

INFORMATIVA SUI CONFLITTI DI INTERESSE

1. INTRODUZIONE

BG (Suisse) Private Bank SA (di seguito la "Banca") ha adottato diverse politiche per gestire le azioni o operazioni che possono dare origine a conflitti di interesse reali o potenziali, come successivamente descritti (di seguito il/i "Conflitto/i"). La Banca mira a difendere la propria reputazione, a soddisfare i criteri normativi e a mantenere la fiducia di Clienti¹ e controparti. Il presente opuscolo informativo riassume alcuni aspetti chiave delle nostre politiche relative ai Conflitti.

Identifichiamo e gestiamo, e, se necessario, vietiamo qualsiasi azione od operazione che possano determinare un Conflitto

- tra i nostri interessi e quelli dei nostri Clienti; oppure
- tra gli interessi del nostro personale e quelli dei nostri Clienti; oppure
- tra gli interessi di due o più dei nostri Clienti.

Per le società controllanti e consociate, dirette e indirette, della Banca (di seguito il "Gruppo Banca Generali") che sono soggette alla Direttiva sui Mercati degli Strumenti Finanziari II e alle relative norme ("MiFID II"), esistono regole specifiche che si applicano alla prevenzione, alla gestione e alla comunicazione dei Conflitti.

2. MOTIVAZIONE

Ci impegniamo a gestire i Conflitti in modo coerente con i più elevati standard di integrità e correttezza. Per garantire il rispetto di questi standard, cerchiamo continuamente e in modo proattivo di identificare e prevenire o gestire i Conflitti.

3. IDENTIFICAZIONE DEI CONFLITTI

Svolgiamo una serie di attività e forniamo una serie di servizi per i quali esiste il rischio che gli interessi di uno o più Clienti vengano compromessi. Queste attività comprendono:

- Trading per conto dei Clienti;
- Trading per conto proprio;
- Gestione dei portafogli;
- Fondi di prestito (comprese le anticipazioni ban carie);
- Accettare depositi di qualsiasi tipo;
- Svolgere attività societarie di tipo elettivo (compresa la votazione);
- Fornire consulenza in materia di investimenti, finanza aziendale o altri tipi di consulenza finanziaria;
- Sottoscrivere e/o collocare titoli; e
- Pubblicare ricerche sugli investimenti.

Sebbene non sia possibile definire con esattezza o creare un elenco esaustivo di tutti i Conflitti reali o potenziali che possono sorgere nell'ambito delle nostre attività, esistono diverse categorie di Conflitti identificabili:

- Conflitti Cliente-Banca: possono sussistere potenziali Conflitti tra gli interessi dei Clienti da un lato e gli interessi di una particolare business unit della Banca o del Gruppo Banca Generali dall'altro. Tali Conflitti comprendono circostanze in cui potremmo essere ingiustamente avvantaggiati (ad esempio a causa delle nostre specifiche conoscenze) a discapito del Cliente stesso o di un altro Cliente.
- Conflitti Cliente-Cliente: potenziali Conflitti possono sussistere anche tra diversi Clienti o diversi tipi di Clienti. In queste situazioni, un Cliente potrebbe ricevere un trattamento di favore non disponibile per un altro Cliente o avere un impatto negativo sul Cliente stesso o su un altro Cliente.
- Conflitti Personale-Cliente: possono esistere potenziali Conflitti anche tra gli interessi del nostro personale (o di altri rappresentanti) e gli interessi di un Cliente. Gli interessi del nostro personale (o rappresentante) potrebbero non essere allineati con i gli interessi del Cliente stesso o quelli di un altro Cliente.
- Conflitti Personale-Banca: possono esistere conflitti tra gli interessi del nostro personale (o altri rappresentanti) e quelli della Banca tali da indurre il nostro personale (o altri rappresentanti) ad agire in base a interessi personali non allineati con gli interessi della Banca.
- Minare trattamenti o scelte di favore tali da avere un impatto sui Clienti o sul nostro personale (o altri rappresentanti).

4. GESTIONE DEI CONFLITTI

Impieghiamo una serie di tecniche per identificare e prevenire o gestire i Conflitti, tra cui:

- Inventari dei Conflitti e processi di gestione dei Conflitti, compresi i processi relativi all'identificazione, alla classificazione, alla prevenzione o alla mitigazione e al monitoraggio dei Conflitti;
- Barriere informative fisiche ed elettroniche per bloccare e controllare il flusso di informazioni tra varie parti dell'azienda;
- Guida e formazione interna rivolta al personale interessato (o ad altri rappresentanti) per sensibilizzarlo sui Conflitti e la loro gestione; e
- Manutenzione di registri dei potenziali Conflitti esistenti, insieme alle relative politiche e procedure di mitigazione.

Esistono inoltre altre politiche, processi e procedure relativi ai Conflitti a tutti i livelli interni alla Banca e al più ampio Gruppo Banca Generali. Sono inclusi, ad esempio, le politiche, i processi e le procedure relative a barriere informative, personal account trading, interessi commerciali esterni, omaggi e intrattenimento, assegnazione di nuove emissioni ai Clienti e indipendenza della ricerca finanziaria.

¹La forma al singolare comprende anche quella al plurale, la forma al maschile anche quella al femminile.

5. USO DELLA DIVULGAZIONE

La divulgazione di un Conflitto avviene in situazioni in cui la Banca ha compiuto sforzi ragionevoli per evitarlo o mitigarlo, ma tali sforzi non sono sufficienti a garantire con ragionevole certezza la prevenzione dei rischi di danno agli interessi di un Cliente. In alcuni casi, la Banca può decidere di astenersi dall'effettuare o eseguire un'operazione. Queste situazioni non richiedono la divulgazione. In tutte le altre situazioni, laddove la Banca abbia compiuto sforzi ragionevoli per evitare o mitigare un Conflitto, ma tali sforzi non siano sufficienti a garantire con ragionevole certezza la prevenzione dei rischi di danno agli interessi di un Cliente, la divulgazione avverrà come segue:

- sarà realizzata su un supporto durevole;
- includerà una descrizione specifica del Conflitto sviluppatosi nel corso della fornitura dei servizi;
- dichiarerà chiaramente che le disposizioni organizzative e amministrative stabilite per prevenire o gestire un particolare Conflitto non sono sufficienti a garantire, con ragionevole certezza, la prevenzione dei rischi di danno agli interessi del Cliente;
- spiegherà i rischi per il Cliente derivanti dal Conflitto; e
- sarà formulata in un linguaggio chiaro e dettagliato (tenendo conto della classificazione del Cliente) e, pertanto, consentirà di operare una scelta informata sull'opportunità di procedere con l'operazione o con il servizio.