

INNOVATION HUB - WealthTech

Directa Sim, Bitpanda, Trade Republic ed eToro sono i player degli investimenti digitali che ci hanno raccontato i loro numeri e svelato gli elementi vincenti per avvicinare il pubblico retail al trading

Trading online. I player ci raccontano la loro strategia

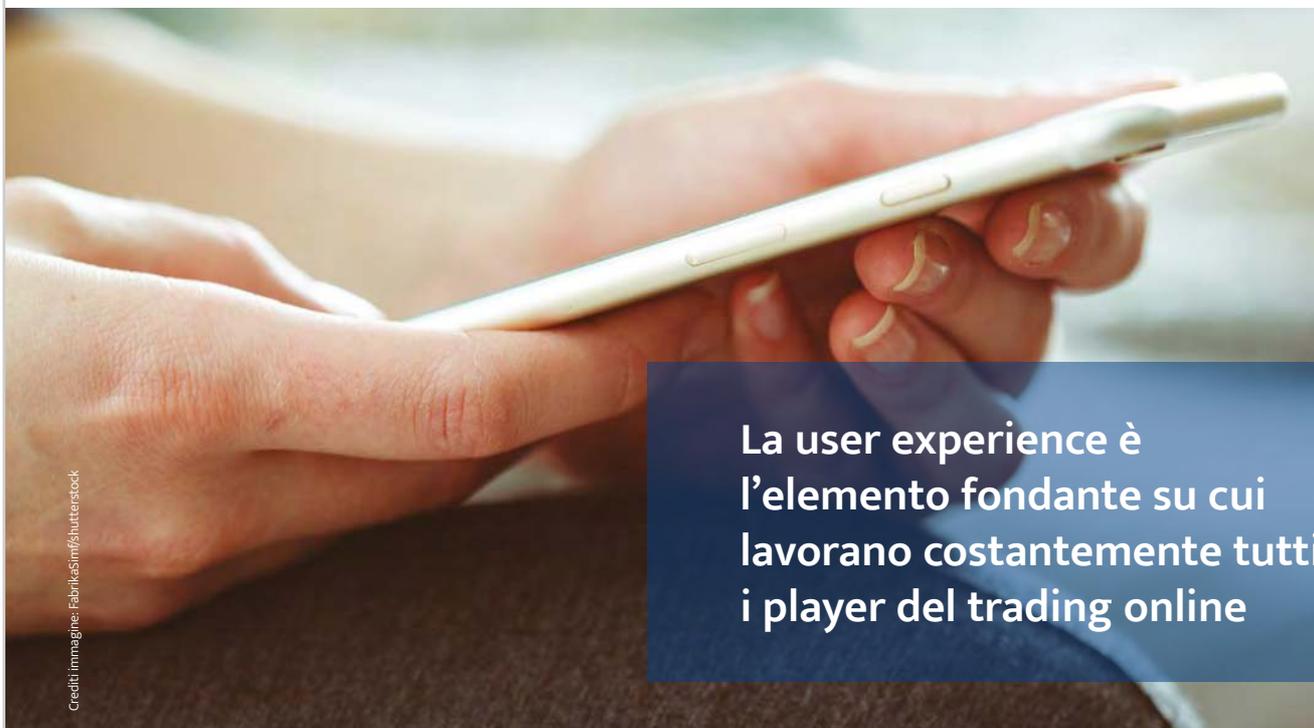
Puntano alla democratizzazione degli investimenti, grazie a soglie di ingresso basse (anche a partire da 1 euro), ma anche all'inclusione, alla completezza e alla educazione finanziaria del popolo di investitori retail che si avvicina per la prima

volta al mondo degli investimenti. Sono i protagonisti del trading online: in Italia i loro numeri sono in costante crescita e l'offerta d'investimento spazia dai piani di risparmio alle criptovalute, passando per le azioni e gli ETF. Questi player han-

no costruito piattaforme d'investimento via web e app con una user experience intuitiva, a disposizione anche delle banche.

20 anni di partnership

Una delle piattaforme di trading che



La user experience è l'elemento fondante su cui lavorano costantemente tutti i player del trading online

Crediti immagine: Fabrikasim/shutterstock

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

WealthTech - INNOVATION HUB

oramai da venti anni stringe accordi con il mondo bancario nostrano è **Directa Sim**. «Sono oltre 7.500 i clienti che usano un conto presso una delle 156 banche presenti sul territorio italiano e convenzionate con **Directa** – spiega **Giancarlo Marino**, co-Amministratore Delegato di **Directa Sim**. Il profilo del cliente che si affida a **Directa** per i propri investimenti è quello di una persona digitalizzata e consapevole, che desidera investire i propri risparmi in autonomia. Alla fine dello scorso anno abbiamo superato i 50.800 clienti, con una crescita del 40% circa sul 2020. Inoltre, il numero complessivo di ordini eseguiti nell'anno ha superato i 4 milioni (+5,72%, rispetto ai 3,85 milioni del 2020). Sui mercati cash di Borsa Italiana, **Directa** ha registrato una performance superiore a quella del mercato stesso, sia per numero eseguiti sia per volumi intermediati. Il valore complessivo degli asset della clientela nel 2021 ha infine fatto segnare una crescita senza precedenti, superando la soglia dei 3 miliardi di euro».



@ **Giancarlo Marino**,
co-Amministratore Delegato di **Directa Sim**

L'importanza della user experience

Ora la missione è offrire alla clientela una esperienza d'uso sempre più soddisfacente. «Stiamo potenziando la user experience della piattaforma, che diventerà un tool accessibile a chiunque, senza bisogno di dovere possedere nozioni di trading, né di altro tipo – commenta **Marino**. Sarà quindi immediatamente utilizzabile da tutti, per investire in qualsiasi momento e in qualunque luogo».

Democratizzazione degli investimenti

Anche Bitpanda, sbarcata in Italia nel marzo del 2021, si è posta la missione di «portare la finanza tradizionale nell'era digitale, permettendo davvero a tutti di accedere ai mercati finanziari – afferma **Orlando Merone**, Country Manager di Bitpanda per l'Italia. A inizio anno abbiamo superato i 100mila utenti e la nostra piattaforma offre oltre 2mila asset su cui investire, dove e quando si vuole, a partire da 1 euro».

L'integrazione via API

La piattaforma tecnologica, su cui Bitpanda lavora costantemente, è stata sviluppata internamente: «questo ci permette di controllare e ottimizzare tutti i processi e, tramite API, è a disposizione delle terze parti, banche comprese, che vogliono proporre alla clientela la nostra offerta in white label». Lo scorso autunno, Bitpanda ha stretto un accordo con Fabrick per distribuire proprio tramite API le sue soluzioni di investimento. «Il mondo bancario è per noi un interlocutore fondamentale, con cui collaboriamo in maniera proficua in Europa e in Italia – aggiunge **Merone**. La nostra infrastruttura tecnologica proprietaria, l'attenzione alle regole, il DNA europeo sono tutti fattori che ci



@ **Orlando Merone**,
Country Manager di Bitpanda per l'Italia

rendono un partner interessante. D'altra parte, ciò si sposa perfettamente con la nostra missione: vogliamo permettere a tutti di accedere ai mercati finanziari. Tramite la nostra app Bitpanda, attraverso i partner nel mondo bancario, con le White Label, e anche passando per i distributori tradizionali, con la nostra gamma di cinque ETN su altrettante criptovalute».

Anche educazione finanziaria

Ma chi investe in Bitpanda? «La nostra piattaforma è molto apprezzata da millennial e gen-z, abituati a usufruire di servizi via applicazioni web e smartphone – precisa **Merone**. Tuttavia, per la sua semplicità d'uso e per alcune feature come Bitpanda Savings, che permette d'impostare dei piani di risparmio automatici su base settimanale, bisettimanale o mensile, ha un buon successo tra le fasce di popolazione più adulta. Siamo una piattaforma di investimenti, non di trading online: niente operazioni a margine o a leva, ma prodotti di investimento e un grande focus sull'educazione finanziaria, attraverso la Bitpanda Academy».

INNOVATION HUB - WealthTech



@ Emanuele Agueci,
Country Manager Italia di Trade Republic

Completi e compliant

Completezza e aderenza alla regolamentazione, per Bitpanda, sono i fattori che la differenziano in un mercato sempre più popolato da player digitali. «La completezza è un elemento importante: offriamo non solo criptovalute ma anche migliaia di azioni frazionate ed ETF, tramite una applicazione sicura e semplice da usare. Siamo attenti anche alla regolamentazione: abbiamo una licenza MiFID2, rispettiamo l'AML5, siamo regolati dall'autorità dei mercati finanziari in Francia e in Austria – elenca Merone –, e siamo registrati presso l'OAM in Italia».

Obiettivo: sportello unico per il risparmio

Anche per Trade Republic la compliance è un elemento fondamentale. «Siamo una società d'intermediazione mobiliare con licenza, che consente il trading di azioni, ETF, derivati e criptovalute in piena proprietà attraverso un'unica piattaforma – chiarisce Emanuele Agueci, Country Manager Italia di Trade Republic. La nostra app è semplice, intuitiva e accessibile a

tutti. L'offerta di prodotti è competitiva e variegata, si adatta a tutto il ciclo di vita dell'investitore, dai primi passi alle esigenze dei più preparati. Ora abbiamo in programma di migliorare ed espandere la nostra offerta via app per diventare lo sportello unico per gli investimenti e il risparmio in Italia».

La filosofia, lontana dal trading online

Ma senza competenze, c'è sempre il rischio che l'investitore si trovi a navigare in cattive acque. «La nostra filosofia è differente rispetto ad altre aziende di trading online: siamo prima di tutto una piattaforma di risparmio e investimento, che consente a qualunque maggiorenne residente in Italia di avvicinarsi ai mercati finanziari – sottolinea Agueci. La nostra struttura di prezzi incentiva l'accantonamento progressivo di piccole somme, mentre disincentiva i comportamenti rischiosi: motivo per cui i nostri 4mila piani di risparmio sono completamente gratuiti. Inoltre, come esplicita scelta aziendale, non offriamo trading a margine per non incentivare comportamenti irresponsabili».

Investire per integrare la pensione

D'altronde, Trade Republic si muove con l'obiettivo d'intercettare una precisa fascia definita di clientela: i piccoli risparmiatori, tra i 25 e i 45 anni. «Di recente abbiamo effettuato un sondaggio a livello globale, con oltre 200mila partecipanti – premette Agueci – ed è emerso che la metà dei nostri clienti è alle prime armi, destina il 37% del patrimonio ai mercati dei capitali e hanno meno di 35 anni (il 70% dei principianti). Oltre il 70% della clientela investe con un obiettivo preciso: contribuire a lungo termine al piano pensionistico.

Gli utenti, in generale, investono in modo diversificato per abbassare il rischio: l'85% del patrimonio è in azioni ed ETF, mentre i derivati rappresentano il 2%. Questo comportamento di investimento si traduce in rendimenti sostenibili».

Obiettivo: inclusione

Hanno una età media di 35 anni, invece, gli utenti di eToro: spaziano dalla generazione z ai boomers, uno su due ha esperienza nel ramo degli investimenti, e generalmente hanno un portafoglio diversificato su due o più classi di attivi. Per lo più, si tratta di uomini: uno sbilanciamento su cui eToro sta lavorando. «Gli utenti italiani di eToro sono circa il 6% su un totale di 27 milioni d'investitori. Si nota una forte discrepanza tra la partecipazione maschile e femminile: i nuovi clienti, intesi come utenti che effettuano il loro primo deposito sulla piattaforma, sono prevalentemente uomini – evidenzia Emanuela Manor, Regional Manager Italia di eToro. Solo l'11% dei nuovi depositari è donna: una percentuale che, sebbene rimanga bassa,



@ Emanuela Manor,
Regional Manager Italia di eToro

WealthTech - INNOVATION HUB

Il profilo del trader online: uomo, età media 35 anni, digitalizzato, vuole investire in autonomia

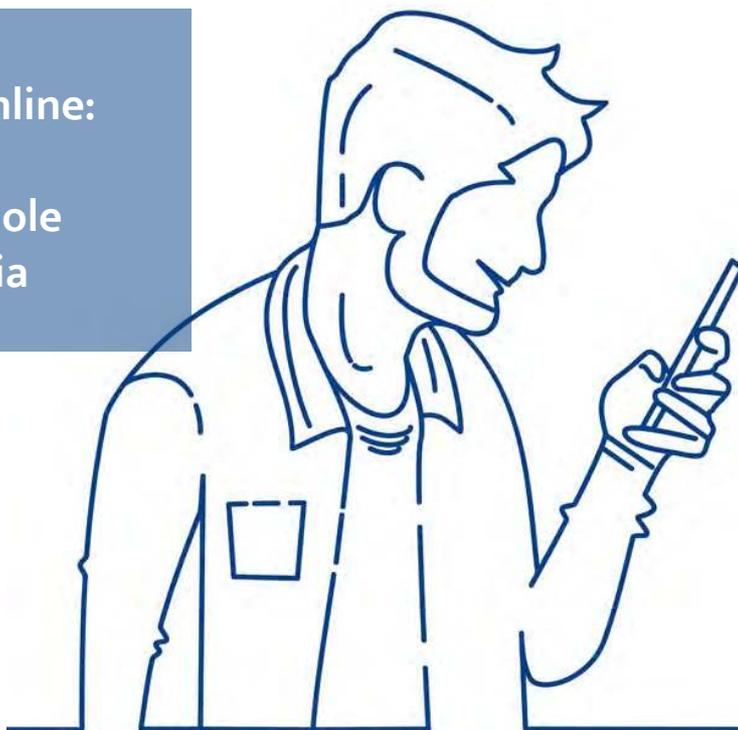
risulta in crescita se si confronta con l'8% del 2019. Tuttavia, siamo ancora lontani dal traguardo di inclusione che ci siamo posti».

Essere una social community per il trading

Come tutte le piattaforme di trading, anche eToro punta molto sulla user experience, «ma non siamo solo una piattaforma d'investimento: eToro è una social community – puntualizza Manor –, con funzionalità che rendono i mercati stessi più user friendly, ed è questo che ci contraddistingue. La piattaforma offre ad esempio la funzionalità di social news feed, che aiuta a seguire gli strumenti finanziari e i trader che si prediligono, ma anche a interagire con i membri della comunità di eToro, per raccogliere tutte le informazioni utili alla gestione del portafoglio».

Il copy trading, per copiare i professionisti

Altra caratteristica univoca è la funzione di copy trading. «In base alle



Crediti immagine: Vectorazai/shutterstock

esigenze del singolo utente, e in maniera intuitiva, questa funzione aiuta a individuare altri investitori che rispondono a parametri specifici – chiarisce Manor –, come il rendimento, il punteggio di rischio e la posizione, e a replicarne la strategia. In Italia questa funzionalità è molto popolare e gli utenti italiani sono quelli che la utilizzano in maggior percentuale».

Nuova frontiera: acquistare e vendere NFT

Quest'anno i riflettori sono puntati, infine, sullo sviluppo dell'offerta NFT. «Abbiamo da poco presentato eToro.

art, un programma dedicato al sostegno dei creatori, agenzie e marchi nello spazio NFT, che consiste in un fondo di 20 milioni di dollari che verrà utilizzato per acquistare NFT di qualità e finanziare creatori e progetti emergenti. Vediamo un enorme potenziale in questo mercato e vorremmo fare da ponte per avvicinare i nuovi utenti a quest'area in forte espansione. Al momento, gli utenti di eToro possono visualizzare ed esplorare gli NFT sull'app Delta – conclude Manor – ma stiamo lavorando su ulteriori funzionalità per acquistare e vendere NFT».

G.C.