

**PIONIERI**

# Directa: mille attenzioni per i super trader

La sim, specializzata nei servizi dedicati agli operatori più esperti, evita di porsi in competizione con le banche, a cui propone un servizio condiviso per soddisfare i clienti più attivi

**MAX LIBÈ**

Mercato 2005 in significativa crescita per Directa: «Sta andando particolarmente bene il comparto azionario. Solo sui mercati gestiti da Borsa Italiana nei primi nove mesi abbiamo superato i 2,4 milioni di eseguiti rispetto a 1,9 milioni nello stesso periodo del 2004», rileva l'amministratore delegato Mario Fabbri, che aggiunge: «Sui derivati, quest'anno, la crescita è stata più contenuta anche perché per molti operatori rappresentano solo una soluzione di ripiego cui ricorrere quando dominano i movimenti laterali». Prima sim in Italia a puntare direttamente sull'online, Directa continua a mantenere il focus sugli investitori più attivi. Le caratteristiche dell'offerta: commissione di ingresso a 155 euro per effettuare un primo filtraggio dei clienti, commissioni degressive che premiano chi effettua più operazioni al giorno, optional bancari assenti, e, in cambio, performance particolarmente elevate in termini di tecnologia (piattaforme, book) e di rapporto prestazioni/prezzo. Oggi conta poco meno di 12mila clienti attivi con un tasso di operatività tra i più elevati del mercato: il livello medio annuo delle commissioni per ogni conto ammonta a 700 euro. Per mantenersi a livello di eccellenza la società è attualmente impegnata a migliorare ulteriormente le performance dei suoi sistemi in termini di velocità di esecuzione. Directa, collegata con linee dedicate alle Borse su cui opera (niente order-routing via terze parti), ha deciso di localizzare

le sue nuove macchine nella server factory di I.net a Settimo Milanese, che è uno dei principali hub di collegamento con tutta Italia, dove è disponibile anche un accesso immediato al sistema di Borsa Italiana. Un prodotto di punta è rappresentato dalla speciale piattaforma per operare con computer palmari, che consente ai trader di essere attivi quando viaggiano o sono in vacanza: «Sotto questo profilo siamo leader a livello mondiale», sostiene Fabbri. La focalizzazione dell'attività sul solo trading consente alla società di puntare anche a rapporti di collaborazione con soggetti bancari. «Evitiamo accuratamente di metterci in competizione con prodotti bancari come mutui, carte di credito e altri, escludendo anche strumenti di investimento non legati al trading», spiega Fabbri. In particolare la società opera oggi in accordo con un'ottantina di banche, dislocate su tutto il territorio nazionale: i loro clienti utilizzano la piattaforma Directa pur mantenendo i titoli in deposito presso la banca. Infine la società sta avviando una campagna di graduale espansione all'estero. Ha iniziato dalla Germania dove su prodotti come Eurex e l'azionario Usa si presenta con un'offerta particolarmente competitiva rispetto ai maggiori operatori locali, e si appresta a offrire a breve anche il collegamento allo Xetra, il mercato telematico di Francoforte.

