

FOCUS TRADING

DIRECTA SIM

Tedeschi: «Da pionieri vi diciamo che il boom del trading proseguirà»

di Sergio Luciano

AUMENTANO I CLIENTI CHE INVESTONO ONLINE SOSTITUENDO COSÌ IL CANALE FISICO

«È vero, c'è stato un grande risveglio di tutto il mercato del trading online: i mesi di marzo e aprile sono stati eccezionali, ma dobbiamo distinguere tra il boom di una fase e la crescita di un fenomeno. Il trading online cresce, per fortuna, ma come sempre gradualmente. La fiammata di questi ultimi mesi, per rilevante che sia, è da collegare alla grande volatilità del mercato, che ha creato occasioni attraenti per i nostri trader».

È lucido e pacato come sempre **Vincenzo Tedeschi**, da pochi mesi amministratore delegato di **Directa Sim**, uno dei nomi storici del settore in Italia, nata addirittura nel '95, un anno prima della fondazione di Google.

«Quando il mercato si muove molto c'è più voglia di comprare e vendere, e sotto l'influsso della crisi il mercato si è mosso molto sia sull'equity che sui Btp e sulle materie prime, come il petrolio. All'inizio c'è stata la paura, poi è subentrata la voglia di investire: con i clamorosi ribassi che si sono verificati, sono nate le opportunità ed è diventato un ottimo momento per inserirsi sul mercato. Tutte queste grandi crisi si riassorbono, la storia ce lo insegna. Noi abbiamo raggiunto i 30 mila clienti proprio a marzo».

E la paura è passata presto?

Ai più bravi la paura passa presto, perché sono abituati ad affrontare cambiamenti improvvisi e a fare scelte operative differenti. Ad esempio sono cresciuti molto gli ordini sui titoli Usa: dall'Europa, grazie al fuso, una buona parte del retail si riversava sulla Borsa americana, un fenomeno agevolato dall'orario e dal fatto che le persone fossero bloccate in casa.

Quanto contano l'esperienza e l'antioriorità di un marchio?

Sono un grande patrimonio. **Directa** è nata nel 1995, è stata il primo operatore europeo a connettere i clienti direttamente con la Borsa, ben prima della diffusione della rete intesa come oggi,

come servizio al dettaglio. Ricordo che quando nel '96 scrissi la mia tesi di laurea, internet non era ancora diffuso, mi servii di un abbonamento Vol (*video on line, ndr*), una società di Cagliari, mi pare costasse 199.000 lire, mentre le notizie si cercavano su Arianna.it. **Directa** nacque senza web, si operava con connessioni che "chiamavano" un server a Torino via modem, una specie di fax, grazie ad una grande intuizione di **Massimo Segre** (*tuttora azionista di controllo del gruppo, ndr*) e del suo super consulente informatico, l'ing. **Fabbri**, che veniva dalla Ferrero, e lì aveva sviluppato per gli agenti un servizio concettualmente analogo per l'inoltro degli ordini dal territorio al centro. Oggi è il nostro vicepresidente.

Innovatori per dna, dunque. E adesso, come state innovando, anche approfittando di questo boom?

Stiamo innovando sia il prodotto che i processi. A gennaio abbiamo introdotto lo short e long intraday per i titoli Usa, lanciato una nuova App, fruibile sia su Apple che su Android, inserito la chat e la digitalizzazione completa delle procedure per l'apertura del conto. E ancora: abbiamo introdotto il fido sui titoli di Stato, la leva long e short sugli Etf, e stiamo migliorando l'of-

ferta sui certificati, che si possono acquistare a loro volta col fido. Inoltre abbiamo rinnovato l'interfaccia web verso il pubblico con un sito internet completamente rinnovato.

Esattamente da cosa provengono i vostri ricavi?

Dalle commissioni, molto modiche, su ogni singola operazione. L'anno scorso per esempio abbiamo fatto 2,5 milioni di operazioni. Inoltre, c'è un minimo di margine sulla liquidità in giacenza.

E c'è ancora spazio di mercato per crescere?

Il nucleo duro degli appassionati cresce poco, sono persone che fanno abitualmente trading, tra le 500 e le 1000 operazioni all'anno: in Italia direi che sono meno di 100.000 persone. Poi abbiamo tanti altri investitori online che invece aumentano stabilmente di anno in anno, perché sostituiscono il canale fisico con quello digitale. C'è una consapevolezza che lentamente cresce sulla convenienza del fai da te, non solo convenienza di commissioni, ma assenza di conflitti di interesse, per questo molti si affidano a consulenti finanziari indipendenti, sostituendoli ai promotori finanziari. Si percepisce una certa sfiducia nel sistema bancario, e anche questo invoglia i risparmiatori a impegnarsi e diventare più consapevoli della gestione dei loro risparmi.

Però si fanno consigliare...

Alcuni sì, ed è per loro che **Directa** ha lanciato dPro, un tool che permette ai consulenti indipendenti di gestire l'inoltro dei loro consigli di investimento ai propri clienti.



VINCENZO TEDESCHI, AD DI DIRECTA SIM