nonché a un sito "ad hoc" che offre il "Quarterly Profile Report" che assiste gli investitori nella valutazione delle "performance" più recenti del mercato finanziario.

Si è appena completato lo sviluppo di "Equity Report Card" e "Positions Monitor", due strumenti che permettono di effettuare comparazioni fra i "benchmark" di mercato. Infine, di recente, hanno lanciato anche "SchwabAlerts", servizio che abilita i clienti del broker a ricevere via "E-mail" notizie in tempo reale relative all'andamento dei mercati e in particolare dei loro investimenti.

Oggi, quindi, guidato dai suoi clienti, Schwab ha creato questo nuovo modello di servizio completo di investimento in cui le informazioni scorrono liberamente e gli investitori prendono le loro decisioni con l'aiuto di pareri oggettivi e consigli nel caso in cui ne abbiano bisogno. Questo servizio completo d'investimento, alimentato dall'incredibile potere e portata di Internet, e costruito su una istituzione di persone, è aperto e accessibile a tutti e gode sempre più di un maggior riconoscimento.

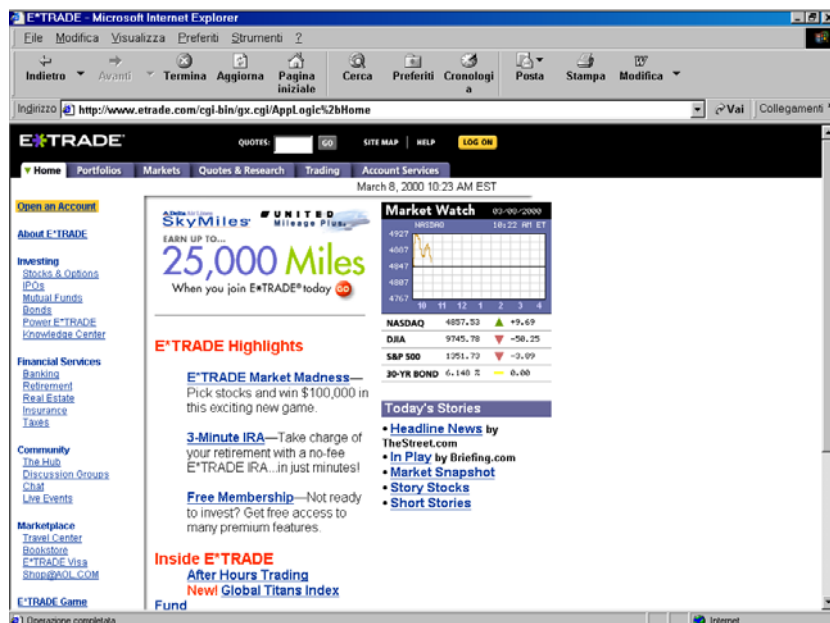
Analizzando un po' di numeri possiamo dire che nel 1998 il "trading on line" ha rappresentato il 54% del "business" di Schwab & Co, contro il 37% del 1997; quasi 6 milioni di conti aperti per un totale di oltre 500 miliardi di dollari di

"asset" (un milione di miliardi in lire!); un fatturato nel 1998 di 2,7 miliardi di dollari; una movimentazione che alla fine del 1998 aveva raggiunto i 7 miliardi di dollari alla settimana, e un numero di transazioni quotidiane che nel 1999 avevano ormai superato le 150.000!

Il dato più curioso dell'attività di Charles Schwab riguarda gli investimenti sul territorio, che sono la prova di una strategia di "marketing" effettivamente "multichannel": sono infatti ormai 298 le agenzie di Schwab disseminate nelle città degli Stati Uniti. Non si tratta di veri e propri punti vendita, ma piuttosto di lussuosi punti immagine, "contact center" informativi dotati comunque di postazioni "Internet" pronte all'uso. Una strategia aggressiva, dunque, il cui obiettivo principale è fidelizzare i clienti, ma soprattutto comunicare al mercato chi sarà il più grande "e-broker" del Duemila!

Le nostre istituzioni finanziarie dovrebbero focalizzarsi su quegli elementi ricorrenti nei casi di "trading on line" di maggior successo, come Schwab appunto, per migliorare le proprie strategie in questo settore. Tra questi, innanzitutto, è fondamentale la capacità di integrare l'informativa finanziaria con strumenti di supporto e guida alle decisioni, e con la gestione della posizione del cliente e della relativa reportistica. Un sito di trading dovrebbe bilanciare una grande facilità d'uso con una ricchezza di elementi di personalizzazione tale da fidelizzare il cliente al servizio. Inoltre sarà fondamentale il continuo miglioramento della tipologia dei servizi offerti sulla base dei bisogni emergenti dalle stesse modalità di utilizzo della clientela: l'offerta, inizialmente circoscritta al trading sul mercato locale, dovrà essere estesa progressivamente a una gamma di servizi/prodotti/mercati/ambiti geografici sempre più ampia, in maniera da elevare gli "swit-ching cost" (le barriere all'uscita) e aumentare la redditività di ciascun conto. Infine sarà determinante la capacità finanziaria di sostenere investimenti consistenti.

L'altro grande fenomeno americano è rappresentato da E\*Trade.



Bill Porter originario del Michigan, fisico e inventore di una dozzina di brevetti all'attivo nel 1982 fondò una piccola società di servizi legati alle transazioni "on line", E\*Trade. Il suo "core business" era vendere tecnologia per servizi elettronici di "trading" e informazioni finanziarie in tempo reale. I suoi primi clienti furono, infatti, Schwab, Fidelity e Quick & Reilly.

In breve tempo Porter si chiese perché il singolo investitore doveva pagare il "broker" per effettuare transazioni sui titoli. Porter pensò che un giorno tutti avrebbero avuto un computer collegato in rete che avrebbe permesso loro di investire da soli con un'efficienza e un controllo senza precedenti e soprattutto a basso costo, anzi bassissimo. Questa visione di Porter si concretizzò nel 1992 con la nascita di E\*Trade Securities, servizio di brokeraggio elettronico che funzionava però solo con il tramite di "provider" con America Online e CompuServe: era un servizio dalle potenzialità enormi.

Solo nel 1996, quando Porter cedette le redini della società a Cotsako, che l'E\*Trade spiccò il grande balzo. Il primo atto fu il lancio del sito [www.etrade.com](http://www.etrade.com), e il successo fu subito enorme. Oggi la società di Palo Alto è il "leader" mondiale dei "discount broker", con clienti in 119 paesi.

Le caratteristiche di E\*Trade sono quelle tipiche di un servizio "discount": prezzi contenuti e un'ampia gamma di prodotti offerti. Ma la vera rivoluzione sta nel "target" di riferimento, nel pubblico che ne ha decretato il successo: che non è l'investitore professionista! Si va dal "businessman" che gioca saltuariamente in borsa al "white collar" con un piccolo gruzzolo da investire, a chiunque si avvicini ad "Internet" per affari. Dando un'occhiata ai risultati più recenti vediamo che il secondo trimestre fiscale del 1999 è stato il 27° consecutivo con fatturato in ascesa; in questo stesso trimestre sono stati aperti 233 mila nuovi conti (+77% rispetto ai primi tre mesi dell'anno), portando il totale di "account" a 909 mila. Nel secondo quarto del 1999 è aumentato il numero di transazioni: +55% sul primo trimestre e +168% sullo stesso periodo del 1998. Un ultimo dato: le attività sui conti aperti nel secondo trimestre 1999 ammontavano a circa 21,1 miliardi di dollari, +109% rispetto al 1998.

Sarebbe, comunque, riduttivo attribuire il successo di E\*Trade alle sole commissioni praticate, perché esistono in America i "deep discount broker" che praticano commissioni ancora più basse (5 dollari, anziché i 15 di E\*Trade!). Diciamo che oggi la concorrenza sul mercato americano è tale che l'unico modo per conquistare i clienti è offrire un servizio migliore. Quotazioni in tempo reale, "news" di Reuters, Newswire e Business Wire, grafici, "istantanee" personalizzabili sull'andamento del mercato, commenti e analisi in diretta di professionisti di Wall Street, "Portfolio Manager" (sorta di agenda per "Internet trader"), "Power E\*Trade" (servizio che garantisce l'esecuzione più veloce degli ordini): questo è oggi E\*Trade!

Dobbiamo anche sottolineare come E\*Trade stia investendo molto anche in tecnologia perché il suo obiettivo finale è salire di un gradino nel mercato del "trading", aggredendo la nicchia degli investitori più maturi, quelli cioè disposti a pagare di più in termini di commissioni per ricevere in cambio più consulenza e

assistenza: questo è quello che gli osservatori definiscono il punto debole di E\*Trade, prevedendone a breve un rallentamento della crescita. Secondo questi osservatori, alla lunga la chiave per mantenere quote di mercato sul WEB sarà offrire consulenza e servizi aggiuntivi, pena l'inevitabile assorbimento da parte di chi possiede queste potenzialità. E\*Trade pare conscia del pericolo.

## I SERVIZI ACCESSORI A CONFRONTO

	FINECO	DIRECTA	E*TRADE	SCHWAB
Attivazione a costo zero	●			
Tenuta conto corrente gratuita	●	●		
Cambio valute online senza commissioni	●			
Quotazioni in tempo reale	●	●	●	●
Esecuzione degli ordini in tempo reale	●	●		●
Saldo conto corrente e portafoglio titoli aggiornati in tempo reale	●	●		●
Nozioni economiche - finanziarie	●			
Ricerche societarie	●		●	
Grafici dettagliati aggiornati in tempo reale	●	●	●	
Phone trading	●			
GSM trading	●	●		
Book a 5 livelli sui titoli az. del mkt italiano	●			
Valutazione di quanto si sta guadagnando			●	●
Reports: commenti a analisi del mkt		●	●	
Analisi opzionale dei prezzi			●	●
"Segnale d'allarme"			●	
Dimostrazione interattiva	●			

Per scegliere con quale banca conviene sottoscrivere il contratto bisogna valutare diversi parametri, quali i costi, i rendimenti, la sicurezza, la velocità dell'operazione, i mercati a cui è possibile accedere e i servizi accessori offerti. Un elemento importante da considerare è la semplicità della pagina Web su cui vengono compilati e inviati gli ordini di acquisto e vendita, perché nei momenti caldi del mercato non avremo tempo da perdere con un sistema difficile da capire o da utilizzare.

Visitando le homepage di Directa e Fineco abbiamo notato che la prima è più schematica e quindi più semplice da consultare, mentre la seconda, ti bombarda di informazioni, rendendo la consultazione più difficile, anche se i dati forniti sono maggiori e più completi.

Una nota negativa riguarda i tempi di attivazione del conto di Fineco. Nel contratto erano previsto un margine di 15 giorni lavorativi per ricevere la propria password e username: una volta ricevuti, con ritardo, abbiamo contattato un



numero verde per l'attivazione, il quale risulta sempre occupato e anche quando abbiamo avuto risposta ci è stato detto che la nostra richiesta sarebbe stata accodata alle altre e che saremmo stati contattati al momento del nostro turno. E' passata una settimana e non siamo ancora stati richiamati. Probabilmente questo inconveniente è dovuto all'alto numero di richieste ma così facendo potremmo perdere l'occasione di acquistare titoli molto fruttiferi!

Oltre a questi brokers analizzati dobbiamo comunque evidenziare il fatto che il panorama del trading online è in continua evoluzione: ogni giorno un nuovo istituto lancia il proprio servizio.

Nella scelta dell'intermediario da utilizzare non si deve trascurare il confronto in termini di costi e di mercati accessibili (che per lo più si equivalgono), ma neanche dimenticare che tutti gli operatori offrono servizi ad hoc per alcuni target di utenza diversi tra loro. Un'attenta valutazione delle proprie conoscenze tecnico – finanziarie eviterà che la scelta possa cadere su un trader che, pur essendo valido in assoluto, potrebbe rivelarsi poco adatto alle nostre personali inclinazioni finanziarie.

Ad esempio Directa si rivolge ad investitori molto dinamici che non si accontentano di fare tutto "abbastanza bene" ma vogliono fare trading online "molto bene": si tratta quindi di clienti molto esigenti. Al contrario Fineco ha focalizzato la sua attenzione sul pubblico consumer, offrendo prodotti finanziari innovativi a basso rischio.

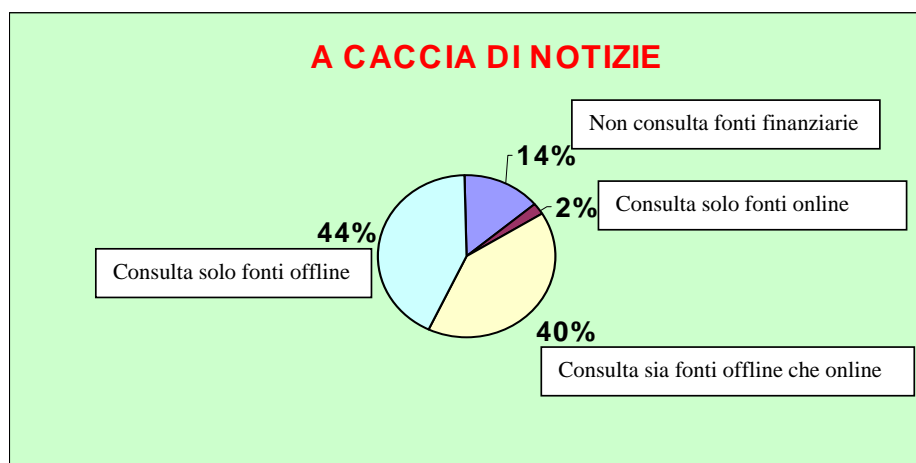
C'è poi la Banca Popolare di Milano che cerca di soddisfare un gruppo di clientela con un'elevata autonomia nelle scelte finanziarie e con un buon approccio alla tecnologia.

Potremmo anche scegliere come nostro intermediario il sito di On Banca che è giovane, snello, efficace e completo di informazioni che facilitano il cliente nelle sue decisioni. Questo trader ha la peculiarità di essere l'unico vero broker finanziario – bancario italiano e questo è fondamentale per raggiungere dell'obiettivo di diventare la prima banca telematica italiana.

Potremmo andare avanti a lungo con questo elenco: altri operatori che offrono questo servizio di trading sono la Banca sella, Twice Trade, IMIWeb Trader, Caribanking, LiberaMente e Banca 121 di Banca del Salento.

Per eventuali problemi ci si può rivolgere all'Adusbef ([www.adusbef.it](http://www.adusbef.it)), Associazione Difesa Utenti Servizi Bancari, Finanziari, Postali, Assicurativi. Inoltre se vogliamo verificare che l'autorizzazione a fare intermediazione finanziaria sia stata effettivamente concessa ad una determinata società che offre un servizio di trading possiamo controllare sul sito della Consob (Commissione Nazionale per le Società e la Borsa) rintracciabile all'indirizzo [www.consob.it](http://www.consob.it).

Infine per avere informazioni economiche gratuite e a pagamento possiamo consultare Blue Rating all'indirizzo [www.bluerating.com](http://www.bluerating.com) che, previa registrazione fornisce notizie e analisi sul risparmio gestito; abbonandosi si ha accesso a descrizioni approfondite dei fondi di investimento e delle società quotate. Si può anche visitare il sito di Age Italia ([www.ageitalia.com](http://www.ageitalia.com)) che è dedicato all'analisi dei mercati finanziari e presenta anche numerosi articoli tratti dal sito americano TheStreet.com.



Fonti: swg strategy

Totale utenti Internet: 100%

Fonti di informazione finanziaria: il mix offline/online

Infine per chi ha voglia di investire un po' di soldi nel reperimento delle informazioni può abbonarsi a un servizio di consulenza. ADB (analisi Dati Borsa, [www.adb.it](http://www.adb.it)) eroga la quasi totalità dei servizi attraverso il sito Internet. Da Febbraio 2000 ha lanciato un modello di consulenza innovativo, chiamato [Fr@me](http://Fr@me), che offre assistenza finanziaria globale rivolta a tutti i mercati.

Attraverso il Web, la posta elettronica e il cellulare GSM, si ricevono i consigli necessari per operare nella “giungla” degli investimenti on-line.

E' possibile effettuare abbonamenti mensili o annuali. Il costo per un anno di assistenza si aggira intorno ai 3 milioni più Iva.

A questo punto ci poniamo una domanda: *“Internet ha ucciso la vecchia figura del consulente finanziario?”*

Internet ha fundamentalmente cambiato i limiti del processo di informazione. Nei canali tradizionali esiste una relazione inversa fra ampiezza dell'informazione e raggiungibilità del pubblico. Ad esempio la TV permette di raggiungere milioni di persone ma con notizie limitate, standard, senza interattività. Al contrario, il rapporto personale (ad esempio con un consulente finanziario) permette la comunicazione interattiva di un gran numero di informazioni personalizzate, ma è necessariamente un rapporto uno a uno.

Altro punto è che la globalizzazione dei mercati e delle informazioni sui mercati ha cancellato i depositari esclusivi del sapere: oggi ogni informazione finanziaria è disponibile a tutti in tempo reale su Internet.

Inoltre per molti investitori la scelta dell'investimento rappresenta un momento di piacere personale. Studi di settore negli Stati Uniti hanno segmentato il mercato degli investitori in tre categorie:

- i “delegators” che si fidano completamente dei consigli del consulente finanziario;
- gli “independents” che prendono da soli le proprie decisioni di investimento;
- i “validators” che vogliono essere guidati da un consulente nelle proprie scelte.

Questo quadro porterà ad una riduzione dei costi per l'investitore; ad una ulteriore necessità per l'investitore di consulenza; alla possibilità per i consulenti di allargare il proprio mercato.

La discesa dei costi non è, come si crede, conseguenza dell'utilizzo di Internet ma il risultato della maggiore disponibilità di informazioni, di trasparenza e quindi della concorrenza fra gli operatori.

Chi investe online non lo fa necessariamente per risparmiare ma per il piacere di scegliere attivamente dove investire.

Tuttavia ben presto il moltiplicarsi dei siti e la crescita esponenziale delle informazioni disponibili renderanno impossibile la scelta autonoma per chi vuole investire globalmente. Sarà necessario un nuovo tipo di consulenza, sofisticata, capace di guidare l'investitore fra le infinite possibilità di Internet.

Sbaglia chi ritiene che Internet ucciderà la consulenza!

Già i day trader (la nuova categoria sociologica degli operatori non professionisti) iniziano a usare consulenti attraverso le "chat line".

E' essenziale, tuttavia, dimenticare i canoni tradizionali del risparmio gestito ed adeguarsi, in anticipo, alla nuova realtà tecnologica!

## Conclusioni

Tutti gli esperti concordano che lo sviluppo dell'economia legata a Internet è solo agli inizi.

L'Europa è in fase di recupero rispetto agli Stati Uniti: il suo futuro digitale dipenderà essenzialmente da quanto forte sarà la base tecnologica delle società e dalle dimensioni delle aziende Internet.

Quanto più le imprese europee sapranno approfittare delle opportunità offerte dalla rete, tanto più velocemente sarà possibile ridurre il divario con gli Stati Uniti.

Le compagnie europee sono di dimensioni più ridotte rispetto a quelle americane e il rapporto tra capitalizzazione di mercato delle aziende Internet in Europa e negli Stati Uniti è di 1 a 100!

Anche il numero dei Netstock (titoli Internet) è ancora piuttosto limitato: i titoli "puri" in Europa non sono più di 30; spesso inoltre le start up europee vengono acquistate da aziende statunitensi perdendo così la possibilità di diventare dei veri e propri "big players" sul mercato d'origine.

Ma il divario tra Europa e Stati Uniti è anche di tipo culturale: gli americani credono che l'Internet economy sarà l'elemento portante nel XXI sec, mentre gli europei pensano che ci sia ancora tempo.

Ciononostante gli esperti ritengono che ormai sia inevitabile, per l'Europa, recuperare terreno e forse, forte dell'esperienza Usa, anche saltare alcune tappe!

## BIBLIOGRAFIA

- Cantoni F. (1999), "New Distribution Models for Financial Services: the on line trading the development in Italy".
- Rossignoli C. (1999), "Servizi finanziari virtuali: le prospettive dei nuovi canali di distribuzione di servizi finanziari virtuali".
- R. Sa. (1999), "I promotori non temono Internet", Il Sole 24 Ore, inserto Finanza e Mercati, sezione finanza, 12 Agosto.
- Riolfi W. (1999), "Con Internet si opera da broker", Il Sole 24 Ore, inserto Risparmio & Famiglia, 7 Febbraio.
- Ev. M. (1999), "Con il web operazioni in tempo reale", Il Sole 24 Ore, inserto Guida al Risparmio, 7 Marzo.
- Ghezzi L. (2000), "E' nato Tlx: il trading virtuale per giocare anche a borsa chiusa", supplemento Panorama (Web, il giornale di Internet), num. 8, pagg. 52-53, Febbraio.
- Ferrari O. (2000), "Con Tlx si fa trading after hours", supplemento Milano Finanza, n.1, pag. 21, Gennaio.
- Spolini N. (2000), "Metti in AZIONE", Millionaire EKO', num 1, pag. 146, Gennaio.
- Zanati L.P. (2000), "Trading on line: il futuro è adesso", E-business, num. 1, pag. 37, Febbraio.
- Terracciano C. (1999), "Bruciare le tappe per essere competitivi", Azienda Banca, pagg. 24-25, Giugno.
- A.B. (1999), "La carica dei discount broker", Azienda Banca, pagg. 30-31, Giugno.
- A.B. (1999), "Una torta da sette miliardi di dollari la settimana", Azienda Banca, pagg. 32-33, Giugno.
- Micardi F. (2000), "La Borsa corre sul filo", Computer idea, num. 3, pag.66, Marzo
- [www.fineco.it](http://www.fineco.it), ultima visita 22 Febbraio 2000.
- [www.directa.it](http://www.directa.it), ultima visita 18 Febbraio 2000.