

# Cresce ancora **Directa** l'alternativa alle banche nel trading in Borsa

Dal modem allo smartphone: così la società torinese si è imposta nel mercato delle contrattazioni online

STEFANO PAROLA

«**Q**UANDO siamo partiti usavamo i modem. Solo dopo sono arrivati Internet, la fibra ottica, il wi-fi, il cellulare», racconta l'amministratore delegato Mario Fabbri. Correva l'anno 1996 quando a Torino muoveva i suoi primi passi la **Directa Sim**, società di intermediazione che aiutava chiunque ad acquistare e vendere azioni per via telematica. Ai tempi, dice Fabbri, «badavamo soprattutto all'aspetto tecnologico. Siamo stati fortunati: dopo qualche mese abbiamo scoperto che dietro c'era anche un mercato in crescita».

Di lì a poco molti italiani avrebbero infatti scoperto la passione per la Borsa e per il trading. Da "cassettisti", che comprano titoli per lasciarli nel cassetto, si sarebbero trasformati in "scalper" che comprano e vendono azioni con pochi passaggi, nel giro di una manciata di minuti. Così i numeri di **Directa** si gonfiarono improvvisamente: la società torinese aveva 55 clienti nel 1996 e passò a 9.903 nel 2000. Poi iniziò una crescita lenta, che l'ha portata nel 2015 a superare quota 18 mila clienti e a intermediare titoli per un controvalore di 32,3 miliardi solo sul mercato italiano. Quindici anni fa c'erano più di 50 realtà simili in Italia: «Oggi invece — evidenzia l'amministratore delegato — siamo rimasti tra le sei realtà che in Italia offrono questo servizio. Siamo però gli unici a occuparcene in via esclusiva, mentre tutte le altre sono banche che lo fanno come attività aggiuntiva».

Come si fa a resistere così a lungo in un mercato tanto tecnologico? «La nostra autonomia ci ha permesso di innovare

molto», dice Mario Fabbri. Ed elenca: «Nel 1999 avevamo già un programma che permetteva di operare usando il telefono, poi abbiamo elaborato il primo sistema per acquistare titoli grazie ai palmari. Tra poco lanceremo una nuova piattaforma, con funzionalità nuove». Difficile però aspettarsi altre rivoluzioni: «Ormai — spiega l'ad di **Directa Sim** — il mercato è maturo e i grandi passi sono già stati fatti. Anzi, se ci saranno altre modifiche alla tassazione potrebbe anche svanire tutto».

Il cruccio della società torinese si chiama "tobin tax": «Il 2015 — racconta il manager — è stato un anno contrastato, con una riduzione delle operazioni eseguite sul mercato azionario che siamo convinti dipenda dalla tassa sulle transazioni. Noi ci rivoliamo a trader molto attivi e oggi chi compra titoli senza rivenderli in giornata deve pagare la tobin tax: è un aumento dei costi che fa diminuire l'operatività».

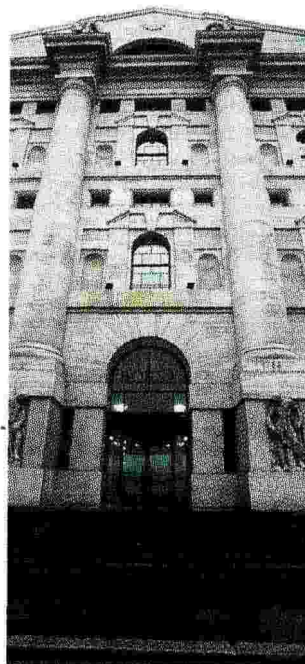
Insomma, comprare e vendere diventa più esoso e questo penalizza gli appassionati. Che invece restano impassibili di fronte alle ultime turbolenze delle borse mondiali: «I nostri clienti — dice Fabbri — non operano sui mercati cinesi bensì su quelli italiani, tedesco e americano, che comunque risentono le ripercussioni di quanto accade a Shanghai. Ci sono stati, soprattutto in apertura di giornata, molte transazioni e forti ribassi, ma i trader hanno cercato di difendersi oppure di guadagnare sugli stessi ribassi».

Perché la Borsa è così: si può anche scommettere sul fatto che le cose vadano male e guadagnare lo stesso. Non valgono le regole usate dai risparmiatori, che oggi devono destreggiarsi tra titoli di Stato con rendi-

mento quasi nulli: «Quando i tassi di interesse sono bassi le borse crescono e per i nostri clienti è positivo», dice l'ad.

Ma come si diventa trader? «Noi non diamo alcun suggerimento, se non quello di cimentarsi con piccole cifre, almeno all'inizio. C'è gente in gamba, che riesce a viverci e ad arricchirsi. Ma non c'è una scuola che ti insegna a guadagnare», dice il manager di **Directa**. È un gioco d'azzardo? «Non è una roulette, dove serve solo fortuna, ma è più simile al poker: chi ha abilità fa la differenza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**PALAZZO MEZZANOTTE**

La sede della Borsa Italiana a Milano. Nella foto grande: la sede di **Directa**, nel centro di Torino. A sinistra: Mario Fabbri, amministratore delegato della società di intermediazione

“

**L'INIZIO**

Quando abbiamo iniziato, nel '96, avevamo 55 clienti e usavamo il modem. Poi si è puntato sulla tecnologia

**INUMERI**

Oggi gli utenti sono 18 mila e trattiamo titoli per 32 miliardi. La Tobin tax è la vera incognita sulla via della crescita



**IL MERCATO**

Anche quando i mercati vanno male si può guadagnare: la Borsa è come il poker: chi ha abilità fa la differenza

”

