

# Modello Directa a quota 100 Piccole banche, ricchi depositi

Dagli istituti di credito minori, sparsi in Italia, la sim raccoglie il 26% dei clienti e il 30% di intermediato. Fabbri: «Siamo la loro finestra tecnologica sulla Rete»

**LUIGI DELL'OLIO**

Directa ha raggiunto quota 100 banche convenzionate. Istituti di credito di piccole e medie dimensioni (96 sono casse di credito cooperativo) ai quali la sim torinese offre il servizio di trading alle medesime condizioni dei propri clienti diretti. Il primo accordo risale all'aprile del 1998 ed è stato firmato con la Cassa rurale di Pergine, in provincia di Trento; gli ultimi sono di pochi giorni fa: Cassa Raiffeisen di Parcines, in provincia di Bolzano, e Bcc di San Marco di Calatabiano, a due passi da Siracusa. L'offerta della propria piattaforma Internet a una pluralità di istituti di credito rappresenta un fenomeno abbastanza esclusivo in Italia, a differenza di altri Paesi. Ad esempio, in Germania le società di intermediazione finanziaria non possono essere depositarie di risparmi personali, per cui devono necessariamente appoggiarsi a banche. «Le banche di ridotte

dimensioni non possono sopportare i costi tecnologici e di manutenzione necessari a creare una propria piattaforma di servizio online - osserva Mario Fabbri, ad di Directa - ma neanche possono seguire da vicino il lavoro di un eventuale outsourcer. Affidandosi a noi, invece, vengono completamente sgravati del compito di seguire il canale Internet».

Una riflessione che trova una conferma nei dati: i clienti indiretti sono circa 3mila sui 12.500 totali (26%) e sviluppano il 30% dell'intermediato. Ciò significa che ogni banca convenzionata sviluppa in media lo 0,3% dell'intermediato di Directa, una cifra che difficilmente giustificerebbe investimenti diretti in tecnologie. «Del resto le banche - aggiunge Fabbri - non possono evitare di offrire un servizio online ai propri clienti

se non vogliono rischiare di perderli a beneficio dei concorrenti». Sull'altro versante la sim torinese amplia la platea di clienti, raggiungendo risparmiatori che difficilmente rinuncerebbero al contatto con lo sportello vicino casa e alla retribuzione (per quanto minima) del conto corrente. Per età media e provenienza geografica (soprattutto nord e centro) i clienti indiretti ricalcano i canoni classici del trading online. A cambiare è la dinamicità con cui operano in Borsa: scelgono infatti strumenti mediamente meno rischiosi e ruotano con minore intensità il proprio portafoglio. In compenso hanno depositi mediamente superiori rispetto al cliente tipo di Directa, per cui i ritorni economici per la sim sono analoghi a quelli garantiti dagli altri clienti.



MARIO FABBRI  
Directa

