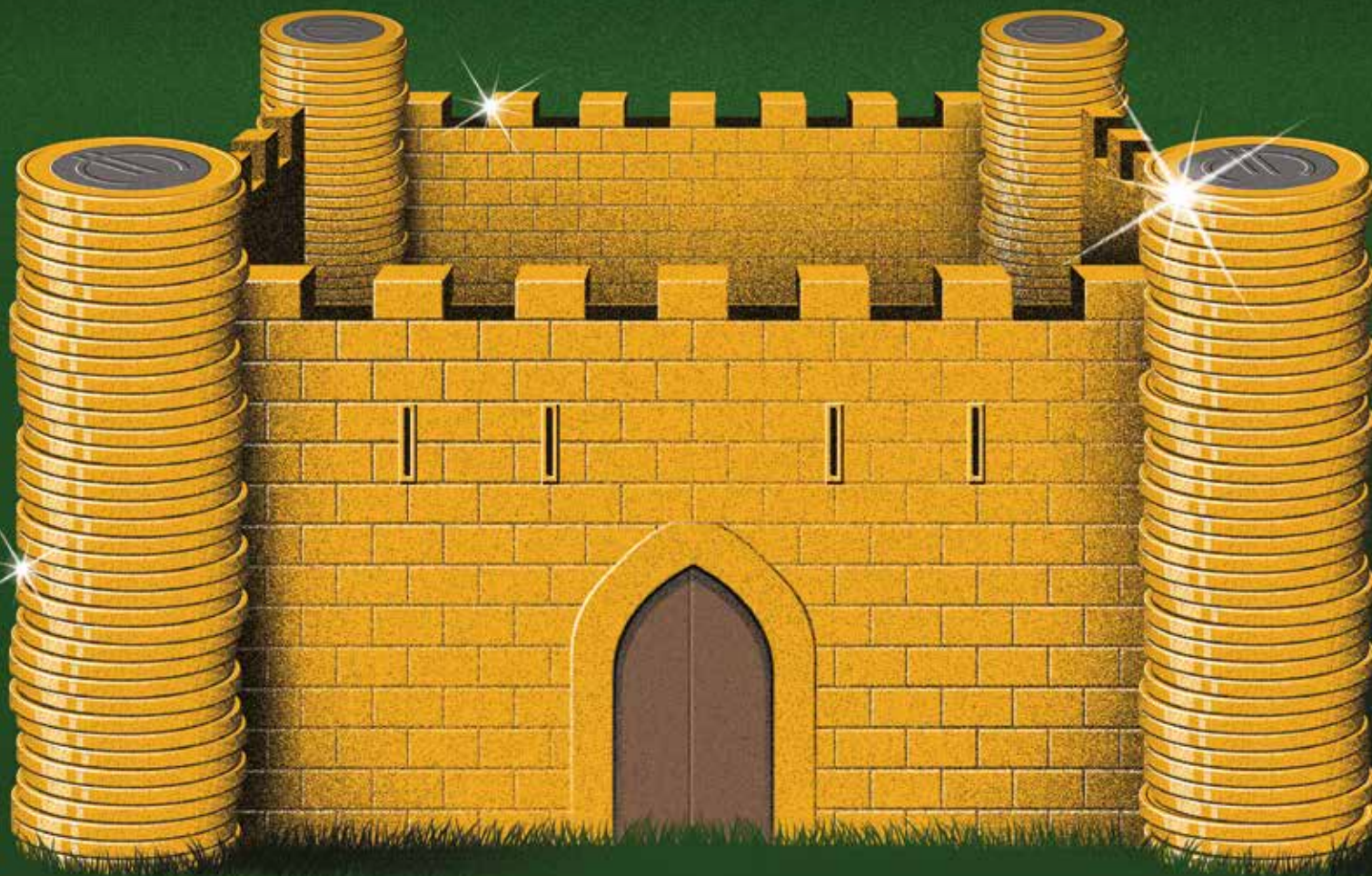


www.investiremag.it **investire**

Conoscere, rischiare, guadagnare

FORTEZZE ANTINFLAZIONE

I portafogli alla prova del caro-prezzi e del rialzo dei tassi americani



**Enasarco, FarePresto! finalmente prevale
Alfonsino Mei presidente, affermazione Anasf**

La lista alternativa presentata da Federagenti, Anasf, Fiard, Confesercenti e Anpit ottiene giustizia e la maggioranza in consiglio



FOCUS TOKEN & CRYPTO



NFT/
Investimenti follia a prezzi folli

CRIPTOVALUTE/
Miners super-inquinatori



PARLA MEDDA
«I portafogli Azimut
contro il carovita»



PARLA LASAGNA
«Perchè noi di Algebris
crediamo nelle banche»

INVESTIRE SPECIALIST

- ISSC/ È nata una stella sull'Euronext Growth
- OUTLOOK/ Schroders per Emergenti e high-yield

SCELTE CONSAPEVOLI

Come difendersi dai pirati del trading on line

di Rosaria Barrile

Dai due fondatori di Digitalmantra sette regole chiave per smascherare le violazioni delle normative di settore e le tecniche commerciali scorrette

Nonostante i passi avanti compiuti per regolamentare il mercato, ancora oggi sul web è possibile imbattersi nelle trappole tese dai pirati del trading online ai potenziali investitori. Come distinguere le proposte serie, formulate da broker solidi e affidabili, dai messaggi commerciali attraenti ma in grado di celare servizi scadenti, se non vere e proprie truffe?

Lo abbiamo chiesto a due esperti di marketing in ambito finanziario, **Simone Giordano Macchi** e **Matteo Fumagalli**, fondatori di **Digitalmantra**, società di consulenza specializzata nella creazione di strategie digitali per aziende e professionisti.

«Esistono purtroppo ancora i broker in stile “The Wolf of Wall Street wannabe”, abili comunicatori in grado di arricchirsi a spese dei clienti», sottolinea Macchi. «Per i broker professionali, il sistema per contrastarli passa non solo dall'incremento della cultura finanziaria dei clienti, ma anche da un perfezionamento della propria capacità di comunicare attraverso strategie di marketing coerenti su tutti i canali».

Sette regole per non cadere in trappola

«I broker professionali utilizzano in genere un tone of voice più istituzionale e prudente, a differenza di tanti operatori finanziari poco raccomandabili, che promettono performance roboanti», puntualizza Fumagalli. «L'esperienza sul campo però ci insegna che bastano dei piccoli accorgimenti per smascherare i venditori di fumo».

Digitalmantra ha individuato sette regole chiave per orientarsi nella scelta di un broker di fiducia che possono essere così sintetizzate: “Preferire chi ha almeno una sede all'interno dell'Unione europea”, “Occhio alla leva”, “Alla larga da chi propone spread e commissioni a zero”, “Trading Academy e materiale formativo: buon segno”, “Copy Trading: specchio per le allodole?”, “Non fidarsi delle “Chiamate a freddo”, “No ai bonus in denaro per l'apertura di un conto”. «I broker con sedi operative off-shore che prediligono i paradisi fiscali spesso non cercano un mero risparmio sulle tasse di fine anno, ma tentano di avvalersi dei gap legislativi esistenti», spiega Macchi. «Un esempio è costituito dalla “leva”: la normativa vigente ha fissato, in tutta Europa, una leva massima per i conti trading pari a 1 a 30 per limitare il rischio assunto sui



mercati. I broker che offrono una leva più elevata ai clienti italiani stanno cercando di aggirare le normative. Anche i bonus in denaro per incentivare l'apertura di un conto sono illegali. Oggi i broker seri propongono benefit diversi e di qualità, come guide per ottimizzare la propria strategia, corsi gratuiti e indicatori per completare il proprio setup in piattaforma».

Oltre a evidenziare i tentativi di violazione delle norme di settore, il vademecum di Digitalmantra mette in guardia gli utenti dall'uso spregiudicato di tecniche commerciali scorrette. «Il claim “commissioni a spread zero” è palesemente una trovata commerciale», sottolinea Fumagalli. «Un broker dovrà pur guadagnare da qualche parte. È bene quindi preferire sempre i broker che dichiarano apertamente il costo commissionale e lo spread medio di mercato. Anche il copy trading a volte è solo uno specchio per le allodole. I broker che fanno del copy trading il proprio cavallo di battaglia hanno interesse a sponsorizzare i money manager che effettuano un numero di trade più elevato, così da incrementare le revenues derivanti dai volumi transati. Una tecnica ancora più aggressiva, quanto truffaldina, è costituita da chiamate che propongono conti in gestione miracolosi, che possono essere aperti solo con uno specifico broker “di fiducia”. Rappresenta invece un buon segnale la presenza sui siti di materiale educativo: i broker che creano una propria Trading Academy interna, condividendo materiale di valore con la propria community, sono generalmente più strutturati e affidabili».

SCANSIONA IL QR-CODE
PER MAGGIORI INFORMAZIONI >

