

TARANTO FINANZA FORUM 2 Intervista a Mario Fabbri, amministratore di Directa società torinese numero uno del settore in Italia, per fare il punto sulla situazione del settore

# Trading on line, la nuova frontiera dei mercati

Abbiamo incontrato l'Ingegnere Mario Fabbri, Amministratore della società torinese numero uno del trading in Italia. Con lui abbiamo fatto il punto della situazione su un settore (e i tanti appassionati), che negli ultimi mesi si è dovuto confrontare con una normativa che non lo ha favorito.

**Ingegnere Fabbri, sono aumentati negli ultimi anni i trader o invece sono diminuiti? E quali sono le cause della crescita o della diminuzione?**

«Dal 2000 il numero dei clienti è aumentato in modo velocissimo, ma molti non erano veri trader, con la vocazione per questo tipo di operatività, erano piuttosto stati trascinati dalla moda del momento. Negli anni successivi, mentre diveniva sempre più

chiaro cosa il trading potesse offrire, molti di essi hanno lasciato e altri clienti più "caratterialmente" portati sono arrivati ad aumentare le fila dei trader operativi. In seguito i miglioramenti tecnici delle piattaforme hanno portato nuovi utenti, mentre le condizioni economiche e fiscali (Tobin Tax, bolli, ecc...) spingevano nella direzione opposta. In questa situazione molti operatori del settore sono usciti dal mercato e Directa, insieme ad altre 4 o 5 banche, sono rimasti gli unici intermediari ad offrire il trading online».

**Avete per caso un profilo del trader? E come si è trasformato nel corso del tempo? Il trader è ancora essenzialmente uno scalper oppure oggi ragiona su un periodo di tempo un po' più lungo?**

«Il trader medio italiano è un uomo, abita nel Nord-Ovest, ha più di 54 anni, possiede un diploma di scuola media superiore ed è tipicamente un lavoratore autonomo. Fa trading da più di 10 anni, per lo più su azioni italiane, e ha un orizzonte di guadagno di breve termine, segue l'analisi tecnica, e per quanto riguarda i derivati predilige i futures sugli indici azionari o sulle azioni, badando che abbiano un'elevata liquidità e elevati volumi scambiati, infine sceglie il proprio intermediario in base ai costi di negoziazione. Il profilo del trader è rimasto relativamente stabile nel tempo, anche perché noi abbiamo mantenuto la nostra offerta focalizzata su chi ama fare molte operazioni. Directa sostanzialmente si rivolge agli scalper».

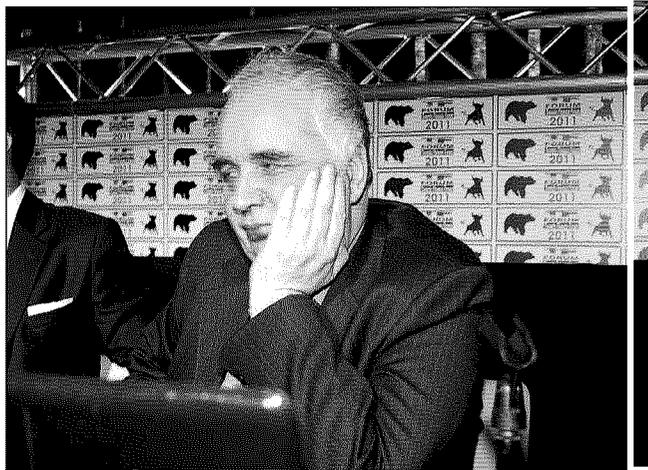
**Dal punto di vista dell'offerta, come avete implementato i servizi? E come intendete svilupparli nel futuro?**

«Il nostro sistema di trading è stato reso più solido e veloce, abbiamo investito massicciamente in tecnologia, creando un back-up tra Milano e Londra e migliorando la piat-

taforma componibile, che permette al trader di crearsi uno strumento di lavoro personalizzabile come una costruzione Lego».

**Quanta parte del "fatturato" deriva dal trading online?**

«Le nostre entrate derivano per il 100% direttamente o indirettamente dal trading online. Directa nasce nel 1995 soltanto per fornire un servizio di trading».



**DIRECTA** L'amministratore della società torinese, Mario Fabbri

