

Directa galleggia nella tempesta

Per la società di trading flessioni contenute nell'orribile 2008

STEFANO PAROLA

IN AUTUNNO si è scatenata una tempesta finanziaria senza precedenti, eppure Directa Sim ha visto crescere il numero dei clienti operativi: oggi sono oltre 14 mila, cioè il 6 per cento in più rispetto alla fine del 2007. Insomma, nemmeno il timore per il grande crac ha placato la crescita del trading online. Del resto, come spiega Mario Fabbri, amministratore delegato della società torinese che dal 1995 permette di acquistare e cedere titoli in tempo reale, «chi opera in Borsa non vie-

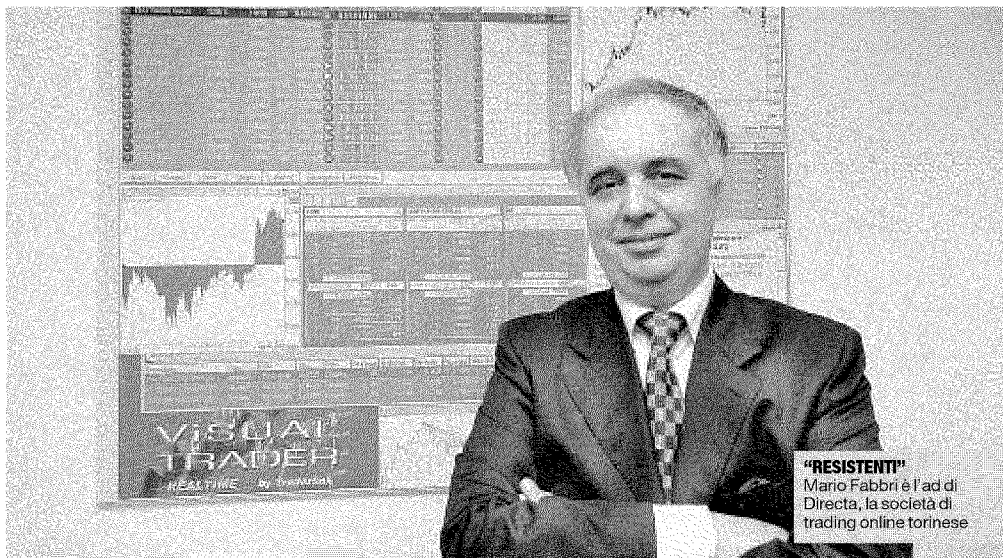
ne turbato più di tanto da certi episodi: una volta che ha riassetato la propria visione delle cose riprende a operare come prima».

Così chi già «giocava» a Piazza Affari ha continuato a farlo e ha visto aumentare il numero di colleghi investitori: «Una parte — dice il numero uno di Directa — proviene da nostri concorrenti, mentre molte persone hanno giudicato questo momento come il più vantaggioso per entrare nel mercato, grazie ai prezzi particolarmente bassi. E ancora, c'è chi si è scottato con qualche banca o qualche consulente, e allora preferisce fare da solo e dire: "Alme-

no se sbaglio, sbaglio io"». L'autunno è stato duro («c'è stato un momento, a ottobre, in cui sembrava che il sistema bancario non avrebbe retto alla catastrofe» dice Fabbri), ma ora Directa si attende un 2009 all'insegna del miglioramento, perché, spiega l'ad, «i mercati non sembrano essersi chiusi, anzi c'è una bella volatilità che è ideale per il trading online».

L'anno passato la società torinese ha visto crescere il numero dei clienti, ma non quello delle operazioni, che però si sono mantenute stabili. In totale, si parla di 5,3 milioni di transizioni, cioè il 3 per cento in meno del 2007. Un ri-

sultato non del tutto negativo se si tiene conto della stasi che ha caratterizzato la parte centrale dell'anno e della grande crisi di ottobre. Fattori che hanno penalizzato soprattutto il bilancio di Directa. L'utile, infatti, è calato del 55 per cento, scendendo dai 2,65 milioni di euro di due esercizi fa agli 1,2 milioni dello scorso anno. «Per i mercati finanziari — commenta l'ad Fabbri — il 2008 è stato un anno drammatico, ma gli effetti sono stati contenuti. Nel complesso, grazie agli investimenti in tecnologia e i miglioramenti del servizio, abbiamo anzi rafforzato la nostra posizione competitiva».



"RESISTENTI"
Mario Fabbri è l'ad di Directa, la società di trading online torinese

"Nonostante i crolli delle Borse siamo riusciti a rafforzare la nostra posizione"

