

DA METÀ GENNAIO LA GUIDA DEL BROKER ITALIANO È PASSATA A VINCENZO TEDESCHI

# Directa cambia vertice e strategia

*Cede il passo Mario Fabbri, ex ad e pioniere del trading online italiano, che rimarrà in azienda come vicepresidente. La nuova direzione si focalizzerà sull'ampliamento della clientela e dei servizi*

DI EMERICK DE NARDA

**D**a ingegnere a ingegnere. Passa di mano la guida di **Directa** sim, gruppo pioniere del trading online italiano. A tenere le redini del broker torinese in qualità di amministratore delegato sarà d'ora in poi Vincenzo Tedeschi, ingegnere, che prende il testimone da Mario Fabbri, anche lui ingegnere e da più di 25 anni saldamente al timone di **Directa**. Ma non solo. Fabbri (che è anche azionista della società) di fatto è il personaggio che ha portato il trading online in Italia. Ora si ritira e va in pensione, ma non del tutto perché rimarrà in azienda come vicepresidente di **Directa**, mentre presidente è sempre Massimo Segre, che è anche azionista di riferimento. Non solo. In azienda Fabbri continuerà a occuparsi di sviluppo informatico dei sistemi di **Directa**. «E poi, finalmente, potrò dedicare più tempo alla mia vera passione: la scrittura», anticipa. «Inoltre sta per nascere un concorso sul mio ultimo libro: una giuria di accademici giudicherà le critiche migliori dei lettori e chi vincerà sarà premiato con 25 mila euro».

**Il mercato del trading** del resto in questi anni è molto cambiato, quasi irriconoscibile, e forse nuove possono rappresentare una marcia in più nell'affrontare le nuove sfide,

senza naturalmente dimenticare le lezioni del passato. «Quando abbiamo cominciato noi, nel 1995, si respirava tutta un'altra aria», conferma Fabbri. «Agli inizi degli anni 2000, grazie all'avvento di internet abbiamo portato la Borsa alla portata di tutti: avevamo talmente tanti conti da aprire che dovevamo rimanere in azienda anche il sabato e la domenica. Il risultato è che siamo riusciti a creare un'azienda che dal nulla, portandola a diventare leader nel proprio settore». Dal 2005 in avanti la crisi economica e finanziaria non ha però risparmiato neanche **Directa**. «Quasi all'improvviso guadagnare sui mercati è diventato più difficile», spiega l'ex a.d. «E così investitori e trader hanno cominciato a operare meno e siamo passati da oltre 6 miliardi di euro di scambi al giorno ai 2 miliardi, se va bene, di oggi».

**Proprio da questo** prende spunto la nuova strategia del neo a.d. Tedeschi, in parte ancora da definire e in parte, come logico, top secret. «E' ancora presto per dire come sarà la nuova **Directa**, ma di sicuro la prima sfida sarà quella di mantenerla al passo coi tempi», premette infatti cauto. «Il mondo della finanza operativa è sempre andato molto veloce, ma ora, nell'età del fintech, sembra quasi che ci sia un'esasperazione dello sviluppo. Noi dovremo intercettare e



Mario Fabbri e Vincenzo Tedeschi

fare nostri tutti i cambiamenti che avverranno nel settore». Una sfida importante, che il manager affronta forte di vent'anni di esperienza nel mondo del trading. 47 anni, laurea in ingegneria elettronica al Politecnico di Bari ed Mba al Politecnico di Milano, Tedeschi ha iniziato nel 2000 in Eptatrading come marketing manager per passare tre anni dopo a IWBanca (gruppo Ubi Banca), dove diventerà responsabile marketing e sviluppo prodotto. A sorpresa otto anni dopo decide di lasciare il gruppo per andare a guidare la filiale italiana di Binck Bank, società di brokeraggio allora sconosciuta, ai tempi olandese, ora sino-danese dopo l'acquisizione da parte di Saxo Bank, a sua volta acquisita dai cinesi del gruppo Zhejiang Geely Holding Group Co. Ltd. Una sfida vinta, visto che in pochi anni, e con un team ristretto, Tedeschi è riuscito a portarla

tra i big player del mondo del trading. Per **Directa** «uno dei primi obiettivi è quello di allargare il bacino dei clienti trader, cercando di conquistare anche quegli operatori meno attivi, magari con profili commissionali tagliati su misura in base alle loro esigenze», anticipa l'a.d. «Del resto tra gli heavy trader, ossia quegli operatori retail che producono più di 100 eseguiti alla settimana, **Directa** è già leader in Italia». Non mancheranno comunque novità nemmeno per i clienti già in portafoglio, in particolare sul fronte dei servizi. «Nel corso delle mie esperienze lavorative precedenti ho sempre dedicato attenzione particolare ai servizi pre e post operatività dei trader e anche qui cercherò di migliorare tutti questi servizi in termini di rapidità ed efficacia di risposta», conferma Tedeschi. «Un cliente di **Directa** dovrà essere sempre accompagnato

da qualcuno del nostro team per qualsiasi necessità: si può andare dalla consulenza fiscale o più semplicemente da un aiuto nel settare le nostre piattaforme sul suo computer di casa. L'importante, è che il grado di soddisfazione del cliente sia massimo in qualsiasi ambito».

**A livello di prodotti** finanziari l'offerta continuerà a rimanere ampia. Il portafoglio strumenti che **Directa** mette a disposizione degli operatori va ovviamente dalle azioni ai future, passando per obbligazioni, certificati, Etf, commodity e cfd. «Forse però, forte della mia esperienza in Binck, potremmo decidere di implementare l'offerta di opzioni sul mercato italiano e internazionale», sottolinea Tedeschi. Nessun cambiamento, anche perché già tutto a posto, per quanto riguarda il Forex. «Ci tengo a sottolineare che in Italia nessuno è in grado di proporre un'offerta migliore di **Directa** per quanto riguarda il mercato valutario», prosegue il manager. «Ai nostri clienti proponiamo il circuito londinese di LMax che, in quanto a valute, non ha nulla da invidiare ai future del Chicago Mercantile Exchange. Ecco, forse dovremmo farlo conoscere meglio, perché non tutti riescono a percepire i vantaggi di un Mf regolamentato rispetto magari a prodotti simili che girano sui circuiti interni di altri broker». (riproduzione riservata)

