

LA SOCIETÀ DI INTERMEDIAZIONE MIGLIORA I SERVIZI PER LA COMPRAVENDITA DI TITOLI

FOCUS DIRECTA

Il gemello (online) del trader

Nuovi server, che consentono una maggiore efficienza nell'esecuzione degli ordini. Un sito mirror che entra in funzione in casi di emergenza. Ed espansione anche in Germania. Così il giro di affari cresce. Al ritmo di una Borsa con il Toro

È stato il primo broker telematico in Italia e uno dei pionieri nel mondo. Si chiama Directa, società torinese di intermediazione mobiliare ideata da Massimo Segre, presidente e socio di maggioranza, fondata nel 1995 e divenuta operativa dal marzo successivo: una delle piattaforme più collaudate nel mercato del trading online, con una quota del 25%, specializzata nelle esigenze di investitori molto attivi (day trader e scalper).

Oggi Directa conta oltre 13 mila clienti, 114 istituti di credito convenzionati, 52 miliardi di intermediato nel 2006 per un utile netto di 1,75 milioni di euro (+23% rispetto all'esercizio precedente) e commissioni ultra-leggere: una media, sulla Borsa italiana, di meno dello 0,2 per mille del controvalore agli eseguiti.

«Con i nostri servizi», spiega Mario Fabbri, amministratore delegato e architetto tecnologico del sistema «gli investitori non professionali possono operare via Internet dal proprio pc sulla Borsa di Milano (azioni e derivati), sui mercati Usa (Nyse, Nasdaq, Amex, Otc, Cme), sull'Eurex e sullo Xetra di Francoforte».

Non solo. Dal maggio '99 la sim torinese ha offerto, prima nel mondo, la connessione diretta ai mercati via telefono cellulare (gsm con mini-browser); mentre, dal 2004, dopo uno sviluppo di tre anni e un investimento di 1 milione di euro, è arrivato Pen trader, software per palmare a penna che permette l'operatività professionale con un solo click. «Una piattaforma esclusiva», continua Fabbri «che, dal 2006, è stata completata con il servizio Directa Alert: tiene sotto controllo l'andamento del mercato anche quan-

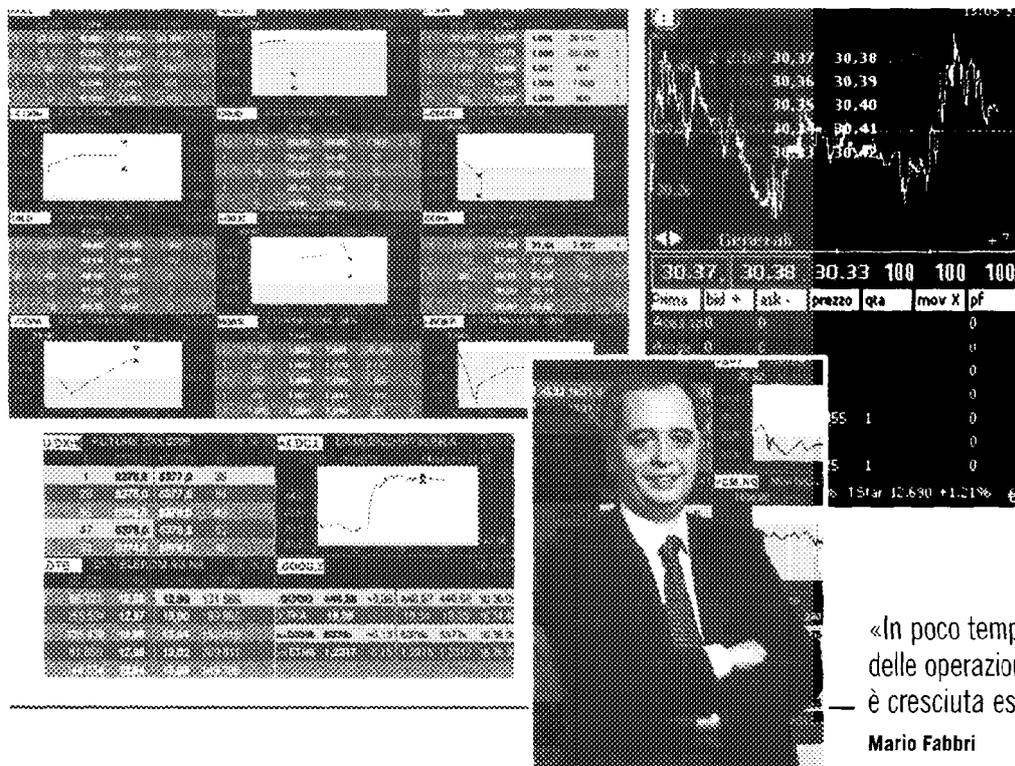
do il palmare è scollegato da Internet, grazie all'arrivo di segnali-sms che risvegliano il pen modem e lo collegano automaticamente». Di tutti gli eseguiti Directa, oggi il 2% viaggia su Pen trader. Ma il trend è in crescita, grazie alla facilità di utilizzo.

Sono tre le parole d'ordine della sim torinese: velocità, affidabilità e semplicità. La velocità si percepisce subito, l'affidabilità si fa evidente presto. «La nostra mission», sottolinea l'amministratore delegato «è essenziale, unica e chiara: trasferire gli ordini in Borsa». Di qui la terza parola d'ordine, chiave di volta dell'intero modello di business: semplicità. Che si coniuga con gli strumenti offerti dalla sim per operare online sul mercato azionario. Oltre al-

la piattaforma tradizionale pull, a tutt'oggi la più utilizzata, con milioni di eseguiti a partire dal '98 (anno in cui Directa, da sistema non-Internet, sbarcò sul web), ci sono il Flashbook (layout verticale per operare con precisione su titoli molto liquidi), la Flashboard (tabella orizzontale per tenere sott'occhio molte azioni in poco spazio e promuovere ordini con un click), il Vt5 (con i grafici delle piazze, pacchetto di analisi tecnico-professionale fornito a Directa dal partner sanmarinese Traderlink) e il Multibook (per visualizzare quotazioni e andamento su una griglia personalizzabile): un complesso di strumenti che ha reso possibili i 3 milioni 761 mila ordini eseguiti nel 2006, di cui 717 mila contratti sui derivati, e

LE TAPPE DEL SUCCESSO

- **1995** Dopo un anno di preparazione tecnica, viene costituita a Torino Directa Smpa. La mission è permettere ai privati di operare sui mercati finanziari direttamente dal proprio pc.
- **1996** A marzo inizia l'operatività, con collegamento diretto su linea telefonica via modem (sistema non-Internet).
- **1997** A luglio Directa raggiunge il break even.
- **1998** A maggio viene siglato il primo accordo con un istituto di credito (Cassa Rurale di Pergine): il servizio Directa va sul conto bancario. A dicembre parte il collegamento via Internet.
- **1999** Directa supera i mille clienti e lancia, prima al mondo, la negoziazione da telefono cellulare grazie alla piattaforma Gsm trading.
- **2000** Accesso ai mercati americani e trading online anche via Wap.
- **2001** I clienti salgono a 10 mila. Per i più attivi Directa introduce le commissioni digressive.
- **2002** Vengono attivati i servizi Multibook e Flashboard.
- **2003** Inizia l'operatività sul mercato dei futures
- **2004** Arriva il Pen trader, software per palmare a penna che permette l'operatività professionale con un click.
- **2005** Accesso diretto al Cme e all'Eurex.
- **2006** Accesso al mercato tedesco Xetra. Il server di trading è trasferito da Torino a Milano per minimizzare i ritardi su Internet.
- **2007** Viene attivato Disaster recovery, sito-mirror londinese gemello di quello italiano.



Alcune schermate relative ai servizi di trading offerti dalla piattaforma di Directa

«In poco tempo la velocità delle operazioni è cresciuta esponenzialmente»

Mario Fabbri

una previsione 2007 di oltre 5 milioni e mezzo.

Quanto alle commissioni, oltre a quella d'ingresso (155 euro per aprire il conto, senza costi di gestione né spese di chiusura), specialità Directa sono le fee digressive, che diminuiscono con il numero di operazioni, con conteggio su base giornaliera e contatore unico tra più mercati (otto euro al primo eseguito, sette al secondo, tre al sesto e due dal 26esimo). Convengono a day trader e scalper, che si trovano a spendere una media di 0,2-0,1 per mille su ogni eseguito. D'altronde, gli strumenti della sim torinese sono pensati proprio per i trader più attivi. Come lo Short overnight (permette di mantenere una posizione scoperta oltre il termine della giornata di Borsa) e il Conto unico (per operazioni in dollari: stabilisce un cambio provvisorio al momento del clic, mentre acquisto-vendita si calcolano su quello ufficiale della

Bce del giorno dopo, azzerando così i costi di valuta).

I clienti Directa sono per il 98% in Italia. «Ma siamo presenti anche in Germania con oltre 200 clienti», spiega Fabbri. «Un numero in rapido aumento, tanto che nel 2002 abbiamo aperto un help desk anche lì, per offrire informazioni e rispondere alle esigenze dei trader (il centro di assistenza di Torino è attivo negli orari di apertura dei mercati, ma non permette ordini telefonici, ndr)».

Orizzonte britannico, invece, sul versante tecnologico. Dopo aver spostato a Milano, nel 2006, il server di trading per minimizzare i ritardi su Internet, nella web farm I-net di Settimo Milanese collegata a tutti i mercati, in questi giorni sta partendo a Londra il centro di disaster recovery: un sito mirror con sistema gemello pronto a subentrare a quello italiano in caso di gravi disfunzioni. Secondo l'ammini-

stratore delegato Directa, il vantaggio di 1-2 decimi di secondo guadagnato con il trasferimento da Torino a Milano potrebbe crescere ancora. «Soprattutto», ipotizza, «per quanto riguarda la rapidità di risposta dei mercati americani. Già in poco tempo, la velocità del servizio è cresciuta esponenzialmente. Basti pensare che, fino a due anni fa, le quotazioni online per i privati triangolavano dal satellite con un ritardo aggiuntivo di due decimi di secondo: troppo per i trader più attivi».

Poi, anche su spinta degli intermediari, la Borsa si è attrezzata per i collegamenti terrestri. E oggi le infrastrutture permettono al trading online di essere concorrenziale alle sale di negoziazione delle sim. «Ma il mio obiettivo», conclude Fabbri «è che i nostri clienti, come velocità e facilità di accesso al mercato, arrivino a trovarsi addirittura meglio dei professionisti che operano nelle strutture tradizionali».