

A SOSTENERLO È MASSIMO SEGRE, PRESIDENTE DELLA SOCIETÀ, CHE ILLUSTRÀ LE SUE ASPETTATIVE PER IL 2004

Directa, le commissioni? Ancora giù

L'attesa, alla luce anche dei positivi risultati conseguiti dal broker nel 2003, con volumi in crescita del 18% sul cash e del 7% sui derivati, è per un anno in ripresa. Ma attenzione alla concorrenza, soprattutto estera

DI TERESA CAMPO

Un bilancio confortante per il trading on-line quello 2003. Con segnali di ripresa evidenti e ora confermati dai primi dati ufficiali resi noti dai broker. Ad aprire le danze sono i risultati di Directa, che nel 2003 ha registrato un sensibile incremento dei volumi intermediati: oltre 30 milioni di euro (+18%) sui mercati cash italiani (Mta, Mew, Tlx), anche se stabili sono risultati gli eseguiti, fermi a quota 3.215. E molto bene è andata anche sul fronte derivati, dove Directa è approdata da poco. Sul l'Idem (Fib e MiniFib) 192.790 eseguiti, sull'Eurex (Dax Future e DJ Euro Stoxx 50) 16.226, ma dopo soli due mesi di attività. Il tutto grazie al fatto che, dopo due anni di relativa stasi, i clienti attivi sono risultati di nuovo in aumento, specie nel secondo semestre (+7% e 11.033 clienti). Insomma, i dati migliorano e danno la sensazione che la fase di ristagno del trading on-line iniziata nel 2001 possa essere ormai superata. Ma è davvero così? Per saperne di più abbiamo rivolto alcune domande a Massimo Segre, presidente di Directa, ma soprattutto inventore del trading on-line in Italia nonché consigliere di diverse società quotate.

Domanda. Dunque i segnali sono davvero incoraggianti?

Risposta. Per quanto ci riguarda molto positiva è la grossa crescita di adesioni di istituti di credito che si convenzionano: sono 50 con una crescita di 15 solo negli ultimi 12 mesi. Un segnale positivo per tutto il trading on-line, anche per gli investitori più tranquilli, scottati dal mondo dei corporate bond e delusi dai bassissimi interessi dei titoli di

stato, che ora tornano a guardare con maggior fiducia alle piazze azionarie.

D. E per quanto riguarda i broker? Nell'ultimo anno si è assistito a cessioni e acquisizioni. Il trend è destinato a proseguire?

R. Credo che il mercato sia troppo piccolo per il numero di

attori che se lo vogliono spartire. Già blasonati operatori esteri hanno dovuto chiudere le attività italiane forse aperte con troppa leggerezza sulle ali dell'entusiasmo suscitato dal boom borsistico del 2000. Sopravviveranno coloro che riusciranno a mantenere il bilancio in utile.

D. Alcuni parlano di aumentare le commissioni, certo questo aiuterebbe...

R. È un atteggiamento miope, sono anzi convinto che le commissioni hanno ancora spazio di discesa, e poiché più scendono le commissioni più diventa economicamente conveniente un certo tipo di attività, ecco che alla discesa delle commissioni sono convinto possano corrispondere ricavi quantomeno costanti: d'altro canto, per prevenire la calata in massa di altri broker internazionali, attivi soprattutto sui derivati, qualcuno nel 2004 dovrà dare inizio alle danze.

D. Altri broker esteri, ma i principali non ci hanno già provato?

R. Questi sono diversi dai precedenti perché si tratta di broker attivi soprattutto sui mercati dei derivati e che praticano commissioni molto aggressive.

D. Ma facciamo un passo indietro. Come le è venuta l'idea di lanciare in Italia il trading on-line?

R. A dire la verità allora non esisteva neppure la parola e quelli che potevano essere i primi tentativi Oltreoceano ci erano sconosciuti. Fu a un convegno in cui la Consob spiegò che sarebbe stata consentita l'interconnessione dei computer delle istituzioni finanziarie con il cervello della borsa. Nello stesso convegno fu annunciata anche l'intenzione di portare l'intero listino sul sistema telematico. Mi venne da pensare che se un computer poteva essere interconnesso con la borsa, dall'altro lato poteva essere collegato con il mondo intero. All'inizio pensai a un sistema telefonico: digitavi il codice del titolo, la quantità e poi 1 per comprare e 9 per vendere. Quando però passammo a un ap-

proccio concreto, Mario Fabbri, ora amministratore delegato, mi convinse che era meglio utilizzare un pc...

D. E fu subito un successo?

R. A dire la verità no, avevamo il 100% di un mercato piccolissimo. Timidamente, però, iniziammo a fare pubblicità e... non fummo sommersi dalla massa e neppure dagli imitatori. Solo quando si cominciò a conoscere dei risultati ottenuti Oltreoceano allora i grossi gruppi bancari italiani decisero di essere della partita. E per noi fu un bene.

D. In che senso?

R. Perché nel frattempo Directa si era irrobustita e poteva trarre giovamento dal fatto che i concorrenti facessero conoscere e crescere il mercato: è meglio avere il 10% di 1.000 che il 100% di 1.

D. E oggi qual è la vostra quota di mercato?

R. Siamo accreditati di una cifra leggermente superiore al 10% del trading on-line italiano. (riproduzione riservata)