

## **1. Introduzione**

La presente Politica sul conflitto di interessi ("la Politica") viene fornita al Cliente o potenziale tale ai sensi della Legge sui servizi di investimento e sulle attività e sui mercati regolamentati del 2017 (L. 87(I)/2017) (la "Legge"), che ha recepito la direttiva 2014/65/EU del Parlamento europeo e del Consiglio, del 15 maggio 2014, relativa ai mercati di strumenti finanziari (la "Direttiva MiFID II") nella legislazione nazionale, a norma della quale Forex TB Limited ("la Società") è tenuta ad adottare tutte le misure necessarie per rilevare ed evitare conflitti di interesse.

La Società si impegna ad agire onestamente, in modo equo e professionale e nel migliore interesse dei propri clienti e nel rispetto, in particolare, dei principi stabiliti nella suddetta Legge quando fornisce servizi di investimento e altri servizi accessori relativi a tali servizi di investimento.

Lo scopo del presente documento è di definire l'approccio della Società nell'identificazione e nella gestione dei conflitti di interesse che possono insorgere nel corso delle sue normali attività commerciali. Inoltre, il presente documento identifica le circostanze che possono dar luogo a un conflitto di interessi.

## **2. Ambito di applicazione**

La Politica si applica a tutti i suoi amministratori, dipendenti, collaboratori e qualsiasi persona direttamente o indirettamente collegata alla Società (di seguito denominate "Persone correlate") e si riferisce a tutte le interazioni con tutti i Clienti.

## **3. Criteri di identificazione dei conflitti di interesse**

Allo scopo di identificare i tipi di conflitti di interesse che possono insorgere nel corso della fornitura di servizi di investimento e accessori o di una loro combinazione e la cui esistenza può danneggiare l'interesse di un Cliente, si terrà conto, mediante criteri minimi, se la Società o un Soggetto rilevante, o un soggetto direttamente o indirettamente legato alla Società da un legame di controllo, si trova in una delle seguenti situazioni, sia come risultato della fornitura di servizi di investimento o accessori o di attività di investimento o in altro modo:

- (a) La Società o un soggetto rilevante hanno un interesse nell'esito di un servizio fornito al Cliente o di una transazione effettuata per conto del Cliente, che è distante dall'interesse del Cliente in tale esito;
- (b) La Società o un soggetto rilevante hanno un incentivo finanziario o di altro tipo a favorire l'interesse di un altro Cliente o gruppo di Clienti rispetto agli interessi del Cliente;
- (c) La Società o un soggetto rilevante ricevono o riceveranno da una persona diversa dal

- Ciente un incentivo in relazione a un servizio fornito al Cliente, sotto forma di denaro, beni o servizi, diversi dalle commissioni o tariffe standard per quel servizio;
- (d) La Società o una Persona correlata svolge la stessa attività del Cliente;
  - (e) La Società fornisce un servizio a un Cliente e la Società o un altro membro del Gruppo ha un interesse materiale nei confronti della transazione;
  - (f) La Società opera in qualità di agente per conto del cliente in relazione alle transazioni in cui un altro membro del gruppo svolge un ruolo principale;
  - (g) Una transazione viene effettuata in strumenti finanziari per i quali la Società o un altro membro del Gruppo può beneficiare di una commissione, tariffa o beneficio non monetario pagabile da entità diversa dal Cliente;
  - (h) La Società può avere un interesse indiretto in una transazione mentre un altro membro del Gruppo può avere un interesse diretto nella stessa transazione;

#### **4. Identificazione dei conflitti di interesse**

Quando tratta con il Cliente, la Società, una società collegata o qualche altra persona collegata alla Società può avere un interesse, una relazione o un accordo che sia materiale in relazione alla Transazione in questione o che è in conflitto con l'interesse del Cliente. Sebbene non sia possibile definire con precisione o creare un elenco esaustivo di tutti i conflitti di interesse rilevanti che possono sorgere, secondo la natura, le dimensioni e la complessità attuali delle attività della Società, il seguente elenco comprende circostanze che costituiscono o possono dare origine a un conflitto di interessi che comporta un rischio sostanziale di danni verso gli interessi di uno o più Clienti, a seguito della fornitura di servizi di investimento:

- (a) la Società potrebbe avere interessi nella massimizzazione dei volumi di trading al fine di aumentare le proprie commissioni, il che è in contrasto con l'obiettivo personale del Cliente di ridurre al minimo i costi di transazione;
- (b) il sistema di bonus della Società potrebbe premiare i propri dipendenti in base al volume delle contrattazioni, ecc.;
- (c) la Società potrebbe ricevere o versare incentivi a favore o da parte di terzi per la segnalazione di nuovi clienti o per l'attività di trading dei clienti;
- (d) la Società potrebbe utilizzare soggetti che sono membri del proprio Gruppo in qualità di Sedi di esecuzione (vedere di seguito);

4.1 A seconda della natura, delle dimensioni e della complessità attuali del Gruppo, il seguente elenco comprende circostanze che costituiscono o possono dare origine a un conflitto di interessi che comporta un rischio sostanziale di danni verso gli interessi di uno o più Clienti, a seconda dei casi. La Società potrebbe:

- (a) effettuare transazioni in cui essa o qualsiasi altro membro del Gruppo abbia, direttamente o indirettamente, un interesse materiale, che può comportare un potenziale conflitto con il dovere della Società verso i propri Clienti;
- (b) utilizzare un altro membro del Gruppo per il deposito, l'esecuzione e la compensazione di transazioni;

- (c) effettuare transazioni in titoli per i quali la Società o un altro membro del Gruppo possono beneficiare di una commissione o tariffa pagabili da soggetto diverso dal Cliente, e/o la Società o un altro membro del Gruppo possono anche essere remunerati dalla controparte di tali transazioni;
- (d) eseguire gli ordini dei clienti con soggetti appartenenti al Gruppo della Società in cui i ricavi di tali entità sono in gran parte generati dalle perdite del cliente;

*Si precisa che le circostanze di cui sopra, che costituiscono o possono dare origine a un conflitto di interessi, non sono necessariamente dannose per gli interessi dei Clienti.*

## **5. Procedure e controlli per la gestione dei conflitti di interessi**

In generale, le procedure e i controlli che la Società effettua per gestire i conflitti di interesse identificati includono, ma non sono limitati a:

- (a) Procedure efficaci per impedire o per controllare lo scambio di informazioni tra i Soggetti rilevanti impegnati in attività che comportino un rischio di conflitto di interesse, quando lo scambio di tali informazioni possa ledere gli interessi di uno o più Clienti;
- (b) La supervisione separata dei soggetti rilevanti le cui principali funzioni implicano l'esercizio di attività per conto di clienti o la prestazione di servizi a Clienti con interessi in potenziale conflitto, o che rappresentano in altro modo interessi diversi in potenziale conflitto, ivi compresi quelli della Società;
- (c) L'eliminazione di ogni legame diretto tra la retribuzione dei soggetti rilevanti che esercitano prevalentemente un'attività e la retribuzione di, o i redditi generati da, altri soggetti rilevanti che esercitano prevalentemente un'altra attività, nel caso in cui possa sorgere un conflitto di interesse in relazione a dette attività;
- (d) Misure volte a prevenire o limitare l'esercizio di un'influenza inadeguata sul modo in cui un soggetto rilevante svolge servizi o attività di investimento o accessori;
- (e) Una politica volta a limitare il conflitto di interessi derivante dal dare e ricevere incentivi;
- (f) Muraglie cinesi che limitano il flusso di informazioni riservate e privilegiate all'interno della Società e la separazione fisica dei dipartimenti;
- (g) Procedure per l'accesso ai dati elettronici;
- (h) Separazione delle funzioni che possono dar luogo a conflitti di interesse se esercitate dalla stessa persona;
- (i) Divieto di interessi commerciali esterni in conflitto con i nostri interessi, per quanto concerne i dirigenti e i dipendenti della Società, a meno che non venga fornita l'approvazione del Consiglio di amministrazione;
- (j) Istituzione di un Dipartimento di conformità interno per monitorare e riferire quanto sopra al Consiglio di amministrazione della Società;
- (k) Una politica "need-to-know" che disciplina la diffusione di informazioni riservate o privilegiate all'interno della Società;
- (l) Nomina di un Revisore interno per assicurare che vengano mantenuti i sistemi e i controlli appropriati e che riferisca al Consiglio di amministrazione della Società;
- (m) Determinazione del principio dei "quattro occhi" nella supervisione delle attività della

Società;

- (n) Misure per prevenire o controllare il coinvolgimento simultaneo o sequenziale di una Persona correlata in servizi di investimento separati, laddove tale coinvolgimento possa compromettere la corretta gestione dei conflitti di interesse;
- (o) La Società intraprende un monitoraggio costante delle attività aziendali per garantire che i controlli interni siano appropriati;
- (p) Istituzione di una Politica sulle transazioni personali;
- (q) I membri del personale sono tenuti a informare immediatamente la Società nel caso in cui percepiscano che si potrebbe creare un conflitto di interessi a causa di un compito/lavoro specifico;
- (r) Sono proibiti consigli/raccomandazioni riguardanti le transazioni;
- (s) Ai membri dello staff è fatto divieto di accettare regali, promozioni, sconti o qualsiasi altro vantaggio monetario o in natura da parte di Clienti o terzi, che potrebbero creare conflitti di interesse. Doni di scarso valore possono essere accettati previa approvazione della Società;
- (t) Le divisioni e le persone giuridiche del Gruppo operano in modo indipendente l'una dall'altra;
- (u) Esiste un flusso controllato di informazioni tra i diversi soggetti del Gruppo/fornitori di servizi in outsourcing laddove, altrimenti, il rischio di un conflitto di interessi potrebbe danneggiare gli interessi di un Cliente;
- (v) Gli accordi di vigilanza prevedono la supervisione separata del personale dei diversi soggetti del Gruppo, ove necessario, per la corretta gestione dei conflitti di interesse, ove applicabile;
- (w) In circostanze non coperte dai punti precedenti e data la natura di una situazione di conflitto di interessi, il Chief Compliance Officer e/o il Senior Management decideranno se consentire una transazione, avvisando il Cliente, o non consentirla del tutto;

## **6. Consenso del Cliente**

Con la stipula di un Contratto con la Società ai fini della fornitura di Servizi di investimento, il Cliente acconsente all'applicazione della presente Politica su di esso. Inoltre, il Cliente acconsente e autorizza la Società a trattare con lo stesso nei modi che la Società ritiene appropriati, indipendentemente da qualsiasi conflitto di interessi o dall'esistenza di qualsiasi interesse materiale in una Transazione, senza precedente comunicazione al Cliente.

Qualora la Società non fosse in grado di gestire una situazione di conflitto di interessi, dovrà rivolgersi al Cliente.

## **7. Divulgazione delle informazioni**

Se nel corso di una relazione commerciale con un Cliente o un gruppo di Clienti, le disposizioni/misure organizzative o amministrative in atto non fossero sufficienti per evitare o

gestire un conflitto di interessi relativo a quel Cliente o gruppo di Clienti, la Società potrà divulgare il conflitto di interessi prima di intraprendere ulteriori relazioni commerciali con il Cliente o un gruppo di Clienti.

#### **8. Modifiche alla Politica e informazioni aggiuntive**

La Società si riserva il diritto di revisionare e/o modificare la propria Politica e i propri accordi ogni qualvolta lo ritenga necessario, senza informarne il Cliente.

Per ulteriori informazioni e/o domande sul conflitto di interessi, inviare un'e-mail a [info@forextb.com](mailto:info@forextb.com).