

storia di copertina

Borsa FAI DA TE

MERCATI & TRADING ONLINE Da marzo Piazza Affari ha messo a segno un +92%.

Un'euforia che ha contagiato più di mezzo milione di investitori fai da te.

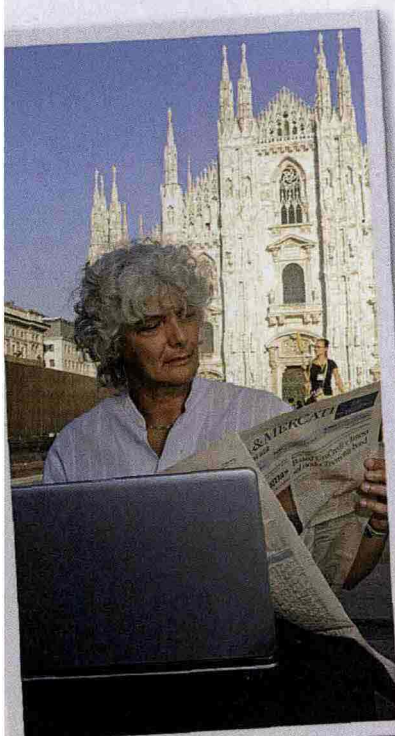
Ecco le storie di chi ha abbandonato il lavoro per dedicarsi a questa attività.



■ Un rialzo così farebbe girare la testa anche al professionista più scafato. Che si è messo a fare trading, facendo tornare la volatilità sui mercati ai livelli di prima della crisi. La ragione è che la Borsa italiana ha sfondato il tetto del 92% di crescita dai minimi toccati lo scorso marzo. E anche se si guarda da gennaio, la performance dell'indice Ftse Mib sfiora il 26%, in perfetta linea con gli altri mercati europei. Per questo la febbre da azioni è salita, anche tra gli investitori online. E contagia persino chi di mercato ne sa poco o niente. Lo dimostra il fatto che, secondo una stima di **Borsa italiana**, accanto allo zoccolo duro dei 1.500 heavy trader, ovvero gli investitori fai da te più accaniti, c'è un popolo di 15 mila persone che tutti i giorni clicca sul proprio conto online e di ben 500 mila risparmiatori che lo fa almeno una volta al mese. E il numero, secondo le stime della società di consulenza **Kpmg**, è destinato ad aumentare, perché cresce di pari passo con il numero dei conti online attivi che sono oltre 11 milioni, di cui 5,6 milioni utilizzati per disposizioni di e-banking (*vedere anche grafici a pagina 27*). Che cosa comprano? Oltre alle azioni, tra il grande pubblico vanno forti i titoli di Stato e gli Exchange traded fund (Etf), i fondi quotati come le azioni. E in molti pensano di lasciare il lavoro per dedicarsi a tempo pieno a questa attività. Che può diventare un'occupazione vera, come dimostrano le storie raccolte da *Economy*.

LA SINGLE INTRADAY

VIVIANA ANDREANI La sua banca ha chiuso e da due anni si è messa a «tradare» a tempo pieno. E intanto continua a studiare. di Roberta Caffaratti



STEFANO G. PAVESI

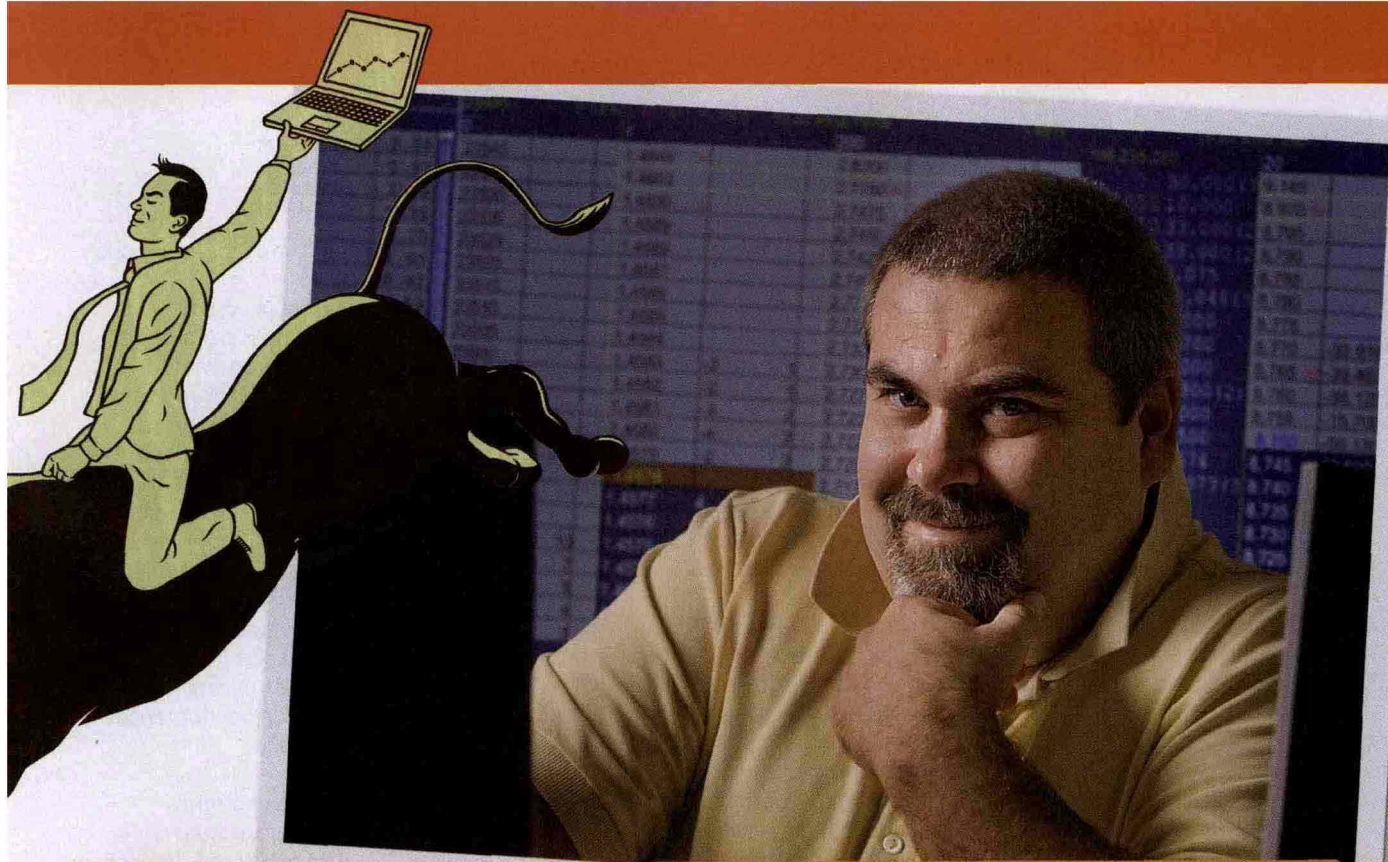
■ La crisi della finanza internazionale l'ha travolta, il trading online l'ha salvata. Perché Viviana Andreani (foto), che dichiara fiera i suoi 48 anni, milanese single, non ha lasciato il lavoro. È rimasta disoccupata. «Mi è successo quello che hanno vissuto tanti negli ultimi due anni: la fiduciaria in cui lavoravo ha chiuso nel 2007 e ho deciso di non cercare un altro lavoro». Così ha scelto di dedicarsi totalmente a quella che per molti anni è stata la sua seconda

attività: il trading sui future. La sua è una passione che viene da lontano perché ha cominciato ad avvicinarsi al Fib nel 1994 e di recente è passata al Dax tedesco. Con un vantaggio rispetto a chi scopre questo hobby da profano. Perché Andreani ha lavorato nella finanza fin dal 1981, prima come broker sui cambi e poi come gestore di titoli obbligazionari per diverse banche. «In ufficio trattavo titoli di Stato, poi a casa studiavo per capire il mercato azionario, non ho

una laurea e una preparazione adeguata» dice. A «tradare» sul serio ha cominciato quattro anni fa dopo essersi fatta una cultura prevalentemente online, anche se «di studiare non si finisce mai, perché il mercato è in continuo movimento». Quest'anno compie 10 anni di attività ininterrotta, di cui due a tempo pieno. «Dedico al massimo il 10% della mia capacità economica al trading e ho cominciato a guadagnare davvero solo negli ultimi cinque anni».

Fa operazioni *intraday*, ovvero chiuse nel giro di una giornata, e sfrutta la volatilità al ribasso e al rialzo. «A livello economico è spesso meno soddisfacente di un lavoro vero in ufficio, però il vantaggio di starsene a casa è da monetizzare». Però alla fine i risultati arrivano se il guadagno medio è di circa 2 mila euro al mese, secondo i suoi calcoli. «Questo lavoro bisogna sceglierlo con coraggio: io non sono sposata e non ho figli, non so se lo avrei fatto altrimenti».

ILLUSTRAZIONE DI FRANCESCO BONGIORNI



TANTI CAFFÈ DA 60 MILA EURO

DAVIDE BIOCCHI Ha lasciato la gestione di un hotel in Liguria per seguire la sua passione per le azioni. Che compra e vende al massimo in 10 minuti. Portando a casa piccoli guadagni.

Il lavoro non lo ha mai spaventato. «Subito dopo il diploma al liceo scientifico ho fatto il lavapiatti part-time al Break, in centro a Milano» dice Davide Biocchi (foto), oggi 43 anni e due figli piccoli. «Volevo pagarmi l'università, mi piaceva economia e mi sono iscritto alla Cattolica, poi però sono passato a lettere».

Di giorno lavorava e di sera studiava. La Borsa non era tra i suoi interessi. Poi a 23 anni la sua vita è cambiata. Per amore lascia Milano e si trasferisce a Pietra Ligure e con la moglie comincia a gestire un albergo, il Perla. E questa è stata la sua attività fino al 2003, quando ha venduto tutto ed è diventato trader online a tempo pieno. Dalle 9 alle 17.30 con una pausa pranzo di

un'ora e mezzo. Ed è proprio in albergo che Biocchi ha scoperto i mercati. «Stavo spesso al bureau e soprattutto d'inverno mi annoiavo e non avevo voglia di guardare tutto il giorno la televisione, così mi sono trovato l'hobby del pc e ho cominciato a smanettare».

Era il 1996. In Italia si cominciava a parlare di trading online, ma chi lo faceva era considerato un visionario. Così, su consiglio di un amico, comincia a investire con un portafoglio virtuale, per imparare, e dopo due anni inizia a fare sul serio. «Sono partito dal Nasdaq, usando un broker americano e non ho guadagnato, ma posso dire di avere speso bene i 5 mila dollari impiegati come corso di formazione». Tanto che, dopo un paio

d'anni di training virtuale, è tra i primi clienti di **Directa** (vedere anche intervista a pagina 26), con cui ora collabora per dei corsi di trading.

E cambia obiettivo: niente più azioni. «Ho scoperto i covered warrant che investivano sul mercato americano e con la conoscenza che avevo maturato su Wall Street ho sfruttato il vantaggio competitivo». E fa i soldi. In un anno arriva a guadagnare 160 milioni di vecchie lire. Ma non dura per sempre. Nel 2001 decide di lasciare i covered warrant e di tornare alle azioni, questa volta italiane, e sperimenta un suo sistema che usa ancora oggi. «Guardo il book nelle negoziazioni e in base al movimento dei titoli decido se puntare sul rialzo o sul ribasso, con

un'ottica di brevissimo respiro». Il suo obiettivo è realizzare un guadagno in 10 minuti, massimo due ore, con operazioni che non si rimandano mai al giorno successivo. «Non m'interessa capire in quale direzione va la Borsa, se sale o scende, io sfrutto la volatilità al rialzo e al ribasso. Non cerco il grande colpo: il mio obiettivo è incassare l'equivalente di tanti caffè al giorno».

Per questo chiude le operazioni anche con soli 15-20 euro di ricavo e non va mai oltre i 100 euro di perdita. Per incassare questi caffè, rincorre le notizie, interpreta l'emotività della Borsa e soprattutto studia le mosse dei grandi investitori. E alla fine guadagna 60 mila euro l'anno. (r.caf.)

intervista

a MARIO FABBRI, amministratore delegato di **Directa sim**

1993, TUTTO COMINCIÒ COSÌ

Erano stanchi di trascrivere a mano gli ordini di fine giornata. Per questo chiesero a gran voce alla Borsa d'inventarsi un sistema automatico che consentisse di scaricare gli eseguiti ed evitasse agli operatori di trasformarsi in amanuensi appena finivano le contrattazioni. Era il 1993 e quell'innovazione di Borsa è stata il seme che ha fatto germogliare il trading online all'italiana. «Si sono inventati un calcolatore che scaricava dati e ho pensato: si potrebbe attaccarci un telefono per mandare anche gli ordini e non solo per riceverli» racconta a *Economy* Mario Fabbri (foto), amministratore delegato di **Directa sim**. «Poi ho pensato che con il computer poteva funzionare meglio». A quell'epoca Fabbri era un ingegnere torinese che arrivava da una lunga esperienza nell'informatica maturata all'interno del gruppo Ferrero e lavorava al fianco di Massimo Segre, commercialista torinese e figlio di Franca Bruna Segre, *deus ex machina* di Banca Intermobiliare (Bim). E non aveva immaginato le implicazioni che la sua idea avrebbe avuto: la nascita nel 1995 di **Directa**, la prima società d'intermediazione web italiana, che ha aperto la strada al trading online.

Davvero non aveva immaginato la portata della sua intuizione?

Il mio obiettivo era sfruttare al massimo un'innovazione che la Borsa metteva a disposizione e che poteva migliorare la qualità del lavoro degli operatori. Poi ho capito che poteva diventare un business.

E come?

Prima di fondare **Directa** abbiamo fatto una ricerca di mercato e abbiamo visto che c'era l'interesse ad avere un accesso diretto alla Borsa per tutti, non solo per gli operatori professionali. Allora si cominciava a parlare di internet e delle sue potenzialità e noi ci abbiamo creduto subito. Ma in tanti ci hanno preso per marziani.

Quando avete capito che non lo eravate?

Due anni dopo, quando Cariplo ha attivato il suo servizio di home

banking, che scimmiettava un po' il nostro. A quel punto eravamo in due e loro erano avvantaggiati perché avevano una capillare rete di sportelli per pubblicizzare il servizio e davano le quotazioni in tempo reale.

Quanti erano i trader online in quel momento?

Un centinaio di persone in tutta Italia.

Come avete reagito?

Abbiamo investito e speso in pubblicità: circa 200 milioni di vecchie lire all'anno. Poi ne sono serviti molti di più.

Perché?

Alla fine del 1998 con l'ingresso di Fineco, già gruppo Bipop e oggi Unicredit, è davvero partito il mercato italiano del trading. Si è rotto l'argine e nel giro di due anni sono entrate decine di operatori.

Si può dire che a un certo punto non c'era banca che non avesse lanciato il suo servizio di trading online.

Chi non l'aveva era out?

Così dicevano i consulenti che bussavano

ai portoni delle banche e tutti, ma proprio tutti, ci sono cascati.

E per voi è diventata più dura?

No, anzi. Alla fine del 1998 avevamo già 1.000 clienti e un utile di 1 miliardo di vecchie lire. Eravamo alla vigilia del vero e proprio boom del trading e della Borsa.

Alla vigilia del rialzo che ha portato alla bolla del Duemila?

Sì, il 1999 e il 2000 sono stati due anni pazzeschi. Ricordo che abbiamo investito quasi 8 miliardi di lire in pubblicità per competere e restare i leader nel segmento dei cosiddetti *heavy trader*, quelli che movimentano molto il portafoglio.

Abbiamo sponsorizzato persino il Torino calcio. E poi abbiamo approfittato anche della pubblicità degli altri.

In che senso?

Tutti spendevano cifre enormi in pubblicità, ma noi eravamo già riconosciuti dal mercato come i leader.

Così le persone che si avvicinavano per la

prima volta al trading, anche se vedevano gli spot di un'altra società, poi venivano da noi.

È in quel momento che è cominciata la guerra dei prezzi?

Sì, era inevitabile. Il mercato si è spaccato in due tra chi credeva di più nell'home banking, tenendo i prezzi alti, e chi, come noi, ha puntato sul trading tagliando i costi e concentrandosi sulla qualità. Noi siamo ancora qui.

Invece in molti non ce l'hanno fatta. Come mai?

Allo scoppio della bolla internet sono seguiti quattro anni davvero duri, di stagnazione. E il mercato ha fatto selezione: da una quarantina di operatori siamo rimasti in una decina. Era inevitabile perché la fetta di guadagno da spartirsi è limitata.

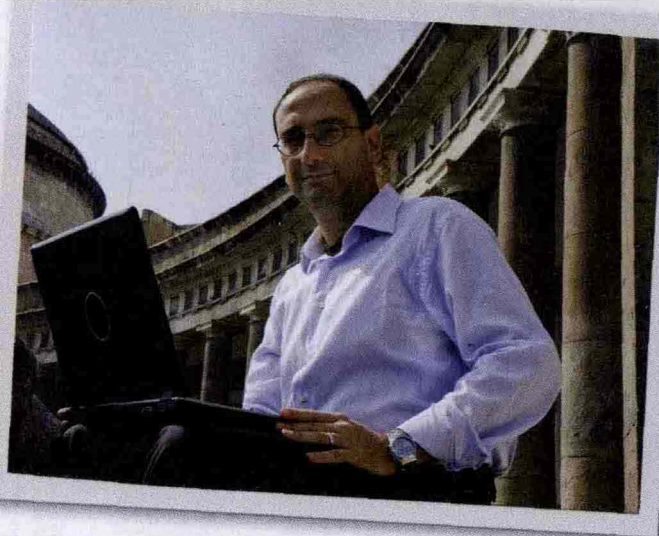
Questo i consulenti non l'hanno detto alle banche?

Non so, ma ricordo che nel 2000 io lo dissi in un'audizione alla Banca d'Italia: per tutti gli intermediari ci sono circa 200-300 miliardi di lire all'anno di commissioni, circa il 25-30% del totale dell'intermediato di allora. Ovvio che non ci fosse posto per tutti. E così è stato. (r.caf.)



IL CAPO SCOUT CHE FA «SHORT»

PAUL CERIMELA Ha iniziato con strumenti molto rischiosi. Ora preferisce le azioni. di Ilaria Molinari



ADELAIDE DI NUNZIO

I «lupetti» che coordina tutti i fine settimana sanno perfettamente cosa vuol dire «vendere allo scoperto», aprire posizioni «short», «tradare» un titolo. Il capo scout Paul Cerimela (foto) glielo ha spiegato con cura quando hanno cominciato a chiedergli quale fosse il suo mestiere. E loro lo hanno capito subito. «Seguire i piccoli scout è l'unica attività che mi sono ritagliato per svagarmi dopo la settimana di lavoro» dice Cerimela a *Economy*. Dove il termine lavoro sta per «solitudine in casa davanti a un telefono e a due maxi monitor»: su uno grafici e indicazioni di future e indici azionari italiani, sull'altro le operazioni aperte e chiuse ogni giorno (intraday). Sono otto anni che Cerimela, trentaduenne di Pomigliano d'Arco (Na-

poli), si dedica al trading online per professione.

Ha iniziato per gioco nel 2001 mentre preparava la tesi in Tecnica di negoziazioni di Borsa alla facoltà di economia dell'Università di Napoli. «Erano gli anni d'oro della new economy, quelli in cui anche i meno esperti riuscivano a guadagnare dal rialzo dei titoli azionari» racconta. «Mi tenevo sempre aggiornato sui mercati, avevo una buona memoria e una passione particolare per i numeri e ho iniziato a comprare covered warrant, strumenti con cui era possibile operare anche con pochi soldi e su cui le banche non chiedevano commissioni: ho iniziato con mille euro che si sono raddoppiati in pochi giorni».

Da lì la crescita è stata esponenziale. Da sempre un fede-

lissimo della piattaforma di Finenco (al punto da diventare il tester per i nuovi applicativi studiati dalla banca on-line), Cerimela lascia i covered warrant nel 2003 per dedicarsi ai futures sugli indici («Molto più rischiosi») e, infine, alle azioni italiane a grande capitalizzazione nel 2005.

«Gradualità nel passare da un prodotto all'altro, sperimentare sempre sulla propria pelle e mai simulare per capire come si è in grado di reagire alle perdite e ai guadagni, informazione continua e tanta pazienza sono gli strumenti che mi hanno consentito di trasformare un gioco

nella mia professione e anche di guadagnare bene, qualche migliaio di euro al mese» dice Cerimela. Che ricorda un'operazione «pazzesca» da 4 mila euro in un giorno a marzo e la perdita di 6 mila euro in pochi minuti su Unicredit dopo l'annuncio della fusione con Capitalia.

Oggi è ancora più convinto di fare il trader. «Il mercato ha una grande volatilità, ma consente guadagni importanti che ricordano i tempi d'oro del 2001» conclude. «Quello che conta è avere sempre la percezione del rischio e fermarsi un minuto prima».

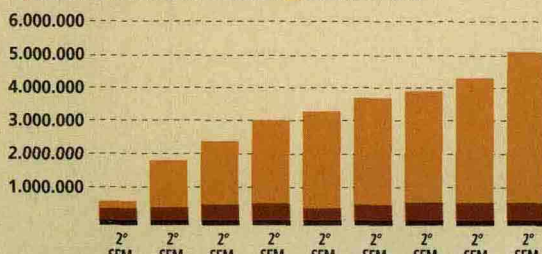
IN ITALIA I CONTI DEGLI E-TRADER SONO 5,1 MILIONI

Nella prima tabella da sinistra, il numero dei conti di e-trading effettivamente operativi, pari a 5,1 milioni, secondo la stima contenuta nel *Rapporto e-retail finance in Italia* aggiornato a ottobre 2009 da Anna Ponziani, responsabile dell'ufficio studi di Kpmg. La stima è relativa al secondo semestre 2008, che è stato molto positivo per l'e-banking: le disposizioni sono aumentate del 17% rispetto al primo semestre 2008, mentre nel trading online la crisi è stata

contenuta a una discesa del 6,1% del numero degli eseguiti. Secondo Kpmg, nel 2010 i conti online dovrebbero salire a 18,7 milioni (da 11,5 milioni del 2009) con quasi 9 milioni di conti dispositivi (da 5,1 milioni). La seconda tabella mostra, invece, i canali con cui si fa trading: gli operatori specializzati e le banche miste restano il canale privilegiato, ma cresce il peso delle banche. Nella tabella a destra, quanto pesa il trading online sui volumi intermediati in Borsa italiana.

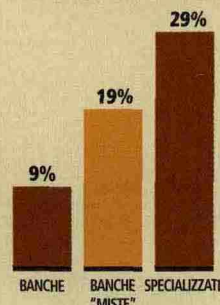
I CONTI ONLINE CONTINUANO A CRESCERE

■ INDICE MOVIMENTAZIONE E-TRADING ■ CONTI E-TRADING



FONTE: KPMG ADVISORY S.P.A.

PREVALE LA BANCA



FONTE: KPMG ADVISORY S.P.A.

GLI ATTORI FORTI A PIAZZA AFFARI

ANNO	INVESTITORI ESTERI	INTERMEDIARI IN CONTO PROPRIO	TRADING ONLINE	ALTRI
2008	28,9%	35,2%	24,8%	11,1%
2007	27,4%	32,8%	24,6%	15,2%
2006	31,4%	30,4%	23,9%	14,3%
2005	36,0%	30,1%	23,4%	10,4%
2004	33,5%	30,5%	22,9%	13,0%

FONTE: KPMG ADVISORY SU DATI BORSA ITALIANA, UIC (INVESTITORI ESTERI) E ASSOSIM (CONTO PROPRIO E CONTO TERZI).

storia di copertina

IO SONO UN POKERISTA

ACHILLE CAPECCE Come nel gioco di carte serve qualcuno che perda. Lui ha sempre guadagnato. Fino a 100 mila euro all'anno. di Stefano Caviglia

■ Sono 12 anni che compra e vende titoli azionari su internet. Sempre dal tinello di casa, mai dalle sale di trading. «Perché per lavorare bene ho bisogno di stare solo, non voglio gente intorno. Il silenzio mi aiuta a restare concentrato». La ricetta pare funzionare piuttosto bene, visto il modo in cui Achille Capecce (foto), 36 anni, originario di Termoli e da poco trasferitosi a Milano, se l'è cavata in questi anni.

Non ha mai avuto bisogno di lavorare, almeno non nel senso che a questa parola dà la maggior parte delle persone. «Mi sono laureato nel 1996 in ingegneria aeronautica» racconta a *Economy* «ma non ho mai neppure cercato un impiego, perché nel

1997 ho cominciato a fare trading online».

All'inizio i soldi li hanno messi i genitori: poche decine di milioni di vecchie lire. Ma ben presto il giovane ingegnere ha cominciato a finanziarsi da sé, con le sue operazioni di Borsa. Fra i *day trader* italiani (o *scalper*, come hanno cominciato ben presto a essere definiti) Capecce è certamente tra quelli con più anzianità di servizio. All'epoca del primo boom del trading online si è fatto un nome fra gli appassionati vincendo i primi tre tornei organizzati da **Directa sim** (vedere anche l'intervista all'amministratore delegato a pagina 27) e nel 2000 ha battuto tutti con un guadagno del 1.700% in soli tre mesi.

Altri tempi, con la Borsa che bruciava record al rialzo ogni giorno. Ma poi, negli anni di vacche magre, per portare a casa lo stipendio ha cambiato strategia. «Ho anche giocato al ribasso» confessa Capecce. «Da quando sono arrivati sul mercato i derivati si può vendere un titolo alla quotazione di oggi e pagarlo a quella di domani. Si scommette sulla discesa anziché sulla salita. Non c'è differenza».

Così, assicura, è riuscito a guadagnare praticamente sempre negli ultimi dieci anni. Quanto? «Grosso modo fra i 50 e i 100 mila euro lordi l'anno». E a quanto pare si è pure divertito. «È come partecipare a una partita di poker a cui gioca tutto il mondo». Pa-



radossalmente, la «ditta» ha rallentato proprio in questi ultimi mesi di crescita dei listini. «Nel 2008 ho guadagnato il 10%, nel 2009 meno del 4%». Ma non c'entra il fatto che i listini salgano o scendano. «Per guadagnare, proprio come a poker, c'è bisogno di qualcuno che perda. E da quando è scoppiata la crisi c'è molta meno gente incompetente sul mercato».

I campioni vanno in fiera

Il mondo del trader non finisce dentro le mura delle sale operative. Sebbene il suo profilo-tipo sia quello di un personaggio solitario e refrattario alla folla, in realtà si trasforma in un animale sociale in occasione di eventi e fiere dedicati al suo mondo. Così è stato in occasione del Taranto Finanza Forum, che si è chiuso il 2 ottobre scorso, e così sarà in occasione del prossimo appuntamento in agenda: il Trading online expo (Tol) organizzato da **Borsa italiana** a Milano per il 29 e il 30 ottobre. La manifestazione è arrivata alla sua settima edizione con 45 espositori e oltre 60 corsi di formazione che toccheranno quattro tematiche principali: Etf day e Derivatives school nella prima giornata, mercato obbligazionario ed Equity trading nella seconda. Si potrà anche frequentare il Master Siat, due pomeriggi di corsi tenuti da docenti dell'Associazione italiana analisti tecnici, e si terrà la Trading arena dove i più noti trader italiani faranno dimostrazioni pratiche delle loro tecniche d'investimento. Per chi è invece alla ricerca di un nuovo sistema operativo che faciliti le compravendite e di una piazza dove confrontarsi, il prossimo appuntamento è il 4 e 5 dicembre alla fiera di Napoli per l'Itf-Forum, nato per gemmazione dall'Investment & trading forum (Itf Forum) di Rimini. (r.caf.)

Ci vediamo in sala trading

Per chi preferisce fermarsi ogni tanto a chiacchierare come se ci si trovasse fra colleghi in un normalissimo ufficio, ci sono le trading room, sale con file di postazioni internet. A puntare su questa soluzione è stata soprattutto **Twice sim**, società che offre una delle piattaforme operative più usate dai trader italiani. Le sue sale sono a Milano, Torino, Chiavari, Genova, Firenze e Treviso. «Le abbiamo quasi tutte al Nord» spiega Michele Pertile, responsabile commerciale, «perché è qui che il trading è più diffuso». Le sale operative offrono i più moderni sistemi di negoziazione in grado di garantire la massima velocità di esecuzione. «Per passare un ordine» dice Pertile «ci vogliono alcuni millesimi di secondo. E non può essere diversamente, perché chi svolge questa attività punta proprio sulle oscillazioni di brevissimo periodo. Un *day trader* può fare centinaia di operazioni al giorno». Secondo le valutazioni di Twice sono circa un migliaio i trader che operano in Borsa per mestiere, mentre oscillano tra gli 8 mila e i 10 mila quelli che pur avendo altri lavori comprano e vendono con assiduità e non solo occasionalmente. «Rispetto al 2000» conclude Pertile «c'è stata una scrematura feroce, perché in tanti si sono scottati le dita. Ma quelli che sono rimasti hanno beneficiato dei derivati, che consentono di scommettere anche sul ribasso». (r.caf.)

storia di copertina

IL PERICOLO? ESAGERARE

PSICOLOGIA DEL TRADER Iperattivi e troppo fiduciosi, anche gli operatori più esperti cadono nelle «trappole mentali» dei profani. di Roberta Caffaratti

■ Chi sceglie di vivere di trading non è immune dalle «trappole mentali» in cui cadono tutti gli investitori. Anzi, queste persone le esaltano all'ennesima potenza, perché tutto nel loro mondo è sopra le righe. È «iper»: dall'attività che li tiene legati al computer diverse ore al giorno fino alla fiducia in loro stessi. Fanno ogni cosa in maniera esagerata, «per esempio utilizzando spesso più informazioni di quante ne servirebbero e facendo molte operazioni in più di quelle che basterebbero per guadagnare» dice a *Economy* Matteo Motterlini, professore di economia cognitiva e filosofia della scienza all'Università San Raffaele di Milano e direttore del Cresa (www.cresa.eu), il centro studi di finanza comportamentale.

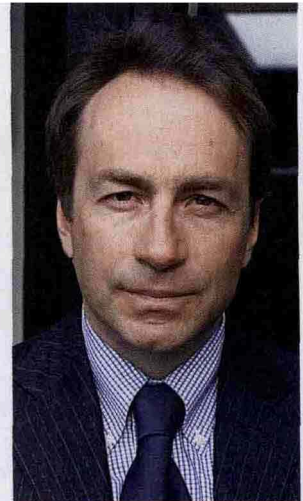
Nel suo libro *Economia emotiva* (Rizzoli, 2006) mostra come non sempre il guadagno dei trader fai da te è «iper». Il testo riporta uno studio condotto da due ricercatori americani su 1.600 persone dedite alla compravendita di azioni da cui emerge che l'attività frenetica con una movimentazione media del 70% sul portafoglio titoli conduce a una performance inferiore almeno del 3,5% rispetto all'indice azionario preso a riferimento. La ragione? Tutto il guadagno finisce in commissioni.

In America è questa la trappola in cui cadono i trader. In Italia, dove le commissioni sono le più basse d'Europa secondo uno studio dell'Ocse, sono altre le insidie. «Il costo contenuto esalta il loro iper-

ativismo, attirandoli con l'offerta alla "tre per due", e asseconda la sicumera, che deriva dall'aver una fiducia mal calibrata nelle proprie capacità» sottolinea Motterlini.

Ma anche il più esperto sbaglia. «Ricordo sempre il caso dell'hedge fund Long term capital management (LtcM): dietro c'era un bel gruppo di premi Nobel per l'economia, ma questo non ha impedito che fallissero nel 1994 perché si erano fidati troppo delle proprie capacità e conoscenze».

L'esperienza da sola non basta a evitare errori e scelte emotive sbagliate. Insomma, il trader online, anche se ai più appare come un supergestore delle tecniche del fare denaro, deve stare attento a non finire vittima di se stesso, come tutti i comuni mortali.



LO STUDIOSO
Matteo Motterlini, direttore del centro studi Cresa.

E a rischiare troppo per guadagnare. «La prospettiva di ottenere un buon ricavo si lega nel nostro cervello a sensazioni di piacere e d'euforia tali da poterci indurre impulsivamente a una maggiore propensione a investire in titoli rischiosi» conclude Motterlini. Ed è questa la principale trappola in cui possono cadere i trader: pensare solo al rendimento, spingendo al massimo sull'acceleratore del rischio.

www.ecostampa.it

CHE COSA VALUTARE PRIMA DI COMINCIARE

VANTAGGI

POSSIBILITÀ DI NEGOZIARE I TITOLI A TARIFFE STRACCIATE, PARI ALLA METÀ, SE NON A UN TERZO, RISPETTO ALLE COMMISSIONI NORMALMENTE APPLICATE NEI TRADIZIONALI SPORTELLI BANCARI.

DISPONIBILITÀ DI PIATTAFORME EVOLUTE PER LA NEGOZIAZIONE DEI TITOLI, UTILIZZABILI SPESSO ANCHE SU DISPOSITIVI MOBILI COME I COMPUTER PALMARI E I CELLULARI DI NUOVA GENERAZIONE.

POSSIBILITÀ DI VENIRE A CONTATTO CON UNA COMUNITÀ DI TRADER PROFESSIONISTI, CON CUI SCAMBIARE IDEE E CONOSCENZE.

POSSIBILITÀ DI SEGUIRE DEI CORSI DI TRADING SPESSO OFFERTI GRATIS DALLE BANCHE ONLINE AI PROPRI CLIENTI.

POSSIBILITÀ DI ACCEDERE A TUTTI I PIÙ IMPORTANTI MERCATI FINANZIARI DEL MONDO, 24 ORE SU 24.

RISCHI

SPOSARE UNA LOGICA D'INVESTIMENTO MORDI E FUGGI, ABBANDONANDOSI A PRATICHE TROPPO SPECULATIVE, NEL TENTATIVO DI OTTENERE SEMPRE RENDIMENTI CONSISTENTI NEL BREVE PERIODO.

CONSIDERARE (ERRONEAMENTE) IL TRADING ONLINE COME UN'ATTIVITÀ SEMPRE REDDITIZIA QUANDO SI DECIDE DI SCEGLIERLO COME ALTERNATIVA ALLA PROPRIA OCCUPAZIONE.

LA POSSIBILITÀ DI AVVICINARSI FACILMENTE A STRUMENTI D'INVESTIMENTO SPECULATIVI, DI CUI NON SI CONOSCONO I MECCANISMI DI FUNZIONAMENTO.

SACRIFICARE LA PROPRIA VITA PRIVATA, CON L'ILLUSIONE DI POTER SEGUIRE I MERCATI FINANZIARI PER MOLTE ORE AL GIORNO, SENZA INTERRUZIONI.

SOTTOPORSI A TROPPI STRESS EMOTIVI CHE NON SI È IN GRADO DI SOSTENERE PSICOLOGICAMENTE.

storia di copertina

LA GUIDA ALLE PIATTAFORME ONLINE

Directa sim

www.directa.it

Strumenti più trattati: Azioni, futures e obbligazioni area euro.

Promozioni: Al momento non ci sono promozioni in corso.

tariffe

AZIONARIO: Italia: tra lo 0,13 e lo 0,19% (minimo 40 centesimi, massimo 18 euro) oppure **5 euro** per eseguito. Europa: a partire da 4 euro per operazione. America: 9 dollari per operazione.

OBBLIGAZIONARIO: **6 euro** per ordine eseguito.

DERIVATI: a partire da **4 euro** a contratto per i mercati europei e da **6 dollari** a contratto per quelli esteri.

Tutti i clienti hanno la possibilità di scegliere un profilo tariffario digressivo, con le commissioni che diminuiscono man mano che aumenta il numero di operazioni eseguite.

FinecoBank

www.fineco.it

Strumenti più trattati: Azioni italiane e americane, derivati scambiati sul mercato italiano.

Promozioni: Possibilità di avere commissioni digressive se aumenta il numero di operazioni.

tariffe

AZIONARIO: Italia ed Europa 0,19% (minimo 2,95 euro, massimo 19 euro). Per l'America si paga tra gli 8,95 e i **19 dollari** fissi.

OBBLIGAZIONARIO: a partire da **9 euro** fino a un massimo di 19 euro (pari allo 0,19%).

DERIVATI: a partire da **3,95** fino a un massimo di 9,95 euro a contratto.

IwBank

www.iwbank.it

Strumenti più trattati: Azioni, certificati e obbligazioni area euro.

Promozioni: Al momento non ci sono promozioni in corso.

tariffe

AZIONARIO: Per il mercato azionario **12,5 euro** per eseguito. Per l'America 10 euro più un centesimo per operazione. In Europa dallo 0,19% in su con un minimo di 10 euro.

OBBLIGAZIONARIO: **15 euro** per ordine eseguito.

CERTIFICATI: a partire da **10 euro** a contratto sul mercato Sedex dove sono quotati i certificati di investimento.

Banca Sella

www.sella.it

Strumenti più trattati: Azioni e derivati.

Promozioni: Operatività gratuita per una settimana su azionario Italia e derivati ai nuovi clienti. Commissioni tagliate del 50% fino al 7 novembre.

tariffe

AZIONARIO: Sull'Italia **5 euro** fissi per ordine, oppure dallo 0,15% in su (massimo 19,95 euro). In America il minimo è **12 dollari** (0,16%), mentre in Europa si paga minimo 2 euro (0,16%).

OBBLIGAZIONARIO: a partire da **5 euro** fissi per ordine eseguito, oppure dallo 0,15% in su (minimo 4 euro, massimo 19,95 euro).

DERIVATI: a partire da **4 euro** fissi per operazione.

Twice Trade

www.twicetrade.it

Strumenti più trattati: Azioni e futures.

Promozioni: I clienti che hanno il profilo commissionale online possono effettuare gli ordini anche al telefono.

tariffe

AZIONARIO: Italia 0,19% (minimo 3 euro, massimo 19 euro) che in Europa diventano massimo **25 euro** più 10 euro per operazione. Per l'America sono 11 dollari per operazione.

OBBLIGAZIONARIO: **0,05%** per i titoli italiani, **0,05%** per l'estero più 15 euro per operazione.

DERIVATI: a partire da **5 euro** a contratto per i mercati europei e da **8 dollari** a contratto per quelli esteri.

We@bank

www.webank.it

Strumenti più trattati: Azioni italiane e obbligazioni area euro.

Promozioni: È previsto il 50% di sconto sulle commissioni per i clienti che effettuano più di 20 eseguiti al giorno.

tariffe

AZIONARIO: Per l'Italia si paga lo 0,185% (minimo 5 euro, massimo 20 euro) oppure **10 euro** fissi per eseguito. Per l'estero si parte da un minimo di 15 euro, oppure **12 euro** fissi per eseguito.

OBBLIGAZIONARIO: **5 euro** minimo (0,185%) e va fino a un massimo di 20 euro, oppure 15 euro fissi per operazione.

Wetrade

www.wetrade.it

Strumenti più trattati: Azioni italiane, derivati italiani ed esteri, futures e opzioni.

Promozioni: Piattaforma di trading T9 gratis per due mesi ai nuovi clienti. Commissioni digressive.

tariffe

AZIONARIO: L'Italia costa tra lo 0,1 e lo 0,195%, oppure tra **3 e 12 euro** fissi per operazione. L'Europa costa tra 12 e 22 euro, mentre l'America tra 12 e 22 dollari per operazione.

OBBLIGAZIONARIO: tra **8 e 17 euro** fissi per ordine eseguito.

DERIVATI: a partire da **4 euro** a contratto.

SaxoBank

www.saxobank.it

Strumenti più trattati: Azioni, Cfd, futures trading su valute.

Promozioni: Conti e piattaforme di trading in prova gratuita per 20 giorni.

tariffe

AZIONARIO: 0,1% (minimo 7,5 euro).

OBBLIGAZIONARIO: minimo **80 euro** con taglio minimo di 100 mila euro.

DERIVATI: variabile a seconda dei prodotti e tagliato sull'operatività dei singoli.