

L'INTERVISTA / **MARIO FABBRI**

# «A fine anno Directa avrà altri 2mila clienti»

**Massimo Restelli**

La crisi ha messo a dura prova i risparmi delle famiglie italiane e il 2009 non sarà certo ricordato dagli investitori come un anno facile da interpretare ma, anche grazie al recupero dei mercati azionari, entro dicembre **Directa** Sim avrà quasi 2mila nuovi clienti in aggiunta agli oltre 14mila raggiunti a fine 2008. «Si tratta in assoluto del maggior aumento percentuale dal 2001 ad oggi. I nostri corsi sulle Borse non sono mai stati così affollati», spiega l'amministratore delegato Mario Fabbri, che siede tra gli azionisti della società insieme alla famiglia Segre. **Directa**, che ha da poco siglato un accordo con le reti di promotori di Sol&Fin e Uln, «ha una vocazione più ingegneristica che finanziaria. L'obiettivo - prosegue Fabbri - è stato da subito permettere ai privati, che volevano decidere i propri investimenti in modo autonomo, di utilizzare il pc per entrare in Borsa». **Directa** ha

anche lanciato un software per l'iPhone: «In questo momento si tratta di una versione beta ma in breve tempo la piattaforma sarà disponibile a tutti. Con una operatività media, il costo mensile per la connessione potrebbe attestarsi al di sotto dei 20 euro».

**Il trading on line come ha reagito alla crisi?**

«C'è stata una fase di operatività molto concitata a livello di volumi, cui è seguita una riduzione dell'attività anche a causa del calo dei fondi a disposizione. Sembrava si trattasse di una stagnazione simile a quella verificatasi nel 2002-2004 poi, invece, la situazione si è invertita: gli investitori attivi hanno deciso di impiegare ulteriori risorse e abbiamo avuto nuovi clienti che hanno iniziato a comprare sfruttando le basse quotazioni raggiunte da molti titoli».

**Quale è il profilo del cliente medio di Directa?**

«Ci sono anche persone molto facoltose, ma si va dallo studente al professionista fino al piccolo in-

dustriale. I tratti comuni che li uniscono sono la passione per la Borsa, il desiderio di indipendenza e la convinzione (fondata o meno) di saper fare da sé senza la necessità di affidarsi a un gestore professionista che li consigli».

**Come chiuderete il 2009?**

«Come la maggior parte degli intermediari non bancari dobbiamo gestire la discesa dei tassi di interesse sui conti di deposito. Nel complesso, tuttavia, l'anno sta andando molto bene perché la crescita delle operazioni e delle commissioni ha consentito al gruppo di mantenere gli investimenti su un livello adeguato. Fatto che in prospettiva è per **Directa** ancora più importante dell'ammontare dell'utile in senso stretto».

**E gli obiettivi per il 2010?**

«In **Directa** abbiamo sempre ragionato sul lungo periodo. In ogni caso anche grazie ai nuovi clienti acquisiti continueremo a rafforzare l'offerta. Quanto al bilancio se l'anno delle Borse sarà buono probabilmente raggiun-

geremo buoni profitti, ma anche in caso contrario abbiamo fieno in cascina per rafforzarci (1,2 milioni di euro l'utile dopo le tasse del 2008 ndr)».

**Come risponderete alla concorrenza di Fineco e CheBanca! sull'online?**

«**Directa** non è una banca ma è una piccola Sim ed è orgogliosa di esserlo. Ha una forte vocazione da centro servizi per il trading e conta oltre 140 istituti convenzionati, tra cui molte banche di credito cooperativo. Il gruppo continuerà a occuparsi unicamente di operazioni di trading, senza fornire consigli ai propri clienti né fare gestioni».

**Directa valuterà la strada della quotazione?**

«La avevamo considerata nel 2000, quando si quotavano molte Internet company. Ma il gruppo ha azionisti stabili e non interessati a risultati immediati, e riesce a finanziare lo sviluppo con mezzi propri. Al momento quindi non abbiamo progetti in merito».

**Crescita**  
I conti stanno andando bene e continuiamo a investire

**Tecnologia**  
Puntiamo sui servizi: pronto un software per l'iPhone

