

## Il trading on line in esclusiva

Cassa Centrale delle Casse Rurali del Trentino-Bcc Nord Est, Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige e Phoenix Informatica Bancaria hanno acquisito il 75% della società Trading Service da Directa Sim, assicurandosi in questo modo l'esclusiva nazionale per il credito cooperativo del prodotto software sviluppato da Directa. La compagine di Trading Service dopo il riassetto societario risulta composta per il 25% da Directa e per il 75% dalle Casse Centrali di Trento e Bolzano (32,5% ciascuna) e Phoenix Informatica Bancaria (10%). Essa sarà allargata ad altre realtà di riferimento, in particolare ci sono già in corso avanzate ipotesi con Cesve e Ibt, non escludendo peraltro altri soggetti del sistema credito cooperativo eventualmente interessati. Trading Service, che già operava sul mercato come anello di congiunzione tra il prodotto di Directa e il sistema informativo del credito cooperativo, potrà così migliorare la qualità del servizio già fornito a più di 60 banche aderenti, di cui 13 nel Trentino e 2 in Alto Adige. "L'operazione, afferma il Presidente di Cassa Centrale delle Casse Rurali Trentine e Bcc

*Con l'acquisizione del pacchetto di maggioranza di Trading Service, le Casse Centrali del Trentino e dell'Alto Adige ottenengono l'esclusiva nazionale del sistema di trading Directa*

Nord Est, Franco Senesi, mette in evidenza la sintonia fra le Casse Centrali sui servizi innovativi da offrire alla clientela, che in questo modo ha a disposizione quanto di meglio può esprimere il mercato. La

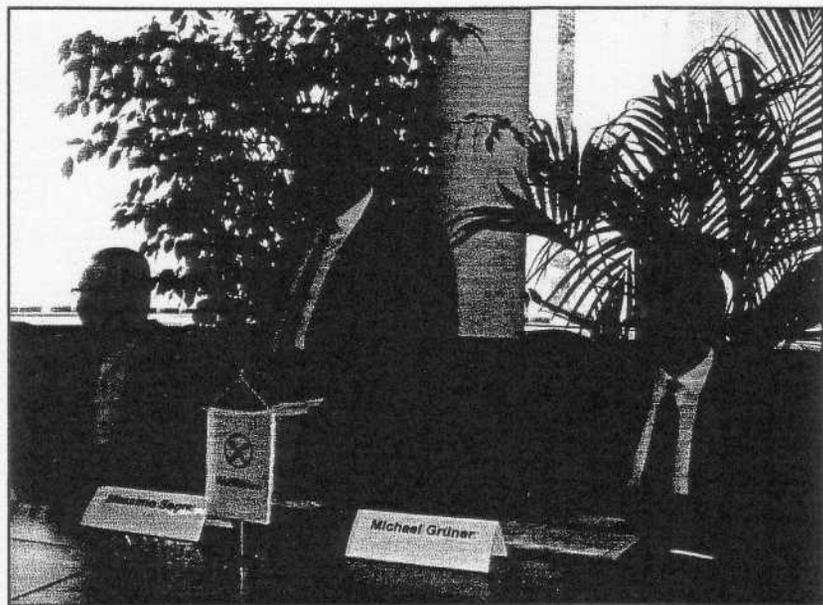
conferma ci viene dai dati: siamo partiti da 50 banche utilizzatrici del servizio a inizio anno, e siamo arrivati a 75 a fine 2004, con un incremento del 50 per cento. Direi che il successo è notevole; evidentemente il prodotto si è rivelato decisamente concorrenziale rispetto ad analoghi strumenti presenti sul mercato, quindi molto gradito. Da settembre è in atto una buona ripresa dei volumi, cui si accompagna un interesse crescente da parte degli istituti di credito. Fuori dal Trentino Alto Adige, abbiamo registrato adesioni anche in altre regioni italiane, tra cui il Veneto e la Toscana". La soluzione Directa verrà offerta soprattutto ai trader esigenti. "Questi clienti, ha sottolineato Michael Grüner, Presidente della Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige in occasione della presentazione dell'accordo, sono coloro che effettuano spesso negoziazioni via internet. Chi effettua compravendite on line ogni giorno viene

definito come heavy trader. Questa nicchia è piccola ma interessante. Secondo un'indagine di Borsa Italiana sono quasi tutti uomini, residenti per lo più nel Nord d'Italia, tra i 35 e i 44 anni, con un livello medio alto di scolarità e di reddito, in prevalenza lavoratori autonomi o imprenditori. Quasi sempre (78% dei casi) prendono le decisioni da soli, ma non sono digiuni di competenze finanziarie".

### Sistema avanzato

"Siamo molto contenti e anche onorati della coraggiosa decisione che le Casse Centrali del Nord Est e dell'Alto Adige hanno voluto fare, dichiara Massimo Segre, presidente di Directa, scegliendo di utilizzare i nostri servizi anziché sviluppare autonomamente tale attività. Lo consideriamo un importante riconoscimento al lavoro svolto e un impegno a fornire a tutti i nostri attuali clienti, e a quelli che lo diventeranno per il tramite di questo accordo, un sistema di trading ai massimi livelli qualitativi per tempestività, econo-

**Da sinistra: Franco Senesi, presidente Cassa Centrale delle Casse Rurali Trentine e Bcc Nord Est, Massimo Segre, presidente di Directa, e Michael Grüner, presidente della Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige**



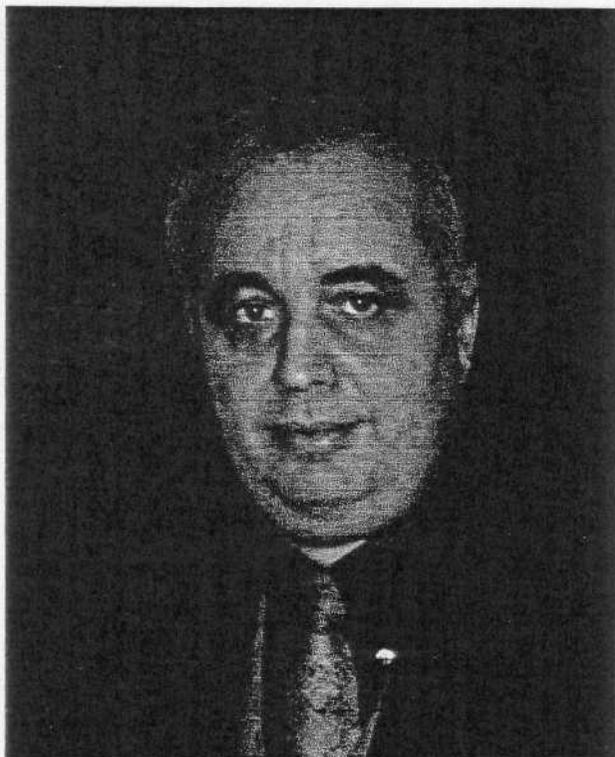
micità ed affidabilità". Anche per Mario Fabbri, amministratore delegato di Directa Sim, si tratta di un sistema fra i più conosciuti e utilizzati dai trader italiani. "In particolare la più recente versione Pen Trader, presentata in maggio presso Borsa Italiana in occasione del Trading Expo, e attestata da Tim e Ibm quale unica nel suo genere al mondo, consente di ricevere le quotazioni, inviare e revocare ordini in Borsa in tempo reale con un semplice click da un computer palmare, utilizzando la rete cellulare Gprs ed un'interfaccia grafica esclusiva e assai intuitiva".

### Vocazioni distinte

Secondo Fabbri, scegliere un competitor come Directa consente alle banche medie e piccole di ottenere benefici immediatamente percepibili, dato che per queste realtà la definizione di una soluzione proprietaria per il trading on line sarebbe troppo onerosa. Il rischio, infatti, è quello non solo di dover sostenere costi elevati, ma di non poter trarre alcun beneficio in termini di competitività a causa dell'onerosità delle condizioni di offerta alla clientela. Avvalendosi dei servizi forniti da Directa, invece, anche l'istituto di credito di modeste dimensioni è in grado di offrire ai



**le banche in passato si sono chieste quanto potesse essere profittevole offrire un servizio di trading on line al fine di fidelizzare la clientela e ottenere vantaggi in termini di marketing mix. Noi riusciamo a fornire alle banche che lo richiedono un servizio con le medesime caratteristiche di quello fornito ai nostri clienti diretti**



Mario Fabbri, Amministratore Delegato di Directa Sim

clienti condizioni favorevoli e competitive. "Uno dei punti di forza di Directa, sottolinea Fabbri, è rappresentato dalla complementarità tra i servizi offerti dalla società e le esigenze degli istituti di credito, che richiedono di poter beneficiare di soluzioni non solo già ampiamente sperimentate, ma anche suscettibili di sviluppi futuri. Le banche in passato si sono chieste quanto potesse essere profittevole offrire un servizio di trading on line al fine di fidelizzare la clientela e ottenere vantaggi in termini di marketing mix. Noi riusciamo a fornire alle banche che lo richiedono un servizio con le medesime caratteristiche di quello fornito ai nostri clienti diretti, anche se la diversità di vocazione evita il rischio di sovrapposizioni in termini di business".

Rosaria Barrile