

PER RECLUTARE NUOVI CLIENTI I BROKER PUNTANO SEMPRE PIÙ SU NUOVE INIZIATIVE DI TRAINING

# Formazione a caccia di innovazione

Si va dagli Option Lab di Twice sim alla possibilità di operare con importi e commissioni ridotti offerta da Ig Markets, mentre Saxo usa gli educational partner come rete commerciale. In ascesa la video didattica on-line

DI GIUSEPPE DI VITTORIO

**È** uno dei pilastri della strategia dei broker, un elemento fondamentale per il successo dei loro prodotti. E pertanto anche in costante aggiornamento. Per questo la formazione si propone ora con nuovi modelli. Si va dai corsi di adattamento al mercato con importi ridotti ai laboratori su specifici strumenti finanziari, fino ai formatori-venditori. Con l'education si riesce infatti a destare più facilmente l'interesse su prodotti e servizi.

Passando ai casi concreti, Ig Markets ha lanciato un programma formativo dal nome Trade Sense. Si tratta di una sorta di tirocinio sui mercati durante il quale, nell'arco di sei settimane, l'aspirante trader riceve sei dispense per posta elettronica, per un totale di «un centinaio di pagine», come ha ricordato Ig Markets ai più pigri nella lettura. La novità non è però nello studio a distanza, bensì nella possibilità di lavorare sia sugli indici sia sulle azioni con lotti minimi, margini e commissioni molto ridotti. Sulle azioni europee per esempio le commissioni sono state tagliate a 1 euro mentre quelle italiane sono a 2,5, cifre tali da non azzerare le speranze di un trading profittevole anche una volta decurtato di quanto dovuto al broker. Dalla seconda settimana però si passa a commissioni a 2 euro e dalla quinta la tariffa sale a 5 euro. Analoga progressività esiste per i margini sugli indici, ridotti al 5%; nelle prime due settimane e con un salto al 10% e al 25% del contratto standard negli altri casi. «In questo modo siamo riusciti a introdurre anche nelle fasi di formazione-simulazione l'elemento psicologico indotto dalla presenza del denaro reale», ha spiegato Alessandro Capuano di Ig Markets. Insomma, grazie al Trade Sense il trader si fidelizza alla piattaforma, impara lo strumento cfd e valuta le proprie capacità di trading. Se è vero che chi guadagna con importi ridotti non è detto che abbia risultati positivi con controvalori importanti, è vero però anche che chi perde in circostanze facilitate sicuramente non brillerà a ostacoli rimossi.

**Twice lancia l'Option Lab.** Diverso invece l'approccio adottato da Twi-

ce sim, che di fatto prende per mano i trader e li accompagna nell'attività. L'appuntamento per 15 potenziali trader è infatti nella sede di Twice sim in Piazza Affari a Milano tutti i venerdì, dalle 9 alle 13. Luca Stellato, che ha già all'attivo la pubblicazione di un testo sulle opzioni, insegna agli aspiranti investitori strategie semplici e complesse con l'impiego di opzioni. I corsi sono gratuiti per tutti i clienti Twice, mentre per gli altri si sale a 19 euro per una giornata di formazione, un importo comunque accessibile.

**Il conto lo paga il broker.** Ancora più articolata è la proposta di Saxo Bank, che premia sia i trader sia i formatori attraverso un meccanismo premiante sotto il profilo economico. Se uno degli «studenti» delle società di formazione con cui è in partnership apre un corso presso Saxo Bank, quest'ultima gli rimborsa la quota di iscrizione al corso. L'Italia è l'unico paese dove Saxo ha adottato questo tipo di strategia tra gli otto dove è presente, forse anche con l'obiettivo di sfoltire la coda di quanti le si proponevano come formatori chiedendo compensi a forfait.

Puntano invece su uso gratuito delle piattaforme e conti con denaro vir-

tuale i broker attivi sul Forex, una proposta più aggressiva grazie al fatto che, al contrario di quanto accade con i dati di borsa, non devono versare compensi ai provider che offrono i dati.

**La lezione si cerca in archivio.** Accanto alle novità prosegue comunque lo sviluppo della formazione a distanza con i cosiddetti webinar. Lo sviluppo del web 2.0 per i trader, cioè l'introduzione dei video sui siti, ha di fatto consentito un'accelerazione al settore. Si tratta di un filone relativamente giovane visto che ha poco più di un anno, e per ora in parte contrasta con le politiche dei broker, più affezionati al modello «organizzo un seminario, accorrono potenziali clienti e aprono i conti». Con i seminari on-line, che tra l'altro offrono il vantaggio di poter essere sfruttati anche per assistenza alla clientela, invece i trader rimangono a casa.

A questo proposito Talia, società riconducibile alla **Traderlink** licenziataria del Visual Trader, proprio giovedì 26 marzo presenterà la seconda versione del Videolive, un software che consente al docente di far vedere a tutti gli utenti collegati le immagini contenute nel suo desktop, per esempio piattaforme, analisi e presentazioni unite chiaramente a un messaggio audio. La novità del nuovo prodotto è che si potrà vedere a tutto schermo anche il docente in figura tridimensionale. All'utente che decide di partecipare alla conferenza via web viene spedito un link: è sufficiente

fare un clic all'orario indicato per vedere sul proprio computer la lezione.

Tutti i video prodotti sono archiviati su videolive.it e il materiale dopo più di un anno di attività comincia a essere di una certa consistenza. All'occorrenza è possibile fare delle ricerche sul materiale didattico per tecnica, autore, argomento o strumento finanziario. L'aspirante trader può farsi indirizzare anche dall'indice di gradimento dei precedenti visitatori visto che esistono delle classifiche dei video più letti e più apprezzati. (riproduzione riservata)

