

UNA LEVA FORTE COME NON L'AVETE MAI VISTA

Ig Group è nata nel 1974 in Inghilterra e si è imposta come leader nello spread trading, una modalità di investimento in forte crescita per le caratteristiche di flessibilità e velocità operativa. Tra le innovazioni introdotte da Ig i contratti per differenza, CFD. Alessandro Capuano, capo del desk italiano di Ig Markets, ne parla con Finanza Magazine.

Alessandro Piu



**ALESSANDRO CAPUANO, CAPO
DEL DESK ITALIANO DI IG MARKETS**

Che cosa vi ha spinto a proporvi ora sul mercato italiano?

Ig Markets ha deciso di entrare in Germania e Italia, sebbene con modalità diverse. Nel primo caso mediante acquisizione di un broker locale, nel secondo con l'apertura di un desk italiano a Londra. Non escludo l'apertura di una sede italiana quando la normativa per le autorizzazioni sarà più flessibile. In entrambi i casi, a spingerci all'ingresso è stata l'elevata richiesta per i prodotti con leva. Mercati co-

me il Sedex di Borsa italiana o i certificati in Germania scambiano una media giornaliera di 280 milioni di euro. Si tratta di prodotti molto simili al nostro e chi li usa potrebbe benissimo utilizzare i CFD. Oltre alla sempre maggiore richiesta di prodotti con leva e alla semplificazione delle normative, altro elemento che ci ha spinto a entrare in queste nazioni è stata la constatazione che ormai il 40% del giro d'affari societario viene fatto fuori dal Regno Unito, con l'Europa occidentale che rappresenta il 25% dell'intermediato della società. Il

tutto senza che sia mai stata intrapresa una politica di marketing diretto in questi paesi. La strategia che vogliamo perseguire è di rafforzare, mediante un marketing attivo, la quota in questi paesi.

Che obiettivi vi ponete?

Sicuramente raccogliere una base di clienti soddisfacente, tale da rendere necessaria una sede a Milano. Non ci siamo posti un target quantitativo. L'idea base è diffondere la cultura e la conoscenza di questi prodotti, far capire alla gente come si utilizzano per fare trading e quali vantaggi se ne possono ricavare. Noi siamo in questo campo i market leader mondiali. Vogliamo mantenere questa leadership, che abbiamo anche in Italia dove siamo i soli a operare, consapevoli che nel momento in cui sarà più semplice l'ingresso arriveranno altri concorrenti da Londra. Siamo molto ottimisti sul mercato italiano. Come dicevo, il Sedex scambia in media 280 milioni di euro al giorno e si tratta solo di un segmento perché il prodotto è adatto a molte altre tipologie di investitore.

A che tipologia di investitore vi rivolgete e quali vantaggi offrite?

Ci rivolgiamo a chi opera sul Sedex e a chi utilizza la leva. Proprio la leva è uno dei punti di forza dell'offerta. Mentre un broker in Italia, per operazioni multiday, permette al massimo una marginazione del 25-30%, noi diamo la possibilità di operare al 5%. Il nostro bacino di potenziali clienti non è però limitato ai trader più attivi o abituati a usare la leva. Grazie al conto a capitale garantito possiamo rivolgerci anche a investitori più timorosi o che hanno utilizzato finora solo certificati. La nostra offerta prevede un conto standard, che funziona come un normale conto di trading, e uno a capitale garantito che obbliga il cliente, ogni volta che compra o vende, a inserire uno stop loss. Noi garantiamo matematicamente che, se lo stop loss viene toccato, questo sarà eseguito. In

La nostra idea di fondo è diffondere la cultura dei prodotti con leva, far comprendere alla gente le loro straordinarie potenzialità. La nostra offerta prevede anche modalità di negoziazione adatte ai meno esperti. Non ci rivolgiamo dunque soltanto ai trader più esperti.

tal maniera l'utente può sapere in anticipo la perdita potenziale. Anche nei certificati e nei covered warrant è noto in anticipo il livello potenziale della perdita ma con il nostro sistema è l'utente a decidere dove porre lo stop loss e non un certificato confezionato.

La clientela potenziale è molto vasta anche per l'elevato numero di mercati sui quali permettiamo di operare, oltre 5.000: dall'azionario Italia e Usa, a Singapore e Australia, a tutti gli indici del mondo, 60 cross valutari, oro e argento spot, opzioni anche esotiche su indici e su valute, future sul Bund, i future quotati sull'Eurex, gli indici Dax, Mib e Ftse quotati online 24 ore al giorno, solo per citarne alcuni. Quest'ampiezza di offerta è naturalmente un altro vantaggio che si aggiunge a quelli già elencati e al basso costo del prodotto, fino a cinque/sei volte meno rispetto a un normale certificato.

Come funziona un "contract for difference?"

Nelle negoziazioni long l'acquirente di un CFD, a fronte del pagamento di un interesse sul controvalore dell'operazione, riceve dal venditore (lg), la remunerazione del titolo. Se si vuole aprire una posizione lunga su Fiat, non si acquista Fiat ma un CFD su Fiat (con possibilità di sfruttare una marginazione fino al 5%). Se il titolo sale l'acquirente riceve il rendimento del titolo, eventuali dividendi, aumenti di capitale, diritti su opzioni e così via. Il titolo vero e proprio lo acquista invece lg per copertura.

Nelle negoziazioni short è il cliente che vende un CFD su Fiat e dovrà pagare a lg il rendimento del titolo. Ma, trattandosi di una posizione short in cui si pensa che il titolo perderà di valore, se ciò accade il rendimento che il cliente dovrà pagare a lg sarà negativo e quindi sarà il cliente ad avere un credito con lg ricevendo, in aggiunta, l'interesse. A differenza che in una negoziazione short tradizionale non è necessario ricorrere al prestito titoli. Ciò che si vende non sono titoli, ma il contratto CFD. Dunque si eviteranno anche le commissioni che le banche richiedono per il prestito titoli.