



I Fondi aperti quotati in Borsa: risultati e prospettive ad un anno dalla partenza

“La negoziazione dei fondi quotati”



I Fondi aperti quotati in Borsa: risultati e prospettive ad un anno dalla partenza

“La negoziazione dei fondi quotati”

Agenda

1. La negoziazione dei fondi quotati
2. L'esperienza di Directa
3. I servizi a supporto dei consulenti



La negoziazione dei fondi quotati: i perché

- Directa ha aderito al segmento dei Fondi Quotati sin dal primo giorno, alla luce di elementi strategici e strutturali:
 - Primo: per via della volontà di offrire ai propri clienti sempre e solo strumenti finanziari quotati su mercati regolamentati
 - Secondo: Directa non si avvale di una rete di promotori e consulenti, necessari invece per la distribuzione di fondi comuni tradizionali
 - Terzo: economicità del servizio.
 - Infine: coerenza con il piano di sviluppo internazionale e di allargamento della gamma prodotti perseguito da Directa negli ultimi anni.

La negoziazione dei fondi: come?

- La microstruttura del segmento degli OICR aperti ha delle modalità operative particolari:
 - A differenza di tutti i segmenti già esistenti (dedicati ad ETF e ETC/ETN) che sono caratterizzati da una negoziazione in continua, le negoziazioni si svolgono in **asta dalle 8.00 – 11.00**
 - Durante la fase di pre-asta (dalle 8.00 alle 10.55) gli operatori possono -
 - > inserire
 - > modificare
 - > o cancellare gli ordini:possono inserire proposte in acquisto e vendita indicando esclusivamente le **quantità** (non sono ammessi decimali)

(segue) La negoziazione dei fondi: come?

- A differenza di quanto avviene per gli ordini immessi sugli altri segmenti di ETFplus gli **operatori non devono inserire il prezzo** (la piattaforma mostrerà un “prezzo convenzionale” pari ad 1€)
- **Durante gli ultimi 5 minuti** della pre-asta (dalle 10.55 alle 11) può operare solo l'**Operatore Incaricato** che inserisce ordini (non anonimi) a coprire l'eventuale differenziale, tra i quantitativi in acquisto e i quantitativi in vendita presenti sul mercato.

In casi eccezionali, qualora l'operatore incaricato non soddisfi il quantitativo differenziale, le proposte inesequite sono cancellate.

(segue) La negoziazione dei fondi: come?

- Il giorno successivo alla conclusione dei contratti, gli emittenti dei fondi quotati hanno l'obbligo di inviare a Borsa Italiana entro il cut-off time (5:00 p.m.) il NAV (in Euro) del giorno T di ogni fondo per la valorizzazione dei contratti eseguiti in T.
- Questi contratti, valorizzati al NAV, saranno liquidati in Monte Titoli il terzo giorno successivo alla conclusione dei contratti (T+3).
- Data la tipologia di microstruttura, sono ammessi solo ordini
 - > **al meglio** (market order)
 - > con **validità giornaliera** (day)

Agenda

1. La negoziazione dei fondi quotati
2. L'esperienza di Directa
3. I servizi a supporto dei consulenti



L'esperienza di Directa

- I volumi del mercato nel suo complesso sono ancora contenuti, ma per Directa l'esperienza è positiva:
 - Dal febbraio 2015, Directa ha intermediato:
 - > **121** eseguiti (circa il 25% del mercato), di cui 107 in acquisto
 - > Per un controvalore totale di **950.000€**, (circa il 2% del mercato), di cui 850.000€ in acquisti
 - > Il controvalore medio è stato di **7.900€**, in linea con l'investimento medio del cliente retail
- Il tutto supportato da una attiva politica commerciale

Directa: Accordi Commissione Zero



Agenda

1. La negoziazione dei fondi quotati
2. L'esperienza di Directa
3. I servizi a supporto dei consulenti



Directa, un partner strategico

- I fondi quotati sono uno strumento acquistato in autonomia dal cliente, ma spesso richiede il supporto del proprio consulente
- Directa non fornisce consulenza, ma svolge unicamente servizi tecnologici a supporto dei consulenti
- Già disponibili software per l'analisi dei portafogli e l'automatico invio ordini a mercato: ExantePlus

Directa, un partner strategico

- I fondi quotati sono uno strumento acquistato in autonomia dal cliente, ma spesso richiede il supporto del proprio consulente
- Directa non fornisce consulenza, ma svolge unicamente servizi tecnologici a supporto dei consulenti
- Già disponibili software per l'analisi dei portafogli e l'automatico invio ordini a mercato: ExantePlus

Contatti



Gabriele Villa

Director - Head of International Business Development
Directa Sim

T: +39 011 530101 - F: +39 011 530532 - M: +39 334 9385785
gabriele.villa@directa.it

Via Buozzi, 5 - 10121 Torino – Italy
<http://www.directa.com/en>