Foglio informativo inerente i conflitti di interesse

La presente informativa si inserisce nel contesto di quanto disciplinato dalla Legge sui servizi finanziari (LSerFi), segnatamente in merito all'adozione di provvedimenti organizzativi adeguati a evitare l'insorgenza di conflitti di interessi che possano risultare dalla fornitura di servizi finanziari o per escludere che tali conflitti arrechino pregiudizio alla clientela.

Cornèr Banca SA (di seguito la Banca) adempie ai propri obblighi di comportamento sanciti dalla LSerFi mediante l'attuazione di un'adeguata organizzazione e di una serie di procedure, riassunte nelle misure descritte nel presente documento informativo. Per provvedimenti organizzativi adeguati si intendono misure organizzative efficaci commisurate ai rischi e adeguate alle proprie dimensioni, alla complessità e ai servizi finanziari offerti.

La Banca considera che l'identificazione e la corretta gestione dei conflitti di interesse, così come tutti gli obblighi di comportamento che possono insorgere nell'ambito della prestazione dei servizi finanziari, oltre che essere requisiti normativi imperativi, consentano inoltre di tutelare al massimo gli interessi della propria clientela, mantenendo al tempo stesso livelli di servizio qualitativamente elevati, che salvaguardano la Banca medesima sotto il profilo reputazionale nei confronti del mercato e delle autorità di vigilanza.

1. Individuazione dei conflitti di interesse

Con periodicità basata sullo sviluppo dei propri servizi e prodotti offerti, unitamente all'evoluzione normativa, la Banca rivede costantemente la propria politica in materia di conflitti di interessi.

La Banca ha in particolare individuato i seguenti ambiti di applicazione dove possono sorgere dei potenziali conflitti di interesse:

- rapporti tra Banca e cliente (condizioni svantaggiose o potenzialmente pregiudizievoli per il cliente che sono per contro favorevoli o vantaggiose in modo unilaterale per la Banca);
- rapporti tra collaboratore della Banca e cliente (condizioni vantaggiose per un collaboratore a discapito degli interessi di un cliente);
- relazioni d'affari di clienti (trattamenti preferenziali adottati in modo discrezionale dalla Banca o dai suoi collaboratori che possono portare ad avvantaggiare uno o più clienti, rispetto ad altri).

La Banca identifica la seguente origine dei conflitti di interesse che potrebbero interessare l'offerta di servizi finanziari (in particolare l'acquisto o l'alienazione di strumenti finanziari, la gestione patrimoniale, la consulenza in investimenti, l'emissione e distribuzione di strumenti finanziari propri, la mera esecuzione degli ordini dei clienti, ecc.):

- **indennità di terzi** su fondi e prodotti strutturati offerti o raccomandati ai clienti. La Banca intrattiene rapporti con terzi basati su accordi assunti per l'offerta di fondi d'investimento e prodotti strutturati, accordi o convenzioni di gestione, custodia, mediazione o distribuzione, che sussistono indipendentemente dal contratto concluso con il cliente e che possono essere remunerati a beneficio della Banca;
- **vantaggi economici** derivanti dall'emissione, dal collocamento e dalla negoziazione di prodotti propri (fondi d'investimento, prodotti strutturati, tra cui anche Actively Managed Certificates (AMC), bonds) con possibilità di sovrapposizione commissionale, e/o dal collocamento di piazzamenti fiduciari presso le succursali o società del Gruppo Cornèr Banca;
- accesso ad **informazioni privilegiate;**
- utilizzo di servizi di **analisi finanziaria** forniti da parte di broker o terze parti;
- **attività dei collaboratori** della Banca, accettazione di regali e sistema retributivo, assunzione di mandati esterni;
- **negoziazione di strumenti finanziari** da parte di clienti o negoziazione in proprio (da parte dei collaboratori e *proprietary trading* svolto dalla Banca).

Nell'ambito della propria offerta di servizi e prodotti finanziari, la Banca considera, nella selezione degli strumenti finanziari collocati o raccomandati alla propria clientela, prodotti di terzi e strumenti finanziari propri. La gamma di strumenti finanziari propri, in particolare investimenti collettivi di capitale, bonds, prodotti strutturati, tra cui anche AMC, comprende strumenti emessi e/o gestiti in collaborazione con fornitori terzi nonché strumenti concepiti ed emessi dalla Banca medesima o da società facenti parte del Gruppo Cornèr Banca. Nell'ambito dei:

- **mandati di gestione patrimoniale discrezionale**

La composizione dei portafogli può prevedere un ricorso significativo a strumenti finanziari riconducibili alla Banca o al Gruppo Cornèr Banca, in particolare in funzione delle caratteristiche delle strategie di investimento adottate e delle modalità di costruzione dei portafogli. In tali casi, la presenza di strumenti propri può rappresentare una componente rilevante degli asset del portafoglio. Inoltre, per determinate categorie di asset class - ad esempio l'asset class riferibile ai prodotti strutturati o le asset class di tipo azionario, obbligazionario o misto - la Banca può prevedere l'impiego prevalente o esclusivo di strumenti finanziari propri, emessi dalla Banca o da entità del Gruppo Cornèr Banca (in particolare, fondi d'investimento e, tra i prodotti strutturati, anche AMC).

- **mandati di consulenza in materia di investimenti**

Nell'ambito dei mandati di consulenza valgono, di principio, le considerazioni relative alla composizione dei portafogli indicate al precedente paragrafo, fermo restando che nei mandati di consulenza per investimenti finanziari la decisione finale di investimento spetta al cliente. In tale contesto, la presenza di prodotti propri, riconducibili al Gruppo Cornèr Banca, risulta generalmente più contenuta nei portafogli dei clienti.

L'impiego prevalente o esclusivo di strumenti finanziari propri può comportare un potenziale conflitto di interesse, qualora la Banca tragga benefici economici dalla loro emissione, strutturazione o distribuzione, in particolare nei casi in cui siano svolte contemporaneamente più funzioni. Tali situazioni sono presidiate mediante specifiche misure organizzative e di controllo, in conformità alla normativa applicabile.

Prodotti di terzi possono essere a loro volta interessati da separati accordi e convenzioni di distribuzione, che sussistono indipendentemente dal contratto concluso con il cliente e che possono portare la Banca a beneficiare di indennità di distribuzione, retrocessioni, incentivi, ribassi, sconti e/o altre prestazioni pecuniarie o non pecuniarie ("indennità di terzi").

2. Misure e provvedimenti organizzativi volti alla gestione dei conflitti d'interesse

La Banca adempie agli obblighi derivanti dalla LSerFi mediante l'attuazione di una serie di procedure e un'adeguata organizzazione aziendale, che si possono riassumere nelle seguenti misure volte ad escludere o mitigare il più possibile i conflitti di interesse:

- implementazione e adozione di **direttive e procedure interne**, che consentono di definire i principi e le regole comportamentali ed organizzative riguardanti la corretta applicazione delle regole di condotta sul mercato. Tali principi interni consentono di garantire gli obblighi di comportamento sul mercato, la funzionalità e la trasparenza dei mercati, la parità di trattamento degli investitori e un'adeguata gestione dei conflitti di interesse;
- **individuazione e gestione dei conflitti di interesse**, definizione di processi volti a escludere / mitigare i conflitti di interesse;
- soluzioni di investimento basate su **processi di selezione e collocamento** di strumenti finanziari (di terzi oppure propri) articolati su più fasi di valutazione, con criteri qualitativi e quantitativi usualmente impiegati nel settore (aspettative di performance, conformità al profilo di rischio, diversificazione, costi e accessibilità, ecc.), che consentono di individuare strumenti finanziari competitivi che rispecchino la filosofia di investimento della Banca e che soddisfino al tempo stesso le aspettative del cliente;
- **analisi periodica e presidio costante dei rischi** in ambito di regole di condotta sul mercato e gestione dei conflitti di interesse individuati da parte di istanze di controllo dedicate al monitoraggio dei processi e parte del sistema di controllo interno della Banca;
- **separazione delle funzioni** e dei compiti e adozione di barriere informative per limitare / impedire flussi di informazioni privilegiate tra diverse aree ("*chinese walls*" e specifici perimetri di riservatezza basati secondo il principio "*need to know*"). Per evitare al massimo i conflitti di interesse, la Banca ha organizzato i propri servizi interni con un principio di separazione funzionale e indipendenza organizzativa dei servizi e delle persone volto ad evitare lo scambio di informazioni che potrebbero favorire gli interessi di singoli collaboratori o della Banca, con potenziale pregiudizio degli interessi della clientela (ad esempio tra consulenti alla clientela, Sala Mercati, Back Office ecc.). Le misure poste in essere sono concretamente implementate attraverso suddivisione dei ruoli, separazione dei locali e uffici, sistemi informatici con accessi limitati, flussi informativi distinti, restrizioni alle linee di reporting e limitazioni alla condivisione di informazioni;
- **esclusione di incentivi all'interno del sistema di remunerazione dei collaboratori** della Banca che potrebbero favorire la vendita di strumenti propri o per i quali la Banca percepisce indennità da parte di terzi, a discapito degli interessi effettivi della clientela.. La Banca garantisce l'indipendenza tra le decisioni di collocamento (o i consigli d'investimento) e la remunerazione dei collaboratori evitando la correlazione diretta attraverso obiettivi di vendita;
- **formazione dei collaboratori e sensibilizzazione.** Nel contesto delle diverse sessioni formative interne la Banca promuove l'integrità dei collaboratori unitamente ad una sana cultura del rischio volta a sensibilizzare sui rischi legali, finanziari e reputazionali. I collaboratori della Banca sono informati su come individuare, segnalare ed eventualmente gestire i conflitti di interesse;
- **informativa alla clientela** nel caso in cui le misure poste in essere non consentano di evitare oppure mitigare sufficientemente il verificarsi di un conflitto di interesse. In presenza di conflitti di interesse che potrebbero arrecare un pregiudizio nei confronti della propria clientela, la Banca provvede ad informare la clientela direttamente o mediante condivisione di documentazione informativa attraverso i propri canali dedicati che descriva la natura e l'origine del conflitto nonché i rischi specifici associati, al fine di consentire ai clienti di valutare la situazione preliminarmente e prendere consapevolmente la decisione di avvalersi o meno del relativo servizio finanziario. Generalmente, le varie tipologie di indennità e le relative percentuali sono riportate nel term-sheet o nei prospetti di ciascun prodotto che il cliente può consultare prima dell'acquisto, rispettivamente del servizio finanziario. La Banca mette inoltre a disposizione della propria clientela documentazione informativa concernente le indennità da parte di terzi, in particolare sull'entità delle indennità, rispettivamente sulle fasce percentuali per categorie di strumento finanziario.

  Maggiori dettagli sono contenuti all'interno del Foglio informativo dedicato alle indennità da parte di terzi, che è parte integrante delle Condizioni di deposito. Su richiesta, la Banca fornisce al cliente informazioni dettagliate sulle indennità percepite che lo concernono.
- **qualora non sia possibile mitigare o evitare in modo efficace un conflitto di interesse, oppure e le misure e i provvedimenti non siano ritenuti sufficienti a risolvere in maniera soddisfacente una specifica situazione di conflitto, la Banca può rinunciare a percepire determinati incentivi o a fornire il relativo servizio ai clienti interessati dal conflitto.**