Julius Bär

INFORMAZIONI SULLA GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE NEL GRUPPO JULIUS BAER

1 Introduzione

Nell'ambito dei suoi vari servizi finanziari, il Gruppo Julius Baer (Julius Baer) nella sua attività quotidiana è soggetto a conflitti di interesse effettivi e potenziali.

I conflitti di interesse possono insorgere quando gli interessi commerciali sono in contrasto tra loro. Se non sono limitati possono comportare uno svantaggio finanziario per il cliente.

In linea con il proprio Code of Ethics and Business Conduct, Julius Baer si impegna ad agire con la massima competenza professionale e integrità.

Come azienda, Julius Baer antepone gli interessi dei suoi clienti ai propri – e questi, a loro volta, agli interessi personali dei suoi dipendenti.

Julius Baer si adopera pertanto a individuare ed evitare conflitti di interesse che possono insorgere in relazione ai servizi che fornisce. Qualora essi siano inevitabili, Julius Baer li rende trasparenti per mantenere la fiducia delle parti coinvolti.

2 Tipologie di conflitti di interesse

Esistono diverse categorie di potenziali conflitti di interesse, ad esempio tra una società di Julius Baer e i suoi clienti, tra un cliente e un altro cliente oppure tra i dipendenti della società e i relativi clienti.

Di seguito vengono elencati esempi che non costituiscono un elenco esaustivo di quelle che potrebbero essere considerate situazioni di conflitto di interesse. Queste situazioni sono identificate e gestite come potenziali conflitti di interesse presso Julius Baer:

- interesse proprio di Julius Baer (relativo al reddito) connesso alla vendita e alla negoziazione di strumenti finanziari, compresi gli strumenti emessi da una società di Julius Baer o qualsiasi altra società affiliata;
- ricevimento di un'indennità da parte di terzi;
- accettazione da parte dei dipendenti di regali e/o inviti a eventi di clienti;
- indennità in base alle prestazioni dei dipendenti e indennità corrisposte agli intermediari (ove applicabile e consentito);
- rapporti che Julius Baer può intrattenere con emittenti di strumenti finanziari che vengono offerti o raccomandati ai clienti (ad esempio accordi di servizio, di collaborazione o di partecipazione agli utili);
- preparazione di analisi finanziarie su titoli offerti per l'acquisto ai clienti;
- informazioni non disponibili al pubblico;
- relazioni personali tra dipendenti o il Management di Julius Baer e persone a essi correlate;
- attività di dipendenti in seno a consigli di sorveglianza e consultivi;
- detenzione di partecipazioni private rilevanti presso un (altro) fornitore di servizi finanziari da parte dei dipendenti;
- negoziazione in proprio di titoli e negoziazione di titoli per clienti.

3 Misure adottate da Julius Baer per la gestione dei conflitti di interesse

Sebbene Julius Baer faccia il possibile per individuare i conflitti di interesse e gestirli fin dall'inizio non è sempre possibile escluderli in linea di principio.

Per quanto riguarda i conflitti di interesse, Julius Baer ha adottato una politica generale che stabilisce standard minimi e sostiene l'identificazione e la gestione di conflitti di interesse reali o potenziali grazie a varie direttive e procedure aggiuntive. I dipendenti di Julius Baer sono tenuti a rispettare in ogni momento questi standard.

L'approccio di Julius Baer nella gestione di (potenziali) conflitti di interesse consiste in quattro fasi principali: identificazione, prevenzione, limitazione e comunicazione di (potenziali) conflitti di interesse.

Banca Julius Baer & Co. SA
Bahnhofstrasse 36, casella postale, 8010 Zurigo, Svizzera
T +41 (0) 58 888 1111, F +41 (0) 58 888 1122
www.juliusbaer.com

Julius Bär

Identificazione di potenziali conflitti di interesse
Julius Baer si impegna a identificare i potenziali conflitti di interesse per poterli gestire. Pertanto, Julius Baer tiene un registro di tutte le situazioni identificate in cui una parte interessata è coinvolta, ovvero qualora

- sussista la probabilità di realizzare un guadagno finanziario o di evitare una perdita finanziaria, a spese del cliente;
- abbia un interesse rispetto al risultato di un servizio fornito a un cliente o di un'operazione effettuata per conto di quest'ultimo che sia distinto dall'interesse del cliente per quanto concerne il risultato stesso;
- abbia un incentivo finanziario o di altro genere a favorire gli interessi di un cliente o di un gruppo di clienti rispetto agli interessi di un altro cliente o di un gruppo di clienti; o
- svolga la stessa attività del cliente e/o riceva un'indennità in relazione a un servizio fornito al cliente.

Prevenzione e limitazione di potenziali conflitti di interesse
Inoltre, Julius Baer ha messo in atto un'ampia gamma di misure organizzative per evitare e limitare al meglio i conflitti di interesse, come illustra la seguente non esaustiva sintesi:

- procedure organizzative per la salvaguardia degli interessi dei clienti nei mandati di gestione patrimoniale e di consulenza (ad esempio aree di riservatezza, barriere informative, separazione delle responsabilità, separazione tecnica);
- regole sull'accettazione, sull'offerta e sulla comunicazione di indennità (inclusi regali e/o inviti a eventi);
- regole relative alle operazioni personali dei dipendenti;
- regole relative al monitoraggio e alla notifica di operazioni che potrebbero rappresentare un abuso di mercato (come insider trading, manipolazione di mercato);
- mantenimento di una lista degli insider o di una lista di monitoraggio, al fine di sostenere la sorveglianza dei flussi di informazioni riservate e di prevenire l'uso improprio di informazioni privilegiate;
- predisposizione di analisi finanziarie indipendenti;
- regole relative al collocamento e all'assegnazione di initial public offering e nuove emissioni;
- regole relative all'aggregazione degli ordini e all'assegnazione degli ordini in blocco;
- provvedimenti efficaci che garantiscano il miglior risultato possibile per i clienti nell'ambito della best execution;
- procedura di approvazione e revisione per i mandati esterni e le attività professionali secondarie dei dipendenti;
- regole rigorose per la comunicazione di partecipazioni private rilevanti dei dipendenti presso altri fornitori di servizi finanziari;
- sensibilizzazione all'interno dell'azienda relativamente a dipendenti che, a causa della loro posizione, potrebbero essere soggetti a conflitti di interesse;
- formazione continua dei dipendenti.

Controlli effettuati da Julius Baer in materia di conflitti di interesse
Julius Baer ha istituito una serie di controlli a livello di unità aziendali e funzioni di controllo indipendenti per garantire che le sue politiche e le disposizioni relative ai conflitti di interesse siano adeguate e seguite. In particolare, Julius Baer dispone di:

- una divisione indipendente di compliance direttamente responsabile nei confronti del Management col compito di monitorare l'identificazione, la prevenzione e la gestione dei conflitti di interesse; e
- un'infrastruttura di monitoraggio e reporting delle transazioni e delle negoziazioni supportata da sistemi automatizzati e all'avanguardia per identificare comportamenti abusivi o addirittura modelli di transazioni e/o di negoziazioni illeciti.

Comunicazione di conflitti di interesse e consenso a procedere
Julius Baer si impegna a evitare possibili conflitti di interesse che potrebbero insorgere in relazione ai servizi offerti ai clienti nonché a limitare efficacemente potenziali conflitti di interesse inevitabili, in modo che non incidano negativamente sugli interessi dei clienti. Tuttavia, essendo le attività diverse per natura e complessità, non è possibile escludere del tutto l'eventuale insorgenza di situazioni in cui Julius Baer non possa assicurare con adeguata certezza la salvaguardia degli interessi di un cliente o di una parte terza. In tali situazioni, Julius Baer gestisce i conflitti di interesse in questione in modo diverso, ad esempio rifiutandosi di fornire servizi o informando opportunamente il cliente o la parte terza interessati sull'esistenza e la natura del conflitto di interesse.