
INVESTORS' intervista

- Vincenzo Tedeschi -

Amministratore Delegato di Directa Sim



Vincenzo Tedeschi vanta oltre 20 anni di esperienza nel settore della finanza online. Laureato in Ingegneria Elettronica al Politecnico di Bari, ha conseguito un MBA al MIP - Politecnico di Milano. Ha avuto esperienze significative in EPTASIM e in IWBANK (Gruppo UBI Banca) ricoprendo, con responsabilità crescenti, i ruoli di Responsabile Sviluppo Prodotti e Responsabile Marketing. È stato fondatore e Direttore Generale di Binck in Italia per quasi un decennio. Dal 2020 è Amministratore Delegato di Directa SIM.

directa

INVESTORS': Ing. Tedeschi, il 15 gennaio scorso Lei è stato nominato Amministratore Delegato di Directa Sim. Può parlarci della realtà che ha trovato? Quali sono le Sue impressioni e le Sue emozioni essendo ora a capo di un broker così prestigioso?

Tedeschi: La storia di Directa mi ha sempre appassionato e ora sono entusiasta di lavorare con un team affiatato, che ha scritto la storia del trading online nel nostro Paese. Directa del resto è un nome che suscita ammirazione: nel mondo dei broker online ha rappresentato per anni "la prima della classe". Sarà una sfida avvincente riuscire a migliorare e innovare servizi e prodotti per definire nuovi livelli di eccellenza.

INVESTORS': Lei ha una esperienza di lungo corso sui mercati, tanto da poter fare confronti significativi. Che cosa rende diversa dagli altri broker Directa Sim, e in cosa cambierà?

Tedeschi: Directa è nata nel 1995 ed è stato il pioniere del trading online in Italia. Finora è stata leader degli heavy trader, ossia quegli operatori retail che producono più di 2.500 eseguiti all'anno. Uno dei primi obiettivi è quello di allargare il bacino dei clienti, cercando di conquistare anche quelli meno attivi: una platea che va dai giovani che entrano nel mondo del trading online, puntando sulle azioni dei grandi nomi dei titoli USA (Apple, Amazon, ecc.), fino ai risparmiatori dai 50 anni in su, che si approcciano al trading usando gli ETF.

INVESTORS': Le aziende che si quotavano all'AIM di Borsa Italiana hanno visto in Directa Sim un partner di grande valore. Può confermarci che continuerete a sostenere questo segmento? Le IPO continueranno ad avere un prezioso punto di riferimento in Directa Sim?

Tedeschi: Certamente continueremo a sostenere il segmento delle quotazioni all'AIM: anzi ormai Directa ha quasi l'esclusiva di questi collocamenti, partecipa a quasi tutti i consorzi e facilita l'acquisto per le Ipo che vanno su AIM.

INVESTORS': Directa ha letteralmente inventato il trading online in Italia e anche in Europa. Sono ormai trascorsi 25 anni dalla sua fondazione: è vero che i trader di una volta sono scomparsi e ci sono sempre più trader-investitori?

Tedeschi: Il mercato del trading in questi anni è molto cambiato e, nel tempo, si sono differenziati i tipi di trader: gli scalper e i trader professionisti (che ora diminuiscono), poi i trader per passione e gli investitori "fai da te", che gestiscono il proprio patrimonio autonomamente. Questi ultimi per noi sono un pubblico da conquistare.

INVESTORS': I consulenti finanziari: è un segmento a cui Directa Sim conferisce una grande importanza. Può parlarci della strategia a loro favore? Dal punto di vista commerciale, sta portando beneficio?

Tedeschi: Directa ha lanciato poco più di un anno fa una piattaforma a loro dedicata, la dPro, che permette al consulente indipendente di inviare raccomandazioni di investimento ai propri clienti in modo tale che possano essere accettate da questi ultimi ed immediatamente eseguite sul mercato. Oggi circa una trentina di consulenti e oltre 400 loro clienti utilizzano quotidianamente la piattaforma dPro.

INVESTORS': I lettori di Investors' hanno dimostrato grande interesse alle campagne di crowdfunding di alcune aziende. Può parlarci di quale sia il posizionamento di Directa Sim verso il crowdfunding? Quali strumenti e quali vantaggi può offrire alle piattaforme e alle aziende che utilizzano questo strumento di finanziamento?

Tedeschi: Directa collabora con i principali portali che offrono campagne di crowdfunding, fornendo il servizio di intestazione alternativa delle quote, una definizione un po' complicata per dire che il cliente può chiedere a Directa di intestarsi, per suo conto, l'investimento che ha effettuato nella start-up. Il beneficio di questa operazione è che la successiva rivendita delle quote potrà essere fatta senza costi e senza l'intermediazione di notai o commercialisti.

INVESTORS': Minibond: che cosa ne pensa? Quale è il posizionamento di Directa Sim in questo mercato?

Tedeschi: Su questo segmento di mercato Directa svolge prevalentemente il servizio di collocamento a favore dei singoli emittenti. I MiniBond sono uno strumento interessante, che si orienta verso una clientela "professional" che Directa intende sviluppare anche nel futuro.

INVESTORS': Cosa prevede la strategia che ha in mente per Directa Sim per il 2020? Può darci qualche anticipazione?

Tedeschi: L'obiettivo di Directa ora è quello di assecondare l'interesse di chi, pur non appartenendo alla nicchia dei trader di professione, voglia utilizzare i servizi di società come la nostra per investire i propri risparmi in maniera consapevole, non affidandosi più in maniera incondizionata ai cosiddetti esperti, magari usufruendo di nuovi servizi ai quali stiamo pensando, come una formazione calibrata sulla tipologia di cliente, tenendo conto della differenziazione degli interessi. ©

L'intervista è stata curata dalla redazione di Investors'.

Ringraziamo Vincenzo Tedeschi per il tempo che ci ha dedicato.