

DOSSIER educazione finanziaria

Speciale
youfinance.it



L'INIZIATIVA
GRATUITA
IN PILLOLE

Percorsi formativi adatti a tutti

Il percorso formativo online di Youfinance.it ha ospitato gli interventi dei più prestigiosi trader, formatori e consulenti. Il materiale è stato suddiviso in quattro percorsi formativi di base, con quattro dispense ciascuno, adatti ad ogni tipo di pubblico e ideali per avvicinarsi al trading

Traderlink, leader nel settore

Traderlink è la software house leader nella creazione di sistemi e servizi software di borsa. Nel 1996, realizza il primo sistema di erogazione dati di borsa in tempo reale. Sviluppa servizi di informativa finanziaria personalizzati

Youfinance chiude col botto «Un'esperienza unica in Italia per difendere i propri risparmi»

Venerdì 5 e sabato 6 aprile si è tenuto a Bologna l'evento finale del corso di Youfinance.it. Il bilancio dell'ad di Traderlink, Mauro Pratelli

Due mesi, decine di lezioni online e di webinar: il corso di educazione finanziaria organizzato da Traderlink e QN economia e lavoro ha raccolto migliaia di adesioni. Sul sito Youfinance.it potete trovare e scaricare ancora il materiale utile per approfondire tematiche utili per affrontare il trading online. Venerdì e sabato scorso, al termine del percorso formativo, si sono svolti a Bologna gli incontri con i docenti e con il guru John Bollinger che hanno raccolto oltre 400 persone interessate.

■ BOLOGNA

MAURO Pratelli, fondatore e ad di Traderlink, ha messo in piedi e curato nei dettagli il corso online di Youfinance.it. Probabilmente un'esperienza di educazione finanziaria unica finora in Italia per durata, impatto e ca-

pillarità.

Pratelli, due mesi di lezioni gratuite con docenti di alto livello: qual è il bilancio finale di questa esperienza?

«Direi, come minimo, esaltante. Abbiamo realizzato il più grande evento formativo online multi-canale, pubblico e gratuito, mai realizzato in Italia, con un successo di pubblico ben oltre le nostre aspettative. Questo risultato è stato possibile solo grazie al duro lavoro di tutti quanti i partecipanti: QN economia e lavoro, TraderLink e tutti i relatori e formatori che si sono impegnati personalmente per questo successo».

Quali sono gli argomenti sui quali avete ricevuto il maggior numero di ritorno come interesse e domande?

«Non c'è una predominanza particolare: il pubblico ha accolto con grande interesse tutti gli argomenti proposti, sia quelli più noti, legati a risparmio ed investimenti, che quelli più complessi, come il trading azionario e sulle valute. Lo si è visto bene dal comportamento dei visitatori, nel grande evento gratuito di venerdì 5 aprile, all'hotel Carlton: il grande salone da oltre quattrocento posti è sempre stato pieno, per tutta la giornata, durante tutti i diversi e specifici in-



SUCCESSO OLTRE LE ATTESE

Mauro Pratelli, fondatore e ad di Traderlink, ha messo in piedi e curato nei dettagli il corso di Youfinance.it

contri a tema che abbiamo proposto».

Che cosa le hanno detto i docenti rispetto alle persone 'incontrate' nel corso? Quale riflessione ne hanno tratto?

«Tutti i docenti hanno notato ed apprezzato la grande qualità del pubblico presente, persone determinate a capire, a mettersi in gioco, a comprendere meglio e di più le possibilità a loro disposizione, sui mercati. Ci siamo tutti quanti resi conto, anche di persona, quanto alto sia l'interesse per le tematiche toccate, in porzioni anche molto ampie di pubblico».

Chi si è avvicinato alla educazione finanziaria e soprattutto all'attività di trading?

«La composizione dei frequentato-

ri era incredibilmente varia, sia come età che come formazione ed interessi. Tra i tanti, il fattore comune più evidente è stato forse la necessità di capire come difendere i propri interessi ed il futuro dei propri risparmi, in questa situazione globale sempre più caotica».

Pensa che si possa ripetere un'esperienza del genere o evolverà con altri progetti?

«Pensiamo certamente sia di ripetere questa esperienza, potenziando gli aspetti che si sono rivelati più promettenti, che di mettere in cantiere alcune idee diverse ed innovative, che sono nate ascoltando i commenti ed i consigli che i visitatori ci hanno voluto inviare».

Resta il bisogno di costruire esperienze di educazione finanziaria in Italia: che insegnamento si può trarre da questa esperienza da trasferire ad altri operatori come società di gestione del risparmio, banche, sgr?

«Quella di concentrarsi molto di più sui reali bisogni dei loro clienti. L'inevitabile conclusione è che quando si propone al pubblico un evento di alta qualità e serietà formativa, si attira un pubblico di altrettanta qualità e serietà, e questo non può che fare il bene di tutti quanti».

L'antidoto alle correzioni del mercato Un target per fissare un obiettivo di profitto

Il Take profit (target) è il livello di prezzo che, se toccato dai prezzi, determina automaticamente la chiusura della posizione in guadagno. In altre parole definisce l'obiettivo di profitto a cui si intende vendere



Indicatore di volatilità

Analista finanziario e scrittore, John Bollinger, 68 anni, ha creato la tecnica nota come Bollinger Bands. Si tratta di un indicatore di volatilità che permette ai trader di individuare le fasi di iper-comprato e iper-venduto, nonché il range di variazione dei prezzi



La lezione del guru Bollinger «Le mie bande funzionano E sono perfette per l'Italia»



MINISTERO
ECONOMIA
E FINANZE

Al via l'intesa per superare le disuguaglianze di genere

Al via il protocollo di intesa per contribuire a superare le disuguaglianze, ancora esistenti, legate al genere e favorire l'empowerment delle donne per una piena e consapevole partecipazione alla vita economica e sociale del Paese. L'intesa è stata sottoscritta dal Comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria, di cui è membro il ministero dell'Economia e delle Finanze, e l'Associazione Susan G. Komen Italia, organizzazione impegnata da 20 anni nella lotta ai tumori al seno su tutto il territorio nazionale

«Le bande ci dicono se il prezzo è troppo alto o troppo basso e servono a togliere l'emotività dal nostro operato»

■ BOLOGNA

«**S**IETE italiani, giusto? E allora perché volete venire per forza a operare sul mercato americano? Le mie bande sono perfette per le dinamiche dei titoli italiani. Rimanete qui, vi conviene». Finalmente il giorno è arrivato: John Bollinger, uno dei personaggi più leggendari del mondo del trading e della finanza internazionale, è sbarcato a Bologna per partecipare come ospite d'onore all'evento di 'Investi bene i tuoi risparmi'. «Il mercato Usa

– ha esordito il guru delle bande – ha molta più liquidità di quello italiano e, di conseguenza, è una piazza molto più ostica da affrontare, con un'enorme interferenza e rumori di fondo in quantità. Questo non è una buona cosa per il trading. Nei mercati più piccoli, invece, la situazione è più calma e le cose sono più facili: i risultati, quindi, sono maggiormente determinati da una pura azione del prezzo. In Italia, poi, il mercato è fantastico per il trading e gli indicatori come le mie bande sono più affidabili», ha spiegato.

BOLLINGER, analista finanziario e scrittore, all'inizio degli anni Ottanta ha creato la tecnica universalmente nota come Bollinger Bands: le bande di Bollinger. Per spiegarle ai non addetti ai lavori basti dire che sono considerate dai trader uno degli strumenti più effi-

STRUMENTI DELL'ANALISI TECNICA

Sopra, a sinistra, l'intervento di John Bollinger al convegno di Bologna.

A destra la platea

caci per l'analisi tecnica. Per la precisione sono un indicatore di volatilità e permettono di individuare le fasi di iper-comprato e iper-venduto, nonché il range di variazione dei prezzi. Insomma, sono un campanello d'allarme il cui obiettivo è individuare gli scostamenti significativi di un prezzo rispetto alla propria media, perché ciò potrebbe segnalare la nascita di un nuovo trend e l'inizio di una fase rialzista.

SE I PREZZI sono il fiume, le bande sono gli argini che segnalano l'esondazione. Bollinger oggi è il presidente della società di gestione 'Bollinger Capital Management' e il suo intervento si è concentrato sulla descrizione minuziosa del funzionamento della sua creatura, avvalendosi anche dei grafici di diversi titoli italiani: «Le bande ci dicono se il prezzo è troppo alto o troppo basso e soprattutto servono a togliere l'emotività dal nostro operato: l'emotività è infatti la morte del trading. Andiamo nel panico se il mercato va giù e ci prende l'euforia se invece sale, ma attenzione: questa è solo una trappola psicologica che intralcia il processo di trading», ha messo in guardia la foltissima platea.

SE POI ci si chiede come mai funzionano, non ha dubbi, il segreto è nella flessibilità: «In 35 anni continuano a fare il loro lavoro. Questo perché si possono usare in modo diversificato, in diversi mercati e da diversi trader».

Francesco Gerardi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sostenibilità I termini da conoscere

■ MILANO

GLI INVESTIMENTI che tengono conto dei criteri di sostenibilità, responsabilità sociale e inclusività (i cosiddetti Esg) potrebbero diventare presto i criteri decisivi per il risparmiatore nella scelta della banca o della Sgr e dall'altra un fattore competitivo determinante per l'industria. Ma occorre essere preparati e formati su questo tema che vede come target più sensibile quello dei millennial (i nati tra il 1980-2000) anche se, più propensa agli investimenti resta la generazione dei baby boomer (i nati tra il 1946-64). E la fotografia emersa dalla ricerca di Finer per Assogestioni presentata al Salone del Risparmio in collaborazione con Banca Generali. Secondo

l'indagine, basata su un campione di 1.700 individui (tra investitori finali, professionisti tra Consulenti Finanziari, Private Banker e Operatori Bancari, fund selector e gestori) il tema dell'informazione su questo tipo di investimenti risulta essere centrale. La conoscenza dei temi, evidenzia la ricerca, è proporzionale al patrimonio investito: se da una parte il 49% dei clienti private e dei clienti descrivono correttamente gli Esg come investimenti che creano valore attraverso una strategia che integra l'analisi finanziaria con quella ambientale, sociale e di buon governo, dall'altra parte invece, il 49% dei clienti mass market e il 42% dei clienti *affluent* confondono gli Esg con gli investimenti no profit.

