

La Gran Bretagna studia i broker italiani E li chiama a consulto per l'assalto al mercato

Il 4 dicembre otto intermediari del Belpaese saranno nella City su invito del London Stock Exchange
 Obiettivo: conquistare gli investitori privati inglesi

ANDREA FIORINI

L'Inghilterra ha scoperto l'Italia? Leggendo l'*Independent* e l'invito rivolto dall'Lse ai broker italiani sembrerebbe proprio di sì. In un articolo pubblicato il 1° dicembre sul sito del quotidiano londinese l'analisi della situazione degli investitori britannici è impietosa: vessati dalle tasse (*stamp duty* in testa), privi di risparmi reali, sono fuggiti dal mercato azionario alla ricerca di nuove sicurezze.

«Al contrario - scrive il giornale britannico - in Italia gli investitori privati sono trattati come rock star. Circa 1,3 milioni di famiglie italiane posseggono più di un quarto delle azioni quotate su Borsa Italiana, oggi parte dell'Lse Group. Non pagano lo stamp duty (pari allo 0,5% del controvalore transato, ndr) e hanno solo il 12,5% sul capital gain (...)». Insomma, a leggere il quotidiano, quasi un paradiso. E anche l'Lse sembra essersi accorto della peculiarità del trading online privato italiano rispetto a quello proporzionalmente asfittico inglese. Così il 4 dicembre ha chiesto a otto tra gli intermediari online italiani più attivi (tra questi Directa, Iwbank, Millennium, Sella.it e Twice) di recarsi a Londra per farsi un'idea delle opportunità offerte dal listi-

no inglese. Temi sul tavolo: «Panoramica del mercato azionario e *overview* della struttura del gruppo Lse» (relatore Martin Graham), «La strategia tecnologica dell'Lse» (David Laster), «Trend e nuove opportunità di business nel mercato retail inglese» (Roger Colletta) e «I prossimi passi: strategie, team working e nuovi prodotti e servizi per raggiungere le proprie aspirazioni future». Secondo alcuni broker coinvolti nell'evento e interpellati da *B&F*, il punto più importante sarebbe il terzo.

«In particolare - commenta il responsabile di un intermediario - gli inglesi si sono resi conto che dall'Italia possono imparare molto su come affrontare e sfruttare il potenziale mercato interno dei trader fai-da-te, oggi molto sottovalutato. E per aggirare l'ostacolo delle tasse che allontana i trader non c'è forse che uno strumento: il mercato regolamentato dei cfd (contract for difference, ndr), annunciato dell'Lse per metà 2009».

L'appuntamento sul Tamigi è stato dunque una prima chiamata alle armi dei broker italiani per una guerra che vuol essere di conquista di un mercato considerato praticamente vergine e, allo stesso tempo, di difesa contro l'aggressività crescente di mercati alternativi come il Chi-X. Che da solo si è ricavato un volume sull'azionario inglese pari al 15% del totale.

