

Giocare online in Borsa una passione da maschi

STEFANO PAROLA

È Di sesso maschile, ha tra i 35 e i 55 anni, una laurea e svolge una professione stabile. Soprattutto, non ama il rischio e teme di scottarsi con i derivati. È l'identikit del «trader on line» piemontese, cioè di colui che utilizza il Web per operazioni finanziarie. Un profilo che emerge osservando i dati di un'indagine della società di revisione Kpmg e quelli sulla clientela regionale di Directa, la società di intermediazione mobiliare torinese che è leader di settore nella fornitura di servizi di brokeraggio telematico.

Il trading online in Piemonte è dunque una passione che attira soprattutto gli uomini (su dieci trader solo una è donna), in particolare le persone di età compresa tra i 35 e i 55 anni, che costituiscono oltre il 60% degli operatori piemontesi. Una fascia in cui è più semplice possedere i due fattori-chiave per

essere un buon trader: disponibilità economica e capacità di utilizzare mezzi informatici.

Secondo i dati di Kpmg, rispetto al resto d'Italia i trader del Piemonte sono generalmente più istruiti, in virtù del fatto che coloro in possesso di una laurea sono leggermente di più rispetto ai diplomati, e sono più spesso dirigenti o quadri piuttosto che liberi professionisti, anche se la maggior parte di loro (uno su quattro) svolge mansioni impiegate. Tra le loro operazioni online predilette c'è la compravendita di azioni (italiane o estere) e di covered warrant, seguita dagli investimenti in fondi e, in quantità minore, in obbligazioni. Tutte pratiche a basso rischio, che i piemontesi svolgono con maggior frequenza rispetto ai trader di altre regioni, che invece sono più audaci e scelgono più spesso i derivati.

Altra caratteristica che differenzia gli operatori piemontesi è la lo-

ro maggior propensione all'utilizzo di conti e-trading piuttosto che di semplici conti online, un fattore dovuto soprattutto alla presenza in regione di importanti player del settore come le biellesi «Nuovi Investimenti Sim» e Banca Sella, o come la Directa. «I servizi che offriamo sono rivolti a un trading di nicchia — spiega Mario Fabbri, ad della società torinese —. I nostri clienti sono dei veri operatori sui mercati, che passano otto ore al giorno a vendere e comprare titoli». Gli investitori, infatti, si dividono in tre categorie: i «cassettisti», che acquistano azioni e le mettono «nel cassetto», cioè aspettano giorni, settimane o mesi prima di rivenderle; i «grafici», che svolgono le loro operazioni studiando andamenti e trend dei titoli; gli «scalper», che eseguono tantissimi piccoli movimenti al giorno a distanza di pochi minuti gli uni dagli altri e che rappresentano il tipico cliente della società torinese. In Piemonte Directa

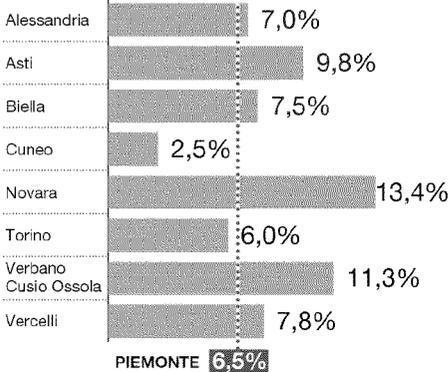
può contare su più di 2650 clienti (su un totale di circa 13.500 a livello nazionale), soprattutto torinesi (1800) e cuneesi (400). Per molti di loro la giornata inizia alle 9 e prosegue fino alle 20.30, quando termina l'afterhours. Giornate intense, in cui i clienti di Directa arrivano a eseguire anche più di tremila ordini su titoli azionari, per un controvalore medio di oltre 12 mila euro.

Numeri da capogiro e similitudini col gioco d'azzardo: «Ci vogliono velocità e sangue freddo», spiega Mario Del Ben, astigiano e scalper di lunga data, orefice di professione. Le commesse del suo negozio gli consentono di stare alla cassa e di «tradare» tutto il giorno: «Non bisogna farsi prendere la mano — consiglia — perché puoi arrivare a guadagnare o perdere anche 30-40 mila euro al giorno». Soprattutto, è vietato distrarsi: «Una volta — racconta — ho dovuto allontanarmi dai miei tre pc per fare un buco al naso a una cliente: in quei due minuti ho perso mille euro».



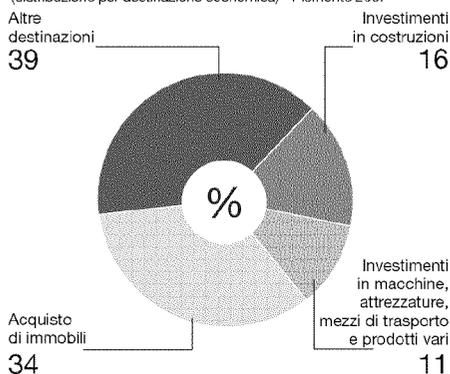
IMPIEGHI

distribuzione per localizzazione della clientela - Variazione 2007/2006



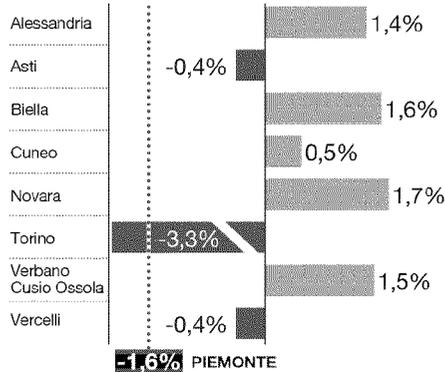
FINANZIAMENTI OLTRE IL BREVE TERMINE

(distribuzione per destinazione economica) - Piemonte 2007



DEPOSITI

distribuzione per localizzazione della clientela - Variazione 2007/2006



Il borsino settimanale



Credito dicembre 2007

A cura di UNIONCAMERE PIEMONTE

A fine 2007 operavano sul territorio piemontese 2.665 sportelli, contro i 2.618 di fine 2006, per una crescita dell' 1,8%. La dinamica degli impieghi appare positiva. Sulla base dei dati forniti dalla Banca d'Italia, a fine dicembre 2007 gli impieghi in Piemonte ammontavano a 99.880 milioni di euro, contro i 93.754 milioni di fine 2006, per un incremento complessivo del +6,5%. L'espansione ha coinvolto tutte le province, anche se con intensità differenti, con punte massime nelle province di Novara (+13,4%) e il Verbano Cusio Ossola (+11,3%).

I depositi bancari di tipo tradizionale, ammontando a fine 2007 a 56.665 milioni di euro, hanno sperimentato una contrazione dell' 1,6% rispetto a dicembre 2006, scontando un significativo rallentamento nella provincia di Torino (-3,3%) e contrazioni, se pur lievi, ad Asti e Vercelli (entrambe le province hanno registrato un -0,4%); tra le altre realtà territoriali, si segnalano le performance di Novara (+1,7%) e Biella (+1,6%).

I finanziamenti oltre il breve termine, infine, vengono destinati per il 34% all'acquisto di immobili, per il 16% alle costruzioni, per il 10% a macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari, mentre il restante 40% è riservato ad altre destinazioni.

Fonte: Unioncamere Piemonte su dati Banca d'Italia



L'IDENTIKIT

Ha tra i 35 e i 55 anni, laureato, con un posto di lavoro stabile. È l'identikit del piemontese che impiega i suoi risparmi nel trading online, l'acquisto e vendita di azioni e altri strumenti attraverso Internet

Indagine di Kpmg sui trader della regione: solo uno su dieci è donna
Vince la prudenza