

1. Introduzione

La riassuntiva Politica sui Conflitti d'Interesse (di seguito, la "Politica") è fornita all'utente (nostro Cliente o potenziale Cliente) in conformità con la Investment Services and Activities and Regulated Markets Law del 2017 L.87 (I) / 2017 ("la Legge"), in base al quale XTB Limited ("la Società") è tenuta a prendere tutte le misure appropriate per rilevare ed evitare conflitti d'interessi.

Questa Politica è complementare all'obbligo generale della Società di agire onestamente, in modo equo e professionale e nel migliore interesse dei suoi Clienti e di rispettare, in particolare, i principi stabiliti nella suddetta legislazione quando forniscono servizi di investimento.

La Società fornisce qui una sintesi della politica che adotta al fine di gestire il conflitto d'interessi in relazione ai doveri nei confronti dei propri clienti.

2. Scopo

Lo scopo del presente documento è di definire l'approccio della Società nell'individuare e gestire i conflitti d'interessi che potrebbero sorgere durante le normali attività commerciali e la fornitura di Servizi ai propri Clienti. Inoltre, questo documento identifica le circostanze che possono dar luogo a una situazione di conflitto di interessi. La presente Politica si applica a tutti i suoi amministratori, dipendenti, qualsiasi persona direttamente o indirettamente collegata alla Società (di seguito "Persone Correlate") e si riferisce a tutte le interazioni con tutti i Clienti.

3. Identificazione generale dei conflitti d'interessi

3.1. Principi generali

Quando la Società contratta / negozia con o per conto del Cliente, la Società (o un suo associato o altra persona collegata alla Società) può avere un interesse, una relazione o un accordo in relazione alla Transazione in questione o che sia in conflitto con l'interesse del Cliente. La Società identifica e dichiara una serie di situazioni e circostanze che possono dar luogo a un conflitto di interessi e potenzialmente, ma non necessariamente, essere dannosi per gli interessi di uno o più Clienti.



La Società adotterà tutte le misure appropriate per identificare situazioni di conflitto di interessi tra la Società e le sue Persone Correlate, la Società e i suoi Clienti o tra i suoi Clienti nel corso della fornitura dei servizi di investimento.

La politica della Società, in generale:

- a) identifica, con riferimento ai servizi di investimento effettuati dalla Società, le circostanze che costituiscono o possono dar luogo a un conflitto di interessi che comporta un rischio materiale di danno agli interessi di uno o più Clienti; e
- b) specifica le procedure da seguire e le misure da adottare per gestire tali conflitti.

3.2. Criteri e Circostanze

Quando la Società tratta con o per conto del Cliente, la Società, un associato o qualche altra persona collegata alla Società, può avere un interesse, una relazione o un accordo che è rilevante in relazione alla transazione in questione o che è in conflitto con l'interesse del Cliente. La Società identifica e descrive una serie di situazioni e circostanze che possono dar luogo a un conflitto di interessi e potenzialmente, ma non necessariamente, pregiudizievoli per gli interessi di uno o più Clienti.

Per identificare i diversi tipi di conflitti che potrebbero insorgere durante la fornitura dei propri Servizi e la cui esistenza può danneggiare o comunque danneggiare uno o più interessi dei Clienti, tiene conto, in base a criteri minimi, della questione se la Società stessa o una persona correlata o una persona direttamente o indirettamente collegata tramite il controllo alla Società, si trova in una delle seguenti situazioni, a seguito della prestazione di servizi di investimento o in altro modo:

- a) È probabile che la Società o una persona collegata realizzi un guadagno finanziario o eviti una perdita finanziaria a spese del Cliente;
- b) La Società o una Persona Correlata riceve o riceverà da una persona diversa dal Cliente un incentivo in relazione a un servizio fornito al Cliente, sotto forma di denaro, beni o servizi, diverso dalla commissione o tariffa standard per tale servizio;
- c) La Società o una Persona Correlata ha un interesse nell'esito di un servizio fornito al Cliente o di una transazione effettuata per il Cliente, che è diverso dall'interesse del Cliente per quel risultato;
- d) La Società o una Persona Correlata ha un incentivo finanziario o di altro tipo a favorire gli interessi di un altro Cliente o gruppo di Clienti rispetto agli interessi del Cliente;
- e) La Società o una Persona Correlata svolge la stessa attività del Cliente.

3.3. Elenco non esaustivo delle circostanze di conflitto di interessi:

Anche se non è fattibile definire con precisione o creare un elenco esaustivo di tutti i conflitti d'interessi rilevanti che possono sorgere, per la natura attuale, la portata e la complessità delle attività della Società, il seguente elenco comprende circostanze che costituiscono o possono dare origine a un conflitto di interessi che comporta un rischio materiale di danno agli interessi di uno o più clienti, come risultato della fornitura di servizi di investimento:

- a) l'eventuale utilizzo di informazioni riservate provenienti dai diversi dipartimenti della Società;
- b) la remunerazione dei Provider da parte dei clienti attraverso degli intermediari in cui l'interesse del cliente è in conflitto con l'interesse del Provider.
- c) la Società potrebbe essere interessata a massimizzare i volumi di negoziazione al fine di aumentare i ricavi delle commissioni, il che non è coerente con l'obiettivo personale del Cliente di ridurre al minimo i costi di transazione;
- d) la Società potrebbe fornire altri servizi ad associati o altri clienti della Società che potrebbero avere interessi in strumenti finanziari o asset sottostanti, in conflitto o in concorrenza con gli interessi del cliente;
- e) è probabile che la Società realizzi un guadagno finanziario o eviti una perdita finanziaria a spese del cliente;
- f) la Società può ricevere o pagare incentivi da o verso terzi per la segnalazione di nuovi clienti o del trading dei Clienti;
- g) qualsiasi informazione di mercato, formazione e discussioni relative alle possibili tendenze del mercato non dovrebbero essere interpretate come consulenze di negoziazione / investimento. È responsabilità del cliente eseguire le proprie ricerche di mercato prima di aprire qualsiasi posizione;
- h) la Società è la controparte delle posizioni del cliente (cioè agisce in qualità di soggetto principale) e quindi guadagna se il Cliente perde.

Il Cliente acconsente e autorizza la Società a negoziare con o per il Cliente in qualsiasi modo ritenuto appropriato dalla Società, nonostante qualsiasi conflitto di interessi o l'esistenza di qualsiasi interesse materiale in una transazione, senza prima consultare il Cliente. I dipendenti della Società sono tenuti a rispettare una politica di indipendenza e a non tener conto di interessi materiali o conflitto d'interessi mentre offrono servizi al Cliente.

4. Informazioni sui principi generali di prevenzione e gestione del conflitto di interessi

In generale, le procedure e i controlli che la Società segue per gestire i conflitti d'interessi identificati includono le seguenti misure (l'elenco non è esaustivo):

- al fine di prevenire il conflitto di interessi, la Società ha separato i dipartimenti per le Operazioni di negoziazione per conto proprio da quelli che fanno attività di intermediazione. Inoltre, la Società ha separato i dipartimenti suddetti dai dipartimenti che collaborano direttamente con i clienti, ovvero il reparto vendite e il supporto clienti (che sono esternalizzati ad altre entità all'interno di un gruppo XTB situato nell'UE) mediante le cosiddette "mura cinesi", in modo che i dipartimenti abbiano piena autonomia nell'offrire servizi di investimento ai clienti e nel valutare l'idoneità di determinati prodotti per determinati clienti. Lo scopo della



+39 02 94752633



cs@xtb.com

xtb.com/it

XTB Limited è autorizzata e regolamentata dalla Cyprus Securities and Exchange Commission in quanto società di investment cipriota con licenza numero 169/12, con sede in at Pikioni 10, Building: HIGHSIGHT RENTALS LTD, 3075, Limassol, Cyprus.

divisione sopra descritta è quello di assicurarsi che la selezione dello strumento finanziario offerto a un determinato cliente non sia correlata alla posizione aperta corrente. I dipartimenti per servizi di negoziazione per conto proprio e quelli per l'intermediazione non sono a contatto diretto con i clienti.

- il programma di incentivi per i dipendenti del reparto vendite e del servizio clienti è stato progettato in modo da impedire la relazione con la performance del portafoglio degli strumenti finanziari della Società creati durante l'esecuzione di transazioni con i clienti;
- la struttura organizzativa della Società non consente alcun rapporto di competenza tra i dipartimenti che hanno un contatto diretto con il cliente e i dipartimenti che rimangono nell'area di conflitto di interessi tra la Società e i clienti;
- i dipendenti del Dipartimento Intermediazione e del Dipartimento Negoziazione per conto proprio non sono autorizzati a parlare in pubblico di questioni relative all'attuale situazione del mercato e alla partecipazione alla stesura di relazioni e commenti relativi al mercato resi pubblici dalla Società;
- i dipendenti dei Dipartimenti di Intermediazione e Negoziazione per conto proprio non conoscono le intenzioni del cliente in merito alla conclusione di una transazione. Sono in ogni caso obbligati a fornire contemporaneamente ai clienti il prezzo di acquisto e di vendita di uno specifico strumento finanziario, tenendo conto del relativo spread, la tabella degli strumenti finanziari, le regole ed i regolamenti di fornitura del servizio, che il cliente può utilizzare a propria discrezione per aprire una nuova posizione o chiudere quella precedente;
- i dipendenti del Dipartimento Trading non sono mai a conoscenza delle intenzioni del cliente in merito alla direzione dell'esecuzione della transazione. Ai dipendenti della Società non è consentito accettare regali sotto forma di benefici pecuniari o non pecuniari da parte di clienti, potenziali clienti o terzi
- La Società si impegna a monitorare costantemente le attività aziendali per garantire che i controlli interni siano appropriati;
- La Società intraprende procedure efficaci per prevenire o controllare lo scambio di informazioni tra Persone Correlate impegnate in attività che comportano un rischio di conflitto di interessi qualora lo scambio di tali informazioni possa ledere gli interessi di uno o più Clienti;
- Misure per prevenire o limitare qualsiasi persona che eserciti un'influenza inappropriata sul modo in cui la Persona Corrente svolge servizi di investimento;
- Una politica progettata per limitare il conflitto di interessi derivante dal dare e ricevere incentivi;
- Creazione di un dipartimento di conformità interno per monitorare e riferire quanto sopra al Consiglio di amministrazione della Società;
- Una politica di "need to know" che disciplina la diffusione di informazioni riservate o privilegiate all'interno della Società;
- Nomina di un auditor interno per garantire che siano mantenuti sistemi e controlli appropriati e riferisca al consiglio di amministrazione della società;



- Istituzione del principio del "doppio controllo" nella supervisione delle attività della Società.
- Una politica progettata per garantire che gli ordini dei clienti siano eseguiti in termini a loro favorevoli.

5. Identificazione specifica del conflitto di interessi e misure per la loro gestione

La Società sta conducendo costantemente un'analisi approfondita delle sue disposizioni aziendali e organizzative, comprese le migliori modalità di esecuzione, pratiche di incentivazione, pratiche retributive e ricerche di investimento / procedure di comunicazione di marketing, per garantire che tutte le situazioni di conflitto di interessi siano identificate indipendentemente dalla materialità.

6. Incentivi ricevuti

La sola Sede di Esecuzione, attualmente utilizzata dalla Società per l'esecuzione degli ordini del cliente, è XTB SPOLKA AKCYJNA (XTB S.A.), essendo il successivo membro dello stesso gruppo di società della Società stessa.

La Società riceve costi/commissioni da XTB S.A., sulla base del metodo Cost Plus, risultante dalla conclusione di un Contratto Intermediario tra la Società e XTB SA inoltre, nel quadro del suddetto Contratto Intermediario, la società riceve benefici non monetari da XTB SA, come soluzioni e funzionalità di negoziazione specifiche, mentre allo stesso tempo XTB SA, stabilisce, gestisce, ospita, mantiene e supporta meccanismi e processi, richiesti dalla Società per la fornitura dei servizi ai propri clienti.

In particolare, le disposizioni dei summenzionati benefici non monetari di XTB SA verso la Società, essenziali per la fornitura dei servizi ai clienti da parte della Società, consentono alla Società di fornire un beneficio tangibile e permanente ai propri Clienti, fornendo accesso a strumenti finanziari ad un prezzo competitivo, non aggiungendo un mark-up sulla diffusione del CFD sottostante ricevuto dalla sede di esecuzione, prima di offrirlo ai propri Clienti.

I costi/commissioni ricevute dalla Società da XTB SA come sopra menzionato, sono indipendenti dall'attività di trading del Cliente, ma sono ricevute dalla Società a seguito della prestazione degli obblighi contrattuali di XTB SA, derivante dal Contratto di intermediazione sopra menzionato.

7. Divulgazione di informazioni

La Società deve considerare adeguatamente come gestire tutti i conflitti d'interessi prima di ricorrere alla divulgazione. Questa sarà l'ultima risorsa dopo che saranno state prese tutte le misure appropriate.

Se durante lo svolgimento di una relazione commerciale con un Cliente o un gruppo di Clienti, le disposizioni / misure organizzative o amministrative in atto non sono sufficienti per evitare o gestire un conflitto di interessi relativo a quel Cliente o gruppo di Clienti, la Società renderà noto il conflitto di interessi prima di intraprendere ulteriori affari con il Cliente o un gruppo di Clienti.

La divulgazione dovrà:

- essere su un supporto durevole;
- dichiarare apertamente che le disposizioni organizzative e amministrative stabilite dalla Società per prevenire o gestire i conflitti non sono sufficienti a garantire, con ragionevole certezza, che i rischi di danni agli interessi del Cliente saranno evitati;
- includere una descrizione specifica dei conflitti d'interessi che si presentano nella fornitura di servizi di investimento e servizi accessori;
- spiegare i rischi per il Cliente derivanti dai conflitti d'interessi e le misure intraprese per mitigare tali rischi;
- includere dettagli sufficienti, tenendo conto della natura del cliente, per consentire al Cliente di prendere una decisione informata rispetto ai servizi nell'ambito dei quali sorge il conflitto di interessi.

Se un Cliente decide di non andare avanti con il servizio a causa del conflitto comunicato, la Società non avrà altra scelta che rifiutare la fornitura di servizi se il conflitto non può essere gestito in modo efficace.

8. Modifica della presente politica e delle informazioni aggiuntive

Se il cliente desidera ottenere informazioni dettagliate sui principi della procedura della Società in caso di conflitto di interessi, la Società renderà tali informazioni disponibili tramite una pagina Web o un supporto dati durevole, su richiesta del cliente.

La Società si riserva il diritto di rivedere e aggiornare la propria Politica e le sue disposizioni ogni volta che lo ritenga opportuno.

9. Consenso del cliente

Stipulando il Contratto per la fornitura di Servizi di Investimento tra il Cliente e la Società, il Cliente acconsente all'applicazione di tale Politica. Inoltre, il Cliente acconsente e autorizza la Società a trattare con il Cliente in qualsiasi modo ritenuto appropriato dalla Società, nonostante qualsiasi conflitto di interessi o l'esistenza di qualsiasi interesse su una Transazione, senza previa consultazione con il Cliente.

Nel caso in cui la Società non sia in grado di gestire una situazione di conflitto di interessi, detta situazione andrà decisa a favore del Cliente.

