

La Cassa di Savigliano l'ultimo "acquisto" della società di trading online torinese

# Directa vede quota cento

## Caccia in Germania al contratto record

CHRISTIAN BENNA

**P**ARLA anche ladino il trading online di Directa, la società di intermediazione mobiliare nata sotto la Mole nel 1995 e oggi leader del mercato nello scambio titoli per via telematica. A un passo dal centesimo contratto di fornitura con istituti di credito (l'ultimo, il 94esimo, è stato appena siglato con la Cassa di Risparmio di Savigliano), la Sim torinese non molla la presa e continua a puntare sul territorio. Perfino sfornando una versione della piattaforma di compravendita azioni e obbligazioni in dialetto ladino, ad uso e consumo per le minoranze linguistiche dell'arco alpino orientale.

Oltre 12 mila i clienti della società, 8000 diretti e 4000 che operano attraverso banche di piccole e medie dimensioni. Di questi almeno duemila sono "traders incalliti", lo zoccolo duro che non si fa scoraggiare dai ribassi dei listini e muove centinaia se non migliaia di operazioni l'anno. Per loro Directa, oltre ai software su telefonino, sta mettendo a punto un servizio innovativo di trading mobile, ovvero la possibilità di trasformare un palmare in una stazione di negoziazione portati-

le da dove poter giocare, o investire a seconda dei punti di vista, in Borsa. «Tutta tecnologia fatta in casa, a Torino — spiega orgoglioso Mario Fabbri amministratore delegato della società torinese che è controllata al 51% dal presidente Massimo Segre —. Abbiamo un team composto da una decina di programmatori, uno dei nostri punti di forza, che aggiorna continuamente prodotti e servizi agli utenti».

Il connubio finanza/hi-tech

viaggia forte: commissioni superiori a dieci milioni, un utile in crescita di 93 mila euro (dato 2004) e una cinquantina tra addetti e collaboratori. Ma all'orizzonte si staglia una nube su Directa con l'ipotesi di innalzamento delle tasse sui rendimenti finanziari come annunciato dal programma elettorale dell'Unione.

«Un provvedimento — dice Fabbri — che se sarà varato non ci vedrà d'accordo, perché non tiene conto del rischio: in Borsa si vin-

ce, ma anche si perde. E lì il fisco non viene certo in soccorso. Tuttavia, per noi, una normativa del genere non sarà penalizzante. Il nostro cliente tipo è un appassionato dei listini per cui il guadagno spesso è un valore secondario».

E l'identikit dell'investitore piemontese? «In regione abbiamo sottoscritto solo cinque accordi con banche locali (Banca d'Alba, Banca Crs Savigliano, Banca di credito cooperativo di Cherasco, Casalgrasso e Sant'Albano, Pianfei e Rocca de Baldi, ndr), ma presto potrebbe aggiungersi una sesta. Un panorama che conferma l'idea di risparmiatori prudenti che non amano le montagne russe delle azioni. Eppure non mancano le eccezioni, soprattutto tra i torinesi».

Intanto Directa non sta ferma e punta le antenne anche all'estero. Da poco la Sim ha aperto un help desk a Monaco per penetrare il mercato tedesco e magari centrare oltralpe il bersaglio di 100 contratti con istituti di credito. «La Germania è uno sbocco di sicuro interesse — conclude Fabbri —. Anche li stiamo cercando di concludere accordi con banche locali».

**12 mila**

È il numero di clienti di Directa: 8 mila diretti e altri 4 mila che operano attraverso le piattaforme fornite dalla società a 94 banche italiane

**10,7 milioni**

È il valore complessivo ricavato da Directa l'anno scorso grazie alle commissioni sulle operazioni di trading online

**93 mila**

È l'utile netto registrato nel 2004. Il 2005 si annuncia ancora migliore per la società torinese che ha sede in via Buoizzi

**CIFRE&VOCI**



L'ad Mario Fabbri

Aperto un help-desk a Monaco di Baviera per avviare trattative con banche locali

Creata una piattaforma che "parla" ladino per favorire i clienti della minoranza linguistica

