Julius Bär

LEGGE SUI SERVIZI FINANZIARI (LSERFI)

Informazioni per i clienti



Julius Bär

Introduzione

Il presente opuscolo fornisce informazioni essenziali sulla Legge federale sui servizi finanziari (LSerFi) entrata in vigore il 1° gennaio 2020 in Svizzera. La LSerFi mira a rafforzare la protezione degli investitori* e a stabilire uno standard comune per i fornitori di servizi finanziari.

L'opuscolo contiene anche informazioni sull'implementazione degli standard normativi applicati ai clienti serviti dalla Banca Julius Baer & Co. SA, Svizzera. Ciò include informazioni generali quali lo stato delle licenze di regolamentazione, l'universo d'investimento disponibile, l'idoneità e l'adeguatezza, la classificazione dei clienti, la best execution, i conflitti di interesse, le indennità, i rischi generali e la gestione dei reclami.

Ulteriori informazioni possono essere richieste al proprio consulente che sarà lieto di rispondere a qualsiasi domanda.

Si precisa che il presente opuscolo è fornito a scopo puramente informativo e normativo – e non deve essere considerato come materiale di marketing. Non si tratta di una sollecitazione né di un'offerta per un servizio finanziario né di una raccomandazione per l'acquisto o la vendita di qualsivoglia strumento finanziario.

L'opuscolo riflette lo stato ad agosto 2025. La versione aggiornata è disponibile al link www.juliusbaer.com/lserfi.

* Ai fini di una migliore leggibilità del testo, i termini specifici di genere utilizzati nel presente documento includono espressamente tutte le identità di genere.


Julius Bär

Indice

Introduzione	**3**
Informazioni generali	**6**
Universo d'investimento di Julius Baer	**7**
Valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza	**8**
Classificazione dei clienti	**10**
Quadro di best execution	**12**
Conflitti di interesse	**13**
Indennità	**15**
Rischi nel commercio di strumenti finanziari	**16**
Informazioni sui prodotti	**16**
Gestione dei reclami	**16**
Importanti informazioni legali	**17**

Informazioni generali

Profilo di Julius Baer

Julius Baer è il più importante gruppo svizzero di wealth management e una marca premium in questo settore globale, focalizzato sulla consulenza e assistenza di clienti privati esigenti. In tutto ciò che facciamo siamo ispirati dal nostro scopo ultimo: creare valore che va oltre quello finanziario. La Banca Julius Baer & Co. SA, rinomata banca privata con origini risalenti al 1890, è la principale società operativa di Julius Baer Group Ltd. Le sue azioni sono quotate al SIX Swiss Exchange (codice titolo: BAER) e incluse nello Swiss Leader Index (SLI), l'indice delle 30 azioni svizzere più importanti e liquide.

Julius Baer è presente in circa 25 Paesi e 60 sedi. Con sede principale a Zurigo siamo presenti su tutte le piazze più importanti, comprese Bangkok, Città del Messico, Dubai, Dublino, Francoforte, Ginevra, Hong Kong, Londra, Lussemburgo, Madrid, Milano, Mumbai, Principato di Monaco, Santiago del Cile, Shanghai, Singapore, Tel Aviv e Tokyo.

Contatti e stato delle licenze

Di seguito sono riportati i contatti della Banca Julius Baer & Co. SA (di seguito «Julius Baer»), il suo status normativo e i dettagli sulla sua autorità di vigilanza:

BANCA JULIUS BAER & CO. SA
Bahnhofstrasse 36
Casella postale
8010 Zurigo
Svizzera
Telefono +41 (0) 58 888 1111
Telefax +41 (0) 58 888 1122
www.juliusbaer.com

Julius Baer è autorizzata e regolamentata dall'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari FINMA, Laupenstrasse 27, 3003 Berna, ed è autorizzata come banca e società di trading. Può quindi fornire l'intera gamma di servizi bancari, compresi i mandati discrezionali e di consulenza nonché servizi quali acquisto, vendita e custodia di titoli e altri strumenti finanziari. Julius Baer svolge anche servizi di brokeraggio e di pagamento, oltre a fornire finanziamenti o crediti garantiti da titoli.

L'offerta di prodotti e servizi di Julius Baer dipende dalla normativa applicabile nel Paese di domicilio di ciascun cliente e potrebbe non essere (o non essere completamente) valida per tutti i clienti.

Universo d'investimento di Julius Baer

Quando Julius Baer seleziona strumenti finanziari per i propri servizi di wealth management (nell'ambito dei mandati discrezionali o di consulenza), prende in considerazione sia strumenti emessi da entità del Gruppo Julius Baer, sia strumenti offerti da un'ampia gamma di fornitori terzi. Con alcuni di questi fornitori la Banca intrattiene rapporti commerciali sulla base dei quali può ricevere e trattenere indennità. L'indennità è una prestazione pecuniaria di qualsiasi natura (ad esempio una commissione di vendita) che Julius Baer può ricevere da terzi (ad esempio da fornitori di prodotti) e/o da entità del Gruppo Julius Baer (per maggiori dettagli sull'indennità si veda la sezione «Indennità»).

L'universo dei fondi d'investimento di Julius Baer si basa principalmente sugli strumenti finanziari di oltre 100 fornitori terzi di fondi, integrati da una serie di strumenti emessi da entità del Gruppo Julius Baer.

I fondi «emessi da entità del Gruppo Julius Baer» si riferiscono ad al meno una delle seguenti configurazioni:

- gestione di fondi: varie entità all'interno del Gruppo Julius Baer gestiscono una gamma di fondi d'investimento, utilizzati come elementi fondamentali per applicare con efficacia la politica d'investimento di Julius Baer secondo criteri di diversificazione e convenienza. Julius Baer riceve una commissione di gestione per tale servizio.

- amministrazione del fondo: entità del Gruppo Julius Baer possono anche agire come società di gestione di alcuni fondi d'investimento, sia in collaborazione con gestori terzi, sia in qualità di gestore diretto, ricevendo un compenso per i servizi resi al fondo.

- servizi di custodia e di agente pagatore: Julius Baer è stata nominata banca depositaria e/o agente pagatore di alcuni fondi, per i quali riceve una commissione relativa ai servizi prestati

Per gli investimenti in fondi di private equity chiusi, Julius Baer si basa prevalentemente, e talvolta esclusivamente, su strumenti finanziari emessi da entità del Gruppo Julius Baer. Questi strumenti sono generalmente (ma non esclusivamente) strutturati come feeder fund, i quali investono a loro volta in un master fund gestito da terzi. Tale struttura consente di accedere al master fund di private equity gestito da terzi a condizioni più vantaggiose, ad esempio con requisiti minimi d'investimento ridotti e termini di liquidità e/o di rimborso più favorevoli.

L'universo d'investimento in prodotti strutturati di Julius Baer comprende principalmente prodotti emessi da entità del Gruppo Julius Baer. I prodotti strutturati vengono messi a disposizione dei clienti di Julius Baer e di società d'investimento terze.

Per soddisfare le esigenze individuali dei clienti, Julius Baer fornisce prodotti strutturati e derivati caratterizzati da diversi sottostanti. Si tratta di prodotti su misura, realizzati tramite strumenti sviluppati da Julius Baer per la creazione in tempo reale di derivati oppure, al raggiungimento di un determinato importo d'investimento, selezionati tra quelli emessi da terze parti.

Se gli strumenti finanziari emessi da entità del Gruppo Julius Baer presentano caratteristiche simili a quelli di terzi (ad esempio in termini di rischio, strategia o scadenza), Julius Baer può scegliere di raccomandare o utilizzare quelli del proprio Gruppo.

Valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza

Implementazione

Prima di fornire servizi di wealth management (mandati discrezionali o di consulenza), Julius Baer ha l'obbligo legale di valutare se la strategia d'investimento e gli strumenti finanziari sono adeguati al cliente. Attraverso la valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza viene soppesato se un cliente possiede le conoscenze e l'esperienza necessarie per poter comprendere la natura sottostante e il rischio del servizio finanziario o dello strumento offerto – e se il cliente ha la capacità di sostenere i rischi finanziari correlati, ad esempio un'eventuale perdita finanziaria. Inoltre, Julius Baer valuta se la strategia d'investimento e gli strumenti finanziari sono in linea con gli obiettivi d'investimento del cliente.

Profilo d'investimento del cliente e conoscenza ed esperienza

Al fine di effettuare una valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza, Julius Baer necessita di informazioni specifiche sulla situazione personale e finanziaria del cliente. A tale scopo, il cliente deve compilare un Profilo d'investimento del cliente (PIC) e il modulo di conoscenza ed esperienza in cui sono raccolte le informazioni necessarie:

- obiettivi d'investimento, tra cui l'orizzonte d'investimento;
- situazione finanziaria, compresa la capacità di rischio finanziario e la propensione al rischio; e
- conoscenza ed esperienza in materia di strumenti finanziari.

Julius Baer si baserà sulle informazioni fornite. Pertanto, si consiglia vivamente ai clienti di informare immediatamente Julius Baer in merito a qualsiasi cambiamento di circostanze, in seguito al quale le informazioni fornite nel PIC, nel modulo di conoscenza ed esperienza o attraverso altre modalità, non rispecchino più la situazione reale.

La valutazione dell'idoneità e dell'adeguatezza viene svolta da Julius Baer come descritto nelle sezioni seguenti.

Idoneità delle strategie d'investimento

Sulla base delle informazioni ottenute nel PIC verrà definita un'idonea strategia d'investimento complessiva per il cliente, in base alla quale verrà scelta la strategia d'investimento più appropriata per il mandato discrezionale o di consulenza conferito dal cliente.

Idoneità nell'ambito di mandati discrezionali

Con un mandato discrezionale, il cliente delega a Julius Baer la decisione sull'investimento. Tutti gli investimenti effettuati nell'ambito di un mandato discrezionale sono considerati idonei in quanto in linea con la strategia d'investimento concordata e appropriata. La conformità con la strategia d'investimento viene monitorata e garantita da una funzione di rischio indipendente.

Idoneità ed adeguatezza nell'ambito di mandati di consulenza

I clienti con un mandato di consulenza ricevono da Julius Baer servizi di consulenza sugli investimenti. Julius Baer valuta l'idoneità e l'adeguatezza di qualsiasi servizio di consulenza prima che venga fornito al cliente.

Se un cliente richiede una consulenza su uno strumento finanziario ritenuto non idoneo o inadeguato, Julius Baer informa il cliente al riguardo. Se un cliente desidera procedere comunque, l'operazione sarà considerata effettuata contro il parere di Julius Baer.

Adeguatezza delle operazioni non consigliate

Per le operazioni non consigliate (execution-only), Julius Baer valuta se il cliente sia in grado di comprendere la natura e i rischi associati a uno strumento finanziario prima di effettuare l'ordine (valutazione dell'adeguatezza).

Se uno strumento finanziario è ritenuto non appropriato, Julius Baer avvertirà il cliente del fatto che la sua conoscenza ed esperienza non sono sufficienti per comprendere i rischi associati.

Al fine di valutare l'adeguatezza di un'operazione, Julius Baer verifica la conoscenza ed esperienza della persona che effettua l'ordine che potrebbe essere il titolare del conto, un titolare di un conto congiunto, un rappresentante o un firmatario autorizzato di una società.



Classificazione dei clienti

Informazioni sulla classificazione dei clienti

La LSerFi definisce le seguenti classi per i clienti di società di servizi finanziari: «clienti privati», «clienti professionali» e «clienti istituzionali». A ogni categoria viene assegnato un diverso livello di protezione degli investitori, ad esempio per quanto riguarda gli obblighi di informazione, gli obblighi di idoneità e di adeguatezza nonché quelli di documentazione e di responsabilità.

Cliente privato

Julius Baer tratterà i clienti come clienti privati, a meno che i clienti non siano stati informati diversamente. I clienti privati usufruiscono del massimo livello di protezione degli investitori. Prima di poter erogare un servizio o eseguire una transazione è necessario fornire informazioni esaustive sul rischio del prodotto, ad esempio un Documento contenente le informazioni chiave (Key Information Document, KID). La gamma di strumenti finanziari disponibili è generalmente limitata a prodotti destinati a clienti privati o che sono esplicitamente registrati per la distribuzione a clienti privati.

Cliente professionale

I clienti professionali sono considerati alla stregua di investitori esperti che hanno un livello di protezione dell'investitore inferiore rispetto a quello dei clienti privati, in base al loro livello di conoscenza ed esperienza e alla loro capacità di sostenere eventuali perdite finanziarie.

Alcune regole di condotta non si applicano ai clienti professionali (ad esempio le disposizioni KID). I clienti professionali hanno a disposizione un universo d'investimento più ampio, compresi gli strumenti finanziari a essi riservati oppure non registrati per la distribuzione ai clienti privati.

Come diventare un cliente professionale

Il cliente viene classificato come cliente professionale per obbligo di legge («cliente professionale di diritto») oppure può richiedere un cambio di classificazione («opting-out»).

Le seguenti categorie sono definite dalla legge come clienti professionali di diritto:

- intermediari finanziari definiti dalla Legge sulle banche (LBCR), dalla Legge sugli istituti finanziari (LIsFi) e dalla Legge sugli investimenti collettivi di capitale (LICol);
- imprese di assicurazione ai sensi della Legge sulla sorveglianza degli assicuratori (LSA);
- clienti esteri soggetti a vigilanza prudenziale;
- banche centrali;
- enti pubblici con tesoreria professionale;
- istituti di previdenza e istituti dediti alla previdenza professionale con tesoreria professionale;
- imprese con tesoreria professionale;
- aziende ad elevata capitalizzazione; e
- strutture d'investimento private con tesoreria professionale per clienti privati facoltosi.

I clienti privati facoltosi possono dichiarare di voler essere classificati come clienti professionali (opting-out). A tal fine, il cliente deve rispettare uno dei seguenti criteri:

- il cliente vanta le necessarie conoscenze sulla base di formazione, istruzione ed esperienza professionale oppure sulla base di un'esperienza equiparabile nel settore finanziario per comprendere i rischi associati agli investimenti e dispone di attivi computabili pari ad almeno CHF 500 000; oppure

- il cliente dispone di attivi computabili pari ad almeno CHF 2 milioni.

Gli investimenti diretti in ambito immobiliare e i diritti derivanti da schemi di assicurazione sociale nonché gli averi legati alla previdenza professionale non rientrano tra gli investimenti finanziari computabili.

I clienti privati che desiderano essere riclassificati come clienti professionali possono farlo presentando il modulo «Richiesta di classificazione come cliente professionale LSerFi». Tuttavia, non è possibile richiedere l'opting-out con riferimento soltanto a singoli servizi o a classi di prodotti finanziari. L'opting-out si applica all'intera gamma di prodotti e servizi rientrante nel rapporto con Julius Baer. I clienti devono confermare di soddisfare i requisiti necessari in relazione a tutti gli aspetti prima di poter diventare clienti professionali. I clienti saranno informati per iscritto quando Julius Baer riterrà che le condizioni siano soddisfatte. Una volta inviata la conferma, Julius Baer tratterà tali clienti come clienti professionali.

Per quanto concerne l'offerta di investimenti collettivi di capitale, i clienti professionali e i clienti privati che hanno stipulato un contratto di mandato discrezionale o di mandato di consulenza sono considerati dalla legge come investitori qualificati. Ciò consente a questi clienti di effettuare investimenti collettivi di capitale che vengono offerti solo a investitori qualificati. Tuttavia, i clienti con un mandato di consulenza devono passare alla categoria di clienti professionali secondo la procedura sopra descritta per poter effettuare i suddetti investimenti collettivi di capitale.

OPTING-IN

Una volta stabilita la classificazione come cliente professionale, il cliente avrà il diritto di richiedere, in qualunque momento, di essere nuovamente riclassificato come cliente privato.

Quadro di best execution

Best Execution

Per best execution si intende l'obbligo di adottare tutte le misure necessarie per ottenere il miglior risultato possibile per i clienti nell'esecuzione di operazioni per loro conto (compresa la facoltà di avvalersi di istituzioni finanziarie terze per l'esecuzione di operazioni).

Fattori di best execution

Julius Baer prende in considerazione i seguenti fattori di esecuzione per determinare il miglior risultato possibile per i propri clienti:

- **prezzo** – il prezzo al quale viene eseguita un'operazione avente come oggetto uno strumento finanziario;
- **costo** – sono inclusi i costi impliciti, quali il possibile impatto sul mercato, e i costi esterni espliciti, ad esempio le spese per il luogo di esecuzione o le commissioni di clearing e calcolo, nonché i costi interni espliciti (commissioni e spese proprie di Julius Baer);
- **rapidità** – il tempo necessario per eseguire un'operazione del cliente;
- **certezza di esecuzione e di settlement** – la probabilità che Julius Baer sia in grado di concludere un'operazione con il cliente;
- **volume** – il volume dell'operazione eseguita per un cliente, tenendo conto di come ciò influisce sul prezzo di esecuzione;
- **natura** dell'operazione o **qualsiasi altra considerazione** rilevante per l'esecuzione dell'operazione (come l'impatto sul mercato) – si tratta della modalità con cui le particolari caratteristiche di un'operazione del cliente possono influire sul raggiungimento della best execution.

Come regola generale, il prezzo dello strumento finanziario e i costi relativi all'esecuzione dell'ordine (corrispettivo totale) avranno la massima importanza relativa per ottenere il miglior risultato possibile. Tuttavia, il risultato complessivo di una particolare operazione per un cliente può essere influenzato da altri fattori. Pertanto, Julius Baer può, in casi specifici, attribuire maggiore importanza ad altri fattori di esecuzione rispetto al prezzo e al costo immediato.

Quadro di governance relativo alla best execution

Julius Baer ha sviluppato uno schema di governance interna che comprende una direttiva sulla best execution, attraverso la quale definisce i propri principi e le proprie modalità di best execution. Tale schema comprende anche i processi di controllo, monitoraggio e revisione, nonché un'infrastruttura di reporting per quanto riguarda l'effettiva esecuzione degli ordini.

Viene effettuata annualmente una revisione generale della direttiva di best execution e delle modalità di gestione ed esecuzione degli ordini, con riferimento alla completezza e all'efficacia dello schema di riferimento – ad esempio se i criteri di selezione portano ancora alla medesima selezione dei broker – oppure ogni volta che si verifica un cambiamento sostanziale che potrebbe influire sulla capacità di Julius Baer di ottenere i migliori risultati possibili per i propri clienti su base costante.

Conflitti di interesse

Descrizione

I conflitti di interesse possono verificarsi quando gli interessi commerciali e/o personali di una o più parti sono in contrasto tra loro. Se non mitigati possono comportare uno svantaggio finanziario per il cliente.

L'approccio generale di Julius Baer alla gestione dei (potenziali) conflitti di interesse si articola in quattro principi fondamentali: identificazione, prevenzione, mitigazione e comunicazione dei (potenziali) conflitti di interesse.

Esempi di conflitti di interesse

Il seguente elenco non esaustivo illustra situazioni esemplificative in cui possono verificarsi conflitti di interesse, in relazione a:

- interesse proprio di Julius Baer (ricavi) derivante dalla vendita e negoziazione di strumenti finanziari, compresi gli strumenti emessi da un'entità di Julius Baer o da un'altra entità affiliata;
- percepimento di un'indennità da parte di terzi (per i dettagli sulle indennità si consulti il paragrafo «Indennità»);
- indennità basate sulla performance dei dipendenti e indennità corrisposte agli intermediari finanziari (ove applicabile e consentito);
- relazioni (ad esempio accordi di servizio, di collaborazione o di partecipazione sui ricavi) che Julius Baer può intrattenere con emittenti di strumenti finanziari che vengono offerti o raccomandati ai clienti;
- commissioni ricevute da Julius Baer per la gestione e/o l'amministrazione di fondi o la custodia di fondi che Julius Baer consiglia ai clienti o inserisce in mandati discrezionali.

Misure stabilite da Julius Baer per individuare i conflitti di interesse

In una prima fase, Julius Baer si impegna a identificare correttamente 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;
- sussista un interesse rispetto al risultato di un servizio fornito a un cliente o di un'operazione effettuata per conto di un cliente che sia distinto dall'interesse di tale 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.

Misure adottate da Julius Baer per evitare, gestire o mitigare i conflitti di interesse

Julius Baer si pone l'obiettivo di agire con competenza e integrità professionale. Per quanto riguarda i conflitti di interesse, Julius Baer ha implementato una direttiva separata che prevede standard minimi. I dipendenti sono tenuti a rispettare questa direttiva in ogni momento.

Inoltre, Julius Baer ha messo in atto un'ampia gamma di misure organizzative per identificare, evitare e mitigare al meglio i conflitti di interesse come di seguito (lista non esaustiva):

- procedure organizzative per la salvaguardia degli interessi dei clienti (ad esempio aree di riservatezza, barriere informative, separazione delle responsabilità, separazione tecnica);
- regole sull'accettazione, sull'offerta e sulla divulgazione di indennità (inclusi regali e/o forme di intrattenimento di vario genere);
- regole relative alle operazioni sui conti dei dipendenti;
- processo di approvazione e revisione per i mandati esterni, le attività professionali secondarie e le partecipazioni azionarie rilevanti dei dipendenti.

Controlli implementati da Julius Baer in materia di conflitti di interesse

Julius Baer ha implementato una serie di controlli a livello di unità aziendali e funzioni di controllo indipendenti per garantire che le proprie misure e la sua politica in materia di conflitti di interesse siano adeguate e rispettate. Tali controlli includono, tra gli altri:

- una divisione indipendente di compliance direttamente responsabile nei confronti del Management senza dipendere dalle divisioni aziendali, il cui compito è monitorare l'identificazione, la prevenzione e la gestione dei conflitti di interesse; e
- un'infrastruttura di sorveglianza e reporting delle transazioni, supportata da sistemi automatizzati per identificare comportamenti non adeguati.

Divulgazione di conflitti di interesse e consenso a procedere

Julius Baer adotta tutte le misure necessarie e ragionevoli per identificare, prevenire o attenuare eventuali conflitti di interesse che potrebbero sorgere in relazione ai servizi offerti ai clienti.

Se le misure adottate non fossero in grado di evitare situazioni di svantaggio per i clienti o ciò fosse possibile solo con un impegno sproporzionato, Julius Baer renderebbe noto il conflitto in modo adeguato.

Ulteriori informazioni sono disponibili nella pubblicazione «Informazioni sulla gestione dei conflitti di interesse nel Gruppo Julius Baer» che può essere scaricato al link www.juliusbaer.com/fileadmin/legal/conflict-of-interest-it.pdf.

Indennità

Descrizione

L'indennità è un vantaggio monetario di qualsiasi genere (ad esempio una commissione sulle vendite) che Julius Baer può ricevere da terzi (ad esempio fornitori di prodotti) e/o da entità del Gruppo Julius Baer. Le spese pagate direttamente da un cliente a Julius Baer, come le commissioni per il servizio di consulenza, le commissioni per il servizio di custodia o le commissioni di operazione (incluse le commissioni comprese nel prezzo di emissione di uno strumento finanziario), non si considerano un'indennità.

La forma più comune di indennità ha luogo tra fornitori e distributori di strumenti finanziari, in base alla quale i fornitori trasferiscono una parte dei loro ricavi dagli strumenti finanziari al distributore in cambio di servizi di distribuzione.

Ad esempio, nel settore dei fondi d'investimento, il fornitore di fondi addebita all'investitore una commissione per la gestione del patrimonio del fondo che viene indicata nel prospetto del fondo. Il fornitore di fondi può utilizzare una parte dei ricavi generati con questa commissione di gestione per remunerare i distributori – quali banche o consulenti finanziari, in modo continuativo, per l'accesso alla loro rete di distribuzione o per le attività amministrative a loro carico per la distribuzione dei prodotti del fornitore di fondi. I fornitori di fondi possono inoltre corrispondere commissioni una tantum per il collocamento di fondi d'investimento al fine di remunerare i distributori sopra menzionati. Tali commissioni non sono solitamente pagate direttamente dai ricavi derivanti dalla commissione di gestione a livello di fondo bensì direttamente dal fornitore di fondi.

Regolamentazione delle indennità

Poiché le indennità possono comportare potenziali conflitti di interesse, la loro ricezione e il loro pagamento sono regolamentati in modo rigoroso. I clienti devono essere adeguatamente informati sull'esistenza di tale indennità e rinunciare al ristorno della stessa, altrimenti Julius Baer deve trasmettere l'indennità ricevuta al cliente.

Indennità ricevute da Julius Baer

Julius Baer comunica al cliente le indennità ricevute, come previsto dalla normativa applicabile. Nell'ambito di un mandato di consulenza, Julius Baer si impegna a raccomandare solo i prodotti migliori (sia senza che con indennità), sempre tenendo in considerazione l'idoneità e l'adeguatezza nonché potenziali restrizioni d'investimento da parte del prodotto stesso.

Calcolo delle indennità

L'importo dell'indennità dipende dallo strumento finanziario, dal suo fornitore e dal volume degli attivi investiti nello strumento finanziario.

Il cliente accetta espressamente che Julius Baer abbia il diritto di ricevere e trattenere tale indennità secondo le condizioni stabilite nei relativi accordi di servizio e/o in altri moduli bancari.

Indennità versate da Julius Baer a terzi

Se Julius Baer ha instaurato una relazione d'affari con un cliente, ad esempio tramite una terza parte che agisce in qualità di intermediario finanziario, Julius Baer può pagare a tale terza parte una commissione (basata su ricavi, operazioni o attività) una tantum e/o su base continuativa. In caso di clienti seguiti da un intermediario finanziario che si avvale di Julius Baer per la custodia e l'esecuzione delle negoziazioni, Julius Baer può pagare a tale intermediario finanziario una commissione di collaborazione una tantum e/o su base continuativa.

Julius Baer informa i propri clienti sull'esistenza e sulla natura di tali pagamenti a terzi, qualora tali rapporti sussistano. Inoltre, ciascuna di queste parti deve rispettare i propri obblighi correlati alle indennità, in particolare per quanto riguarda le restrizioni in materia di ricezione, gli obblighi di comunicazione e la gestione dei conflitti di interesse in conformità alla relazione d'affari dell'intermediario finanziario con il cliente. Julius Baer non si assume alcuna responsabilità per quanto concerne gli obblighi di terzi a tale riguardo.

Rischi nel commercio di strumenti finanziari

Gli investimenti in strumenti finanziari – ad esempio azioni, obbligazioni, fondi, prodotti strutturati – presentano opportunità ma comportano anche rischi. È di fondamentale importanza che i clienti comprendano i rischi connessi agli strumenti finanziari in cui investono. L'opuscolo «Rischi nel commercio di strumenti finanziari» dell'Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB) contiene informazioni generali sui servizi finanziari tipici nonché sulle caratteristiche e sui rischi degli strumenti finanziari.

L'opuscolo «Rischi nel commercio di strumenti finanziari» può essere scaricato al link www.juliusbaer.com/lserfi. Può anche essere ottenuto tramite il consulente o la persona di contatto del cliente.

Informazioni sui prodotti

Oltre all'opuscolo «Rischi nel commercio di strumenti finanziari», per molti strumenti finanziari sono disponibili i corrispondenti prospetti informativi, se forniti dal produttore.

Tali Documenti contenenti le informazioni chiave (Key Information Document, KID) contengono informazioni sulle caratteristiche dei prodotti nonché sui relativi rischi e costi. Se disponibili possono essere consultati al link www.juliusbaer.com/product-information.

Gestione dei reclami

Le osservazioni e i reclami dei clienti devono essere indirizzati direttamente al consulente o alla persona di contatto del cliente.

I clienti devono inoltrare il reclamo per iscritto, specificando l'oggetto e fornendo i propri contatti e il numero di conto. Julius Baer si impegnerà a dar seguito alle osservazioni e ai reclami nel più breve tempo possibile.

Nel caso in cui un cliente ritenga inadeguata una risposta, Julius Baer sarà lieta di ricevere un riscontro in tal senso in modo da poter rimediare alla situazione. Se un cliente non dovesse essere soddisfatto del modo in cui la sua richiesta è stata trattata da Julius Baer, ha la possibilità di contattare l'Ombudsman delle banche svizzere.

Dettagli di contatto
Ombudsman delle banche svizzere
Bahnhofplatz 9
Casella postale
8021 Zurigo
Svizzera
www.bankingombudsman.ch

Importanti informazioni legali

Il presente opuscolo è stato creato esclusivamente per i clienti della Banca Julius Baer & Co. SA, Svizzera.

Sebbene sia stato accuratamente verificato, Julius Baer non si assume alcuna responsabilità per l'adeguatezza, l'accuratezza, la completezza o la correttezza del contenuto del presente opuscolo poiché, in particolare, i dettagli specifici potrebbero essere modificati dopo la sua pubblicazione.

Si applicano sempre le Condizioni generali di Julius Baer o qualsiasi altro accordo speciale stipulato tra il cliente e Julius Baer.

© Banca Julius Baer & Co. SA, 2025


Julius Bär

Julius Bär

BANCA JULIUS BAER & CO. SA
Bahnhofstrasse 36
Casella postale
8010 Zurigo
Svizzera
Telefono +41 (0) 58 888 1111
Telefax +41 (0) 58 888 1122
www.juliusbaer.com

Il Gruppo Julius Baer è presente in circa 60 sedi in tutto il mondo, inclusa Zurigo (sede principale), Bangkok, Città del Messico, Dubai, Dublino, Francoforte, Ginevra, Hong Kong, Londra, Lussemburgo, Madrid, Milano, Monaco, Mumbai, Santiago del Cile, Shanghai, Singapore, Tel Aviv e Tokyo.

Autorità federale di vigilanza competente:
Autorità di vigilanza sui mercati finanziari
FINMA
Laupenstrasse 27
3003 Berna
Svizzera

08.2025
© BANCA JULIUS BAER & CO. SA, 2025