

FINANZA/2 | I CASI DI DIRECT E FINCONSUMO BANCA

TRADING E PRESTITI A PORTATA DI MANO

La Sim torinese specializzata nell'intermediazione online ora guarda alla Germania. Mentre la società di prestiti personali e carte revolving segue la crescita del mercato con prodotti su misura.

di VITTORIO GALEONE

Hanno iniziato dieci anni fa con un obiettivo molto chiaro, ma per nulla semplice: diffondere il trading online anche tra chi non si intende di finanza. Oggi, dopo l'euforia della new economy e lo scoppio della bolla speculativa, è ancora un obiettivo ambizioso.

«Questo è stato il primo anno, dopo il 2000, in cui abbiamo registrato un significativo aumento dei volumi di transazioni, anche grazie alla maggiore volatilità dei mercati», commenta Mario Fabbri, amministratore delegato di Direct, Sim torinese specializzata nel trading online. «Nel 2004 abbiamo avuto un utile netto di 93.900 euro e una crescita del 52% di contratti eseguiti sui mercati derivati, mentre per il 2005 pensiamo di ottenere un aumento che dovrebbero essere nell'ordine del 25%». Anche grazie a un software che permette all'investitore di controllare listini e andamenti borsistici direttamente dal palmare, anche in viaggio.

UNA SPINTA DALLE BANCHE. Directa non ha promotori e per la rete distributiva ha stretto accordi con oltre 70 istituti di credito in Italia. «Dalle banche è arrivato circa un terzo dei nostri 12 mila clienti, ma generalmente si rivelano meno attivi», dice Fabbri. «Tutti gli altri conti vengono aperti direttamente via Internet con un doppio vantaggio: operare in tempo reale con il computer o il palmare e risparmiare sulle commissioni». Directa permette infatti di tenere un unico conto

in euro, senza commissioni di cambio valuta né spread tra il prezzo di acquisto e quello di vendita della divisa. La Sim torinese si è focalizzata su mercati e titoli molto liquidi, con commissioni molto basse di entrata e uscita. All'attuale operatività sulle Borse di Milano, New York, Eures ed EuroTLX, si aggiungerà anche l'apertura verso il mercato tedesco.

«Abbiamo già un'ottima base di clienti in Alto Adige, per i quali è stato creato un call center in tedesco», conclude Fabbri.



PRESTITO ALLA CARTA.

Protagonista dei servizi finanziari, non solo piemontesi, Finconsumo Banca è attiva su tutto il territorio italiano. «Il mercato ha margini di crescita, sia nel numero di clienti serviti che per i volumi finanziati», dice Mauro Viotto, amministratore delegato. «I prestiti personali e le carte revolving so-

no quelli che vanno meglio, segno di una tendenza del consumatore ad avere rapporti diretti con la banca o la finanziaria, ma anche di una maggiore domanda, dovuta in parte alla perdita del potere d'acquisto dei redditi medi».

Alla banca generalista si va sempre sostituendo la struttura specializzata, molto più elastica e dotata di strumenti adatti a circostanze diverse.

«Le grandi banche hanno dimostrato forte interesse a sviluppare prestiti personali tramite la propria rete di filiali», riconosce Viotto, «ma scontano ancora una bassa focalizzazione del proprio personale».



Mario Fabbri