



Policy d'identificazione, prevenzione e
gestione dei conflitti di interesse



Indice

Indice	2
1. Obiettivo del documento.....	3
2. Principi per la gestione dei conflitti d'interesse.....	4
3. Registrazione dei conflitti d'interesse	4
4. Gestione del conflitto d'interesse.....	5
5. Divulgazione	6



1. Obiettivo del documento

La presente Policy ha lo scopo di dare attuazione alle previsioni normative in materia di conflitti d'interesse, descrivendo le misure aziendali alle quali BGSAXO (di seguito la "SIM") si attiene al fine di prevenire e gestire le situazioni che, attività nella prestazione dei servizi d'investimento e dei servizi accessori alla clientela, possono generare conflitti di interesse.

La Direttiva 2014/65/UE del Parlamento europeo e del Consiglio del 15 maggio 2014, relativa ai mercati degli strumenti finanziari (di seguito la "MiFID 2") e il Regolamento Delegato 2017/565/UE della Commissione Europea del 25 aprile 2016 (di seguito il "Regolamento Delegato") prevedono che le imprese di investimento siano tenute a mantenere e applicare disposizioni organizzative e amministrative efficaci al fine di evitare che i conflitti di interesse possano incidere negativamente sugli interessi dei loro clienti.

Con riguardo alla prestazione dei servizi d'investimento, la normativa di riferimento dispone che le imprese d'investimento adottino ogni idonea misura per identificare e prevenire o gestire i conflitti d'interesse che potrebbero insorgere tra tali imprese - inclusi i dirigenti, i dipendenti e gli agenti collegati o le persone direttamente o indirettamente connesse - e i loro clienti o tra i clienti stessi al momento della prestazione di qualunque servizio d'investimento o servizio accessorio o di una combinazione di tali servizi.

Ai sensi della normativa, sono soggetti alla disciplina in esame i conflitti d'interesse determinati dall'ottenimento d'indebite incentivi da parte di terzi o dalla remunerazione del personale e da piani d'incentivazione della stessa impresa di investimento. Nello specifico, la disciplina europea prevede che le imprese d'investimento debbano definire e attuare politiche e pratiche retributive regolate da adeguate procedure interne tenendo conto degli interessi di tutti i clienti dell'impresa, con l'intento di assicurare che i clienti siano trattati in modo equo e che i loro interessi non siano danneggiati dalle pratiche retributive adottate nel breve, medio o lungo periodo.

Le imprese d'investimento sono tenute a informare preventivamente il cliente dei conflitti d'interesse per i quali permanga un rischio astratto che possa incidere negativamente sugli interessi dei clienti, specificando la natura generale e/o la fonte di tali conflitti, nonché le misure adottate per mitigare i rischi connessi.

Al fine di ottemperare ai suindicati obblighi normativi, le imprese d'investimento sono tenute a elaborare, attuare e mantenere un'efficace politica sui conflitti d'interesse formulata per iscritto e adeguata alle dimensioni e all'organizzazione dell'impresa nonché alla natura, alle dimensioni e alla complessità dell'attività svolta. La politica sui conflitti d'interesse adottata deve: a) consentire di individuare, in riferimento agli specifici servizi e attività di investimento e ai servizi accessori prestati o esercitati per conto dell'impresa di investimento, le circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto di interesse che possa ledere gli interessi di uno o più clienti; b) definire le procedure da seguire e le misure da adottare per prevenire o gestire tali conflitti in conformità alle previsioni dell'art. 21, commi 1-bis e 1-ter del D.Lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 (di seguito il "T.U.F."). Le summenzionate disposizioni del TUF sono integrate dalle previsioni degli articoli 63-septies e 63-octies del Regolamento Intermediari adottato con Delibera Consob n. 16190 del 29 ottobre 2007 (di seguito il "Regolamento Intermediari") le quali operano, peraltro, un espresso richiamo alle pertinenti norme del Regolamento Delegato direttamente applicabili.



Alla SIM è richiesto di adottare ogni misura ragionevole per identificare e gestire in modo adeguato le situazioni di conflitto d'interesse che implicano un rischio sostanziale di nuocere agli interessi di un Cliente. La presente policy specifica i requisiti, le procedure e le adeguate misure di cui la SIM deve dotarsi a livello di gruppo e di divisione al fine di identificare e gestire tali situazioni di conflitto aventi carattere sostanziale.

La SIM con la presente identifica e rivela una serie di circostanze che possono dar luogo a un conflitto d'interessi e potenzialmente, ma non necessariamente, pregiudizievole per gli interessi di uno o più clienti. Tale conflitto d'interessi può sorgere quando la SIM, o qualsiasi altro soggetto direttamente o indirettamente controllato da Saxo Bank o da un cliente, può ottenere un guadagno o evitare una perdita finanziaria, a spese di un cliente. Se necessario saranno prese misure di prevenzione organizzativa e / o strutturale in maniera proporzionata. La SIM gestirà i conflitti d'interesse in modo equo.

La SIM ha definito che le seguenti circostanze potrebbero dare luogo a conflitti d'interesse:

- a. La SIM possa avere un interesse contrario alle transazioni dei clienti, ad es. quando i clienti negoziano in mercati in cui la SIM agisce come market maker;
- b. Quando agisce come market maker, la SIM possa gestire il proprio rischio attraverso la copertura del mercato e possa così influenzare i livelli di mercato e quindi quelli dei clienti, inclusi i livelli di stop-loss. Inoltre, la SIM potrebbe trarre profitto dalla sua attività di copertura anche se la transazione del cliente diminuisce di valore;
- c. La SIM possa essere interessata a massimizzare i volumi di negoziazione al fine di aumentare i ricavi delle commissioni, il che è incoerente con l'obiettivo personale del cliente di ridurre al minimo i costi di transazione;
- d. Il sistema di bonus di SIM possa premiare i suoi dipendenti in base al volume degli scambi;
- e. La SIM possa ricevere o pagare incentivi da o verso terzi per raccomandazioni di nuovi clienti in cui l'importo della remunerazione è basato sulle commissioni pagate dai clienti.
- f. La SIM, i suoi dipendenti e le relative persone giuridiche possano avere interessi in affari in concorrenza con i clienti di SIM.

La presente Policy è approvata dal Consiglio di Amministrazione della SIM ed è aggiornata qualora intervengano modifiche nella normativa di riferimento ovvero alla struttura organizzativa o operativa della società.

2. Principi per la gestione dei conflitti d'interesse

Alla SIM è richiesto di adottare ogni misura ragionevole per identificare e gestire in modo adeguato le situazioni di conflitto d'interesse che implicano un rischio sostanziale di nuocere agli interessi di un Cliente. La presente policy specifica i requisiti, le procedure e i presidi di cui la SIM deve dotarsi al fine di identificare e gestire tali situazioni di conflitto aventi carattere sostanziale.

3. Registrazione dei conflitti d'interesse

La SIM mantiene un registro dei servizi e delle attività d'investimento e dei servizi accessori prestati da o per conto della SIM che hanno dato o potrebbero creare un conflitto d'interessi e che, quindi, potrebbero essere dannosi per gli interessi di uno o più clienti. Le informazioni



contenute nel registro facilitano la gestione dei conflitti d'interesse e potenziali conflitti d'interesse.

4. Gestione del conflitto d'interesse

Al fine di gestire eventuali conflitti d'interesse, la SIM mantiene processi, procedure e disposizioni organizzative, di seguito riportate:

- a. Tutti i dipendenti sono tenuti al segreto professionale e le informazioni riservate possono essere condivise solo se essenziali per l'esecuzione di una funzione lavorativa;
- b. Tutti i dipendenti sono sempre tenuti ad agire lealmente nei confronti della SIM e a essere pienamente conformi alle proprie procedure;
- c. Tutti i dipendenti hanno l'obbligo di informare immediatamente la SIM di qualsiasi interesse che il dipendente o i soggetti giuridici legati al dipendente possano avere in una qualsiasi attività in concorrenza con la SIM o con i clienti della SIM e che potrebbe dar luogo a un potenziale conflitto d'interessi;
- d. Tutti i dipendenti ricevono istruzioni e indicazioni sulla gestione dei conflitti d'interesse.

La possibile principale fonte di conflitto d'interesse nelle attività di trading riguarda gli strumenti CFD e più in generale gli strumenti OTC. La SIM, agendo come controparte diretta del cliente, potrebbe potenzialmente ottenere un guadagno pari alla perdita del cliente su una specifica operazione. Tuttavia il modello di business della SIM è di "facilitatore di trading" e la società, per mandato, non manterrà esposizioni di rischio aperte al mercato sul trading per conto proprio. Tutte le transazioni dei clienti saranno coperte "back-to-back" con la società controllante Saxo Bank A/S. Di conseguenza la SIM non avrà né guadagni finanziari né altri guadagni da situazioni in cui il cliente subisca perdite dovute a movimenti di mercato. La società controllante Saxo Bank A/S è anch'essa un "facilitatore di trading" e coprirà tutti gli ordini dei clienti o su base individuale (one-to-one) o su base aggregata. Conseguentemente, Saxo Bank A/S non avrà alcun guadagno finanziario né di altro genere da situazioni in cui il cliente subisca una perdita a seguito di movimenti del mercato. Saxo Bank A/S si coprirà solamente per tali scopi e in maniera tale da non svantaggiare il cliente o perturbare il mercato. Infine, il personale della SIM, non sarà remunerato in base al volume e al valore delle operazioni su CFD o su altri prodotti finanziari complessi. Inoltre:

- a. La SIM si coprirà solo a tali scopi e in modo non inteso a svantaggiare il cliente o alterare il mercato;
- b. Tutti i clienti devono essere trattati in modo equo e trasparente;
- c. La SIM mira a distribuire pubblicazioni di ricerca a clienti, potenziali clienti e altre terze persone per scopi informativi e educativi come parte delle proprie attività di gestione del servizio e in circostanze in cui non ci si può ragionevolmente attendere che la SIM abbia un'influenza materiale su un cliente o sulle decisioni di investimento di una persona terza;
- d. Le pubblicazioni di ricerca / raccomandazioni contengono informazioni su qualsiasi interesse materiale o conflitto d'interesse che la SIM o i relativi soggetti giuridici o l'analista di ricerca responsabili della pubblicazione / raccomandazione hanno riguardo ai titoli o all'emittente a cui si riferisce la pubblicazione / raccomandazione e informazioni sulle disposizioni organizzative e amministrative della SIM per la gestione dei conflitti di



interesse in relazione a tali pubblicazioni / raccomandazioni. I dipendenti che emettono tali pubblicazioni / raccomandazioni devono attendere almeno 24 ore dal momento della pubblicazione prima di negoziare personalmente titoli;

- e. Le pubblicazioni di ricerca/ raccomandazioni sono distribuite internamente, esclusivamente nello stesso momento in cui sono distribuite ai clienti. Gli analisti di ricerca non forniscono al personale di trading una conoscenza anticipata dei tempi e del contenuto delle pubblicazioni / raccomandazioni future;
- f. Il personale commerciale non è autorizzato a rivedere sezioni di pubblicazioni contenenti raccomandazioni, sommari delle ricerche, obiettivi di prezzo o raccomandazioni di valore, anche per verificare l'accuratezza fattuale, prima della pubblicazione;
- g. Tutti i dipendenti sono vincolati dalle regole e dalle linee guida della SIM in vigore per le negoziazioni eseguite dai dipendenti e applicate di volta in volta;
- h. Lo schema di bonus della SIM è composto da diversi elementi e ogni elemento relativo alla negoziazione non influisce da solo in modo significativo sul bonus;

La SIM monitora la reportistica interna e l'efficacia delle sue politiche e procedure per la gestione dei conflitti d'interesse.

5. Divulgazione

Se le misure adottate non fossero sufficienti ad evitare o gestire un conflitto d'interessi relativo a un cliente, la SIM rivelerà il conflitto di interessi prima di effettuare ulteriori operazioni con il cliente. Tale divulgazione avverrà il prima possibile e dovrà sempre essere in forma scritta.

