

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

MERCATI

Investire su Aim in modo consapevole

IrTop con Directa, Binck e IWBank lanciano Aim Investor Day per spiegare il mondo delle Pmi, i vantaggi e gli svantaggi

Lucilla Incorvati

■ Far conoscere più diffusamente e con più dettagli agli investitori le caratteristiche peculiari di Aim Italia, il listino di Borsa Italiana che ospita le Pmi che vogliono investire nella crescita. È questo il senso di un'iniziativa lanciata da IR Top, leader in Italia e partner di Borsa nelle investor relations, con la partecipazione di Directa Sim, storica piattaforma di tra-

ding (40,6 miliardi di intermedio nel 2014 sui mercati cash), con Binck Italia (succursale della principale banca online olandese) e IWBank P.I., altro storico operatore di trading.

Nel 2016 nelle principali piazze italiane saranno organizzati degli incontri (i primi già fissati a Torino, Milano e Genova) che avranno come protagonisti le aziende quotate. Queste incontreranno direttamente gli investitori sia retail sia professionali per farsi conoscere. Poi, i clienti delle piattaforme di Directa Sim, IWBank P.I. e Binck potranno seguire le dinamiche del mercato attraverso il monitoraggio e l'aggiornamento continuo sulle società quotate ricevendo in automatico www.aimnews.it.

Questo giovane listino si caratterizza per minori requisiti in fase di ammissione e minori adempimenti

post quotazione. Ad oggi le società di Ftse Aim Italia sono 72 (le Ipo nel 2015 sono state 21), per un giro d'affari 2014 di 3,5 miliardi, una capitalizzazione di 2,9 miliardi e la raccolta da Ipo di 715 milioni, di cui 278 nel 2015. «L'obiettivo che ci siamo posti è assicurare la massima trasparenza ai potenziali investitori - spiega Anna Lambiasi, ad IRTop - I clienti retail su Aim hanno la possibilità di partecipare in fase di Ipo solo in rare occasioni. Poi, c'è l'opzione sul secondario. Ma spesso queste società non hanno lo stesso coverage che hanno quelle del listino principale. Mentre è fondamentale che ogni investitore abbia un quadro chiaro per fare scelte consapevoli».

Parlando di mercato azionario e di Aim il riferimento è ovviamente a investitori con un alto profilo di rischio

perché investire in small cap può dare delle soddisfazioni ma può anche esporre a rischi più alti rispetto alle big cap. «Non va poi trascurato, anzi deve essere chiaro - ricorda Vincenzo Tedeschi, direttore generale di Binck - l'aspetto degli scambi più limitati, talvolta dovuti a flottanti ridotti». Se poi si tratta di clienti "professionali" devono anche avere una consistente disponibilità, dimestichezza nell'operatività e una comprovata capacità di lettura dei fondamentali. «Fondamentale, infine - aggiunge Lambiasi - avere un approccio non da trader ma di medio lungo termine».

«Come Directa Sim dal 2014 abbiamo iniziato a seguire con interesse Aim Italia - spiega Gabriele Villa, a capo dell'International Business Development - perché crediamo che il mercato delle piccole e medie impre-

se abbia un potenziale inesperto. Negli ultimi due anni abbiamo dato ai nostri clienti la possibilità di investire in più di 15 Ipo. E con un mercato in crescita, riteniamo opportuno offrire sia ai clienti retail sia ai professionali l'occasione di incontrare direttamente le aziende e fare domande al management». «La sollecitazione a saperne di più non arriva dai nostri 5200 clienti - aggiunge ancora Tedeschi - ma certamente è un'iniziativa di visibilità che permette di incontrare direttamente gli imprenditori e quindi avere più dati per valutare questo mercato. C'è curiosità, necessità di dare info su storie nuove ma è anche un modo per misurare l'interesse reale dei clienti su questo segmento». Primo appuntamento a Torino il 27 gennaio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO
MERCATI

Investire su Aim in modo consapevole

IrTop con Directa, Binck e IWBank lanciano Aim Investor Day per spiegare il mondo delle Pmi, i vantaggi e gli svantaggi.

Lucilla Incorvati

■ Far conoscere più diffusamente e con più dettagli agli investitori le caratteristiche peculiari di Aim Italia, il listino di Borsa Italiana che ospita le Pmi che vogliono investire nella crescita. È questo il senso di un'iniziativa lanciata da IR Top, leader in Italia e partner di Borsa nelle investor relations, con la partecipazione di Directa Sim, storica piattaforma di tra-

ding (40,6 miliardi di intermedio nel 2014 sui mercati cash), con Binck Italia (succursale della principale banca online olandese) e IWBank P.I., altro storico operatore di trading.

Nel 2016 nelle principali piazze italiane saranno organizzati degli incontri (i primi già fissati a Torino, Milano e Genova) che avranno come protagonisti le aziende quotate. Queste incontreranno direttamente gli investitori sia retail sia professionali per farsi conoscere. Poi, i clienti delle piattaforme di Directa Sim, IWBank P.I. e Binck potranno seguire le dinamiche del mercato attraverso il monitoraggio e l'aggiornamento continuo sulle società quotate ricevendo in automatico www.aimnews.it.

Questo giovane listino si caratterizza per minori requisiti in fase di ammissione e minori adempimenti

post quotazione. Ad oggi le società di Ftse Aim Italia sono 72 (le Ipo nel 2015 sono state 21), per un giro d'affari 2014 di 3,5 miliardi, una capitalizzazione di 2,9 miliardi e la raccolta da Ipo di 715 milioni, di cui 278 nel 2015. «L'obiettivo che ci siamo posti è assicurare la massima trasparenza ai potenziali investitori - spiega Anna Lambiasi, ad IRTop - I clienti retail su Aim hanno la possibilità di partecipare in fase di Ipo solo in rare occasioni. Poi, c'è l'opzione sul secondario. Ma spesso queste società non hanno lo stesso coverage che hanno quelle del listino principale. Mentre è fondamentale che ogni investitore abbia un quadro chiaro per fare scelte consapevoli».

Parlando di mercato azionario e di Aim il riferimento è ovviamente a investitori con un alto profilo di rischio

perché investire in small cap può dare delle soddisfazioni ma può anche esporre a rischi più alti rispetto alle big cap. «Non va poi trascurato, anzi deve essere chiaro - ricorda Vincenzo Tedeschi, direttore generale di Binck - l'aspetto degli scambi più limitati, talvolta dovuti a flottanti ridotti». Se poi si tratta di clienti "professionali" devono anche avere una consistente disponibilità, dimestichezza nell'operatività e una comprovata capacità di lettura dei fondamentali. «Fondamentale, infine - aggiunge Lambiasi - avere un approccio non da trader ma di medio lungo termine».

«Come Directa Sim dal 2014 abbiamo iniziato a seguire con interesse Aim Italia - spiega Gabriele Villa, a capo dell'International Business Development - perché crediamo che il mercato delle piccole e medie impre-

se abbia un potenziale inesperto. Negli ultimi due anni abbiamo dato ai nostri clienti la possibilità di investire in più di 15 Ipo. E con un mercato in crescita, riteniamo opportuno offrire sia ai clienti retail sia ai professionali l'occasione di incontrare direttamente le aziende e fare domande al management». «La sollecitazione a saperne di più non arriva dai nostri 5200 clienti - aggiunge ancora Tedeschi - ma certamente è un'iniziativa di visibilità che permette di incontrare direttamente gli imprenditori e quindi avere più dati per valutare questo mercato. C'è curiosità, necessità di dare info su storie nuove ma è anche un modo per misurare l'interesse reale dei clienti su questo segmento». Primo appuntamento a Torino il 27 gennaio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PATENT BOX

IN EDICOLA CON IL SOLE 24 ORE A € 9,90 IN PIÙ

IL SOLE 24 ORE