

Directa lancia la sfida Xetra e scommette sulla Germania

ANDREA FIORINI

Malgrado i servizi di trading online professionali italiani siano, dal punto di vista tecnico e commissionale, più avanzati rispetto a quelli della Germania, i listini del nostro Paese non sono sufficientemente appetibili per i trader di lingua tedesca. Per questo motivo la società Directa ha deciso di aggiungere ai listini italiani e Usa anche lo Xetra. La novità possiede alcune caratteristiche che potrebbero fare la differenza, anche rispetto ai principali broker locali. «Lo stimolo ci è arrivato dalle banche delle province di Trento e di Bolzano convenzionate con noi, in particolare dalla Cassa centrale Raiffeisen dell'Alto Adige e dalla Cassa centrale delle casse rurali trentine - dichiara l'amministratore delegato di Directa Mario Fabbri - che hanno molti clienti italiani di lingua tedesca interessati ai listini della Germania». Lo Xetra potrebbe poi essere anche il combustibile per far decollare l'attività dei trader di cittadinanza tedesca: «Il servizio lo offriamo già da oltre due anni - precisa Fabbri - ma un listino locale farà sicuramente la differenza». Directa non si è però limitata ad aggiungere un «pezzo nuovo» alla propria offerta: «Abbiamo stipulato un accordo con un intermediario di Monaco, Vemag, che ha portato a Milano i suoi server per il collegamento al mercato, consentendoci di ottimizzare i tempi di invio e di ricezione degli ordini. Ma la vera novità per il mercato tedesco (valida anche per l'Italia) sono le commissioni, mol-

Richiesto dalle banche convenzionate di Trento e di Bolzano, il listino tedesco servirà per far decollare il servizio di trading al di là delle Alpi

to più basse di quelle offerte dai broker locali che offrono servizi professionali. E ciò soprattutto perché in Germania si paga caro ogni singolo servizio, come la modifica o l'annullamento di un ordine». Directa propone l'operatività sui titoli del Dax 30 e del Mdax (a breve anche Sdax e TechDax) a 4 euro fissi, a cui vanno aggiunte le commissioni richieste ai broker dalla Deutsche Boerse per la negoziazione e per il *clearing*. Per esempio, la commissione per un ordine di 1.000 euro sarà di 4 euro+0,73 euro+0,62 euro, pari quindi a 5,35 euro; commissione che per 50mila euro diventa invece 4+2,22+1,48 euro, totale 8,4 euro. Un livello a cui i broker citati da Directa (Nordnet, Comdirect, Sino, E-trade, Interactive broker e Iw Bank) sono decisamente superiori. Va tuttavia sottolineato che rispetto al servizio offerto da Directa vi sono talvolta differenze significative. Per esempio, se è vero che con Directa non si superano i 20 euro per ordine se non con volumi ben superiori ai 100mila euro, Sino offre un servizio di assistenza personalizzata di alto livello, mentre Iw Bank (banca italiana che fa capo al gruppo Bpu) offre ai trader tedeschi lo 0,125%, con un minimo di 15 e un massimo di 50 euro su oltre 200 titoli dello Xetra e su un'altra mezza dozzina di listini europei, a cui però ag-

giunge lo *short selling* e la leva non ancora presenti nel pacchetto della sim torinese. Quest'ultima, inoltre, offre i dati in tempo reale e in *push* a 21 euro al mese («i costi puri che ci fa pagare Deutsche Boerse, senza alcun ricarico», sottolinea Fabbri), mentre con Iw Bank sono gratuiti. «Il nostro profilo commissionale - conclude Fabbri - è stato pensato per rendere interessante anche l'operatività degli scalper e non solo quella degli heavy trader». Directa ha infine avviato una campagna stampa di lancio del servizio su alcune delle più importanti riviste tedesche di settore. Non nasconde la sua soddisfazione Zenone Giacomuzzi, vicedirettore generale di Raiffeisen: «Offriamo ai nostri clienti il servizio di Directa dal 2003, da noi scelto per la sua efficienza e perché rispetto ad altri broker non dipende da gruppi bancari in concorrenza con noi sul nostro territorio. Attualmente abbiamo un centinaio di clienti che utilizzano la piattaforma; l'assenza di un listino come lo Xetra ne ha rallentato l'adozione da parte di clienti che hanno maggiore facilità a fruire delle informazioni relative ai listini tedeschi e che quindi a essi sono più interessati. Già ora il 60% dei nostri eseguiti complessivi vengono realizzati sulle Borse della Germania: il che significa 28mila eseguiti all'anno per circa 285 milioni di euro di controvalore. L'obiettivo è ora quello di portare il migliaio di clienti del servizio di home banking sulla piattaforma di Directa».



MARIO FABBRI
 Directa