



## Informativa sulla Legge sui servizi finanziari (LSerFi)

### Parte A – Informazioni generali

#### Sezione I. - Informativa sulla Banca e sui servizi finanziari offerti

Il 1° gennaio 2020 è entrata in vigore la Legge federale sui servizi finanziari (LSerFi) che si pone quale obiettivo di rafforzare la protezione degli investitori e di stabilire uno standard comune per i fornitori dei servizi finanziari. Scopo della presente informativa è fornire al cliente, in conformità alle disposizioni della LSerFi, dell'Ordinanza sui servizi finanziari (OSerFi) e delle relative circolari di attuazione (di seguito, in generale, "Normativa di riferimento"), tutte le informazioni necessarie in merito alla Banca del Sempione SA (di seguito "Banca") e ai servizi finanziari da essa offerti affinché il cliente possa ragionevolmente comprenderne la natura, le caratteristiche, i rischi e i costi.

La Banca offre i seguenti servizi finanziari:

- l'acquisto o alienazione di strumenti finanziari per conto dei clienti e di accettazione e trasmissione di mandati riguardanti strumenti finanziari (*execution only*);
- consulenza in materia di investimenti attraverso la formulazione di raccomandazioni personalizzate aventi ad oggetto strumenti finanziari (*advisory*);
- gestione di strumenti finanziari (gestione patrimoniale)
- la concessione di crediti per eseguire operazioni con strumenti finanziari

(di seguito anche i "Servizi"). Detti Servizi sono meglio descritti alla successiva Sezione I dedicata alle informazioni sulla Banca e sui suoi Servizi.

Onde permettere al cliente di prendere le sue decisioni in materia di investimenti in modo consapevole, vengono di seguito comunicate, nel rispetto della Normativa di riferimento, opportune informazioni concernenti:

- la Banca ed i Servizi;
- le principali caratteristiche e il funzionamento dei singoli Servizi, nonché i diritti e gli obblighi principali che ne derivano per il cliente;
- l'universo d'investimento disponibile;
- la verifica di adeguatezza e appropriatezza nella prestazione dei Servizi;
- le caratteristiche essenziali e il funzionamento di tipi specifici di strumenti finanziari interessati dai Servizi ed i rischi generali e specifici ad essi connessi;
- la gestione dei reclami;
- i costi unici e ricorrenti nonché gli oneri relativi ai Servizi;
- le indennità e la sintesi della politica seguita per la gestione dei conflitti di interesse in caso di vincoli economici con terzi (politica sui conflitti di interesse);
- la sintesi della strategia di trasmissione ed esecuzione degli ordini (politica sulla *best execution*)
- la classificazione della clientela e le relative tutele.

La presente informativa potrà essere aggiornata mediante la messa a disposizione della sua nuova versione sul sito internet della Banca ([www.bancasempione.ch/documenti](http://www.bancasempione.ch/documenti)) o per chi dispone dell'e-banking, fra le comunicazioni trasmesse via e-banking.

Il Cliente potrà, in alternativa, recarsi presso la sede o le succursali della Banca dove avrà facoltà di prendere visione e acquisire gratuitamente copia dell'Informativa aggiornata. In ogni caso, le modifiche rilevanti verranno comunicate tramite specifico avviso in occasione delle comunicazioni periodiche o con invio separato all'indirizzo contrattualmente stabilito.

#### 1. Profilo del Gruppo Banca del Sempione

Il Gruppo Banca del Sempione è attivo a livello internazionale nella prestazione di servizi finanziari con particolare attenzione al private banking. Il Gruppo è costituito da Banca del Sempione SA, la più importante società operativa del gruppo, due società aventi sede a Milano, Accademia SGR SpA, attiva nella promozione e gestione di fondi d'investimento immobiliare di diritto italiano, e Sempione SIM SpA, attiva nell'intermediazione mobiliare, nonché da un'affiliata alle Bahamas, Banca del Sempione (Overseas) Ltd. L'elenco completo delle partecipazioni è presentato nella relazione di esercizio ([www.bancasempione.ch/publicazioni](http://www.bancasempione.ch/publicazioni)). Il Gruppo è anche promotore di una SICAV di diritto lussemburghese, Base Investments SICAV, autorizzata alla distribuzione in Svizzera e in Italia, della quale gestisce buona parte dei capitali.

#### 2. Ragione sociale, indirizzo e recapiti della Banca

Banca del Sempione SA, società anonima di diritto svizzero costituita nel 1960, ha la sua sede a Lugano e succursali a Bellinzona, Chiasso e Locarno. La Banca fornisce alla propria clientela privata e aziendale i servizi tipici di una banca universale. L'attività principale è costituita dalla consulenza finanziaria, dalla gestione patrimoniale e dalla negoziazione titoli, strumenti derivati e divise per conto della clientela, cui si aggiunge l'intera gamma di servizi bancari, inclusi servizi quali la custodia di titoli e altri strumenti finanziari, i servizi di brokeraggio, di pagamento e di finanziamenti o concessioni di crediti. L'offerta di prodotti e servizi della Banca può variare in funzione del Paese di residenza di ciascun cliente e non essere applicabile a tutti i clienti.

I contatti della Banca sono i seguenti:

Banca del Sempione SA - Via Peri 5

6900 Lugano (Svizzera)

Telefono +41 91 9107111 - fax +41 91 9107160

e-mail: [banca@bancasempione.ch](mailto:banca@bancasempione.ch) ;

sito internet: [www.bancasempione.ch](http://www.bancasempione.ch)

Iscritta al registro di commercio al n. CHE-105.962.616 e capo gruppo del Gruppo Banca del Sempione.

#### 3. Autorizzazione ad operare quale banca e recapito autorità di vigilanza

Banca del Sempione SA è un istituto finanziario autorizzato quale banca. Essa è assoggettata alla vigilanza dell'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari FINMA

con sede in Laupenstrasse 27 - 3003 Berna (Svizzera)

Telefono: +41 31 327 91 00 - Fax: +41 31 327 91 01 |

e-mail: [info@finma.ch](mailto:info@finma.ch)

#### 4. Metodi di comunicazione utilizzabili con la Banca anche relativi all'invio e la ricezione degli ordini

Eventuali comunicazioni, notifiche, ordini (anche nell'ambito del servizio di accettazione e trasmissione di mandati dei clienti) da e per la Banca possono avvenire attraverso l'invio di lettere per posta ordinaria o raccomandata, così come per fax, per telefono o per e-mail.

Con la banca è possibile comunicare in tutte le lingue nazionali svizzere (italiano; tedesco e francese) così come in inglese.

#### 5. Servizi finanziari offerti

##### 5.1. Tipologia di servizi

La Banca offre alla propria clientela i seguenti servizi finanziari:

- l'acquisto e alienazione di strumenti finanziari:



- a. **per conto proprio:** trattasi di attività di acquisto e vendita di strumenti finanziari nella quale il negoziatore impegna capitale proprio. In particolare, la Banca può eseguire ordini dei clienti negoziando per conto proprio in contropartita diretta con i clienti stessi;
- b. **per conto dei clienti:** ossia la conclusione di accordi di acquisto o di vendita di uno o più strumenti finanziari per conto dei clienti, indirizzando gli ordini ricevuti da parte dei clienti stessi verso le sedi di esecuzione, dove possano essere eseguiti incrociandosi con ordini di segno opposto;
- **l'accettazione e trasmissione di mandati aventi ad oggetto strumenti finanziari:** ossia la mera ricezione degli ordini che il cliente inoltra alla Banca senza previa consulenza o comunque sollecitazione all'acquisto di un prodotto finanziario e la loro tempestiva esecuzione, o trasmissione ad altro intermediario abilitato alla negoziazione o al collocamento perché provveda all'esecuzione, con le modalità descritte nel documento di "Politica per l'esecuzione dei mandati dei clienti (*best execution*)"; **nell'ambito di questo servizio la Banca non esegue di principio alcuna verifica di appropriatezza o di adeguatezza sulle operazioni e gli strumenti finanziari che sono oggetto di volta in volta degli ordini del cliente. Si riserva tuttavia la facoltà di effettuare a sua discrezione una verifica di appropriatezza qualora il cliente non sia assistito da un gestore esterno.** Nell'ambito di questo servizio la valutazione degli strumenti d'investimento e dei rischi ad essi correlati rimane di esclusiva pertinenza del cliente.
- **la gestione patrimoniale:** il servizio consiste nella gestione dietro corrispettivo, su base discrezionale ed individualizzata, di portafogli di investimento che includono uno o più strumenti finanziari, nell'ambito di un mandato conferito dal Cliente. Nello svolgimento di tale attività, le decisioni d'investimento sono di pertinenza esclusiva della Banca, la quale deve tuttavia attenersi agli obiettivi d'investimento concordati con il cliente e amministrare i valori patrimoniali in conformità al contratto stipulato. Il servizio di gestione patrimoniale consente in pratica di avvalersi delle conoscenze ed esperienza di professionisti del settore nella scelta degli strumenti finanziari in cui investire e nell'esecuzione delle relative operazioni. L'obbligo di gestire include tanto l'obbligo di effettuare discrezionalmente valutazioni professionali circa le opportunità di investimento / disinvestimento quanto l'obbligo di tradurre dette valutazioni in operazioni. La rischiosità della gestione patrimoniale è espressa dalla variabilità dei risultati economici conseguiti dal gestore. Il cliente può orientare la rischiosità del servizio scegliendo fra più linee di gestione con diverse caratteristiche e un diverso grado di rischio che la Banca esplicita. In ogni caso la Banca valuta se la scelta della linea di gestione effettuata dal cliente sia per lui adeguata. Restano tuttavia ampi margini di discrezionalità, seppur nei limiti fissati, circa i titoli da acquistare o vendere o il momento in cui eseguire le operazioni.
- **la consulenza in materia di investimenti:** il servizio consiste nella formulazione da parte della Banca, su richiesta del Cliente o di propria iniziativa, di raccomandazioni personalizzate al Cliente riguardo a una o più operazioni relative a determinati strumenti e/o prodotti finanziari in linea con la politica di investimento della Banca. La raccomandazione è personalizzata quando è presentata come adatta per il Cliente o è basata sulla considerazione delle caratteristiche del Cliente. La stessa sarà corredata di tutte le informazioni in merito alle caratteristiche essenziali e al funzionamento del prodotto finanziario, così come in merito ai rischi e ad eventuali obblighi del cliente (eventualmente, per determinate categorie di strumenti finanziari, anche attraverso la messa a disposizione del foglio informativo di base o di documento equivalente). Una raccomandazione non è personalizzata se viene diffusa al pubblico mediante canali di distribuzione. Il cliente è libero di dare seguito o meno

alla raccomandazione la quale può essere attuata unicamente su suo ordine. Il servizio ha l'obiettivo di assicurare che l'*asset allocation* del patrimonio in consulenza sia coerente con le conoscenze, l'esperienza, gli obiettivi di investimento e la situazione finanziaria del Cliente che risulta dal questionario LSerFi allestito in sede di apertura. Il servizio precede, di norma, la prestazione dei servizi di acquisto e alienazione di strumenti finanziari per conto proprio o per conto dei clienti, nonché l'accettazione e trasmissione di mandati aventi ad oggetto strumenti finanziari. La consulenza prestata si configura come **non indipendente**, in quanto le raccomandazioni formulate dalla Banca al Cliente possono avere ad oggetto strumenti finanziari emessi o promossi dalla stessa o da soggetti terzi con i quali la Banca ha stretti legami o da altri emittenti con i quali la Banca ha stipulato e ha in corso contratti e, in particolare, contratti di collocamento /distribuzione, in relazione ai quali può percepire indennità, nel rispetto della normativa vigente. Gli strumenti e i prodotti finanziari sono tuttavia raccomandati solo qualora ciò sia nell'interesse del cliente e siano compatibili con le sue esigenze, caratteristiche ed obiettivi; in merito alla gamma di strumenti finanziari che la Banca potrebbe raccomandare nell'ambito della consulenza non indipendente, incluso il rapporto con i relativi emittenti, si rinvia al punto 5.2 in materia di universo investibile.

- **concessione di crediti per eseguire operazioni con strumenti finanziari:** il servizio consiste nel concedere al Cliente un limite di credito variabile con l'esclusivo scopo di investire i mezzi così ottenuti direttamente in strumenti finanziari (leva finanziaria). A fronte di tale credito viene costituito in pegno il patrimonio depositato sulla relazione del cliente. Nell'ambito dell'affidamento accordato, l'utilizzo massimo consentito dipenderà dall'andamento del patrimonio a garanzia e dai fattori d'anticipo stabiliti dalla Banca. Se il valore degli investimenti scende al di sotto di una determinata soglia, a copertura del credito possono essere richieste garanzie supplementari (*margin call*). In caso di mancato versamento di ulteriori garanzie o dei rimborsi, il creditore può liquidare una parte o tutti i valori patrimoniali utilizzati come garanzia del credito, eventualmente anche in un momento sfavorevole. Il rischio per il cliente consiste in particolare nell'utilizzo di capitale di terzi che comporta una variazione del profilo di rischio/rendimento del portafoglio. Se infatti da un lato è possibile incrementare il rendimento atteso sul capitale proprio, dall'altro lato cresce di pari passo il rischio d'investimento. Un rischio dato dalle condizioni del credito (interessi passivi e rimborso del capitale) che comportano costi fissi cui si contrappone l'incertezza circa il rendimento conseguito e il valore dell'investimento (effetto leva). L'effetto leva può quindi tradursi in maggiori opportunità di guadagno, ma anche degenerare in rischi di perdita più accentuati fino a determinare, in casi estremi, una perdita totale del capitale proprio e ulteriori obblighi di rimborso del credito.

Oggetto della prestazione dei servizi sono, salvo diverso accordo, tutti gli strumenti finanziari definiti dalla LSerFi, ed include sia strumenti finanziari propri sia quelli di terzi.

##### **5.2. L'universo d'investimento disponibile**

La Banca seleziona gli strumenti finanziari per i propri servizi di gestione patrimoniale e di consulenza sulla base di prodotti facenti capo sia a entità del Gruppo Banca del Sempione sia a una vasta gamma di fornitori terzi. In particolare la Banca è promotrice di una Sicav, Base Investments Sicav, nonché di alcuni certificati. Tuttavia la maggior parte dell'universo degli investimenti collettivi di capitale e dei prodotti strutturati investibili, fanno capo a entità terze attentamente selezionate. L'ampia gamma di prodotti cui la Banca ha accesso permette di selezionare gli strumenti finanziari in modo obiettivo identificando il prodotto più adatto al cliente e alle sue esigenze. La Banca, a parità di condizioni e laddove le caratteristiche dei suoi prodotti siano simili a quelle dei prodotti



di terzi, può raccomandare o selezionare in via preferenziale i propri strumenti finanziari.

### **5.3. Rischi nel commercio di strumenti finanziari**

Gli investimenti in strumenti finanziari presentano opportunità ma comportano anche dei rischi. È dunque importante che i clienti conoscano e comprendano i rischi dello strumento finanziario nel quale intendono investire. Nel nuovo opuscolo pubblicato dall'Associazione Svizzera dei Banchieri «*Rischi nel commercio di strumenti finanziari*» sono disponibili informazioni generali sui servizi d'investimento tipici e sulle caratteristiche e rischi degli strumenti finanziari.

Raccomandiamo pertanto, prima di procedere con un'operazione di investimento in strumenti finanziari di tenere conto delle informazioni ivi riportate.

L'opuscolo «*Rischi nel commercio di strumenti finanziari*» può essere scaricato gratuitamente dal sito internet della Banca al seguente link: [www.bancasempione.ch/documenti](http://www.bancasempione.ch/documenti) o al sito [www.swissbanking.org/it](http://www.swissbanking.org/it) oppure ottenuto in forma cartacea tramite il proprio consulente di riferimento.

### **5.4. Informazioni sui prodotti**

Con l'introduzione della LSerFi, allorquando vengono raccomandati strumenti finanziari che non siano azioni o obbligazioni, oltre all'opuscolo «*Rischi nel commercio di strumenti finanziari*» di cui al punto 5.3, è messo a disposizione del cliente il foglio informativo di base del prodotto o i documenti equivalenti (quali i corrispondenti prospetti informativi (KID), fact sheet, term sheet ecc.) se forniti dal produttore.

### **5.5. Adeguatezza e appropriatezza**

Nell'ambito della prestazione dei servizi di gestione patrimoniale (mandati discrezionali) e di consulenza agli investimenti offerti, la Banca è tenuta a verificare se i prodotti e/o gli strumenti finanziari siano adeguati al cliente.

Ciò significa che un cliente deve essere in grado di comprendere adeguatamente la natura e il rischio di un servizio d'investimento offerto o di uno strumento finanziario consigliato e deve avere la capacità di sostenere qualsiasi eventuale perdita finanziaria correlata. La Banca dovrà pertanto verificare se la strategia d'investimento e/o l'operazione su uno strumento finanziario siano in linea con gli obiettivi d'investimento del cliente. In particolare, al fine di identificare il servizio finanziario, così come la linea di gestione e/o gli strumenti finanziari più adatti la Banca, attraverso un questionario (c.d. «*Questionario LSerFi*») che il cliente è chiamato a compilare, si informa: (i) sulla situazione personale e finanziaria del cliente; (ii) sui suoi obiettivi di investimento, fra cui l'orizzonte temporale dello stesso; (iii) sulle sue conoscenze ed esperienza in materia di investimento; nonché (iv) sulla sua capacità di rischio finanziario e la sua propensione al rischio.

La Banca svolge invece un test di appropriatezza volto a prendere in esame unicamente le conoscenze ed esperienze del cliente quando fornisce consulenza in investimenti per operazioni specifiche senza tenere conto dell'intero portafoglio del cliente. In questi casi, prima di raccomandare uno strumento finanziario, verifica se questo è appropriato per il cliente. Nell'ambito della verifica di appropriatezza la sua valutazione si baserà sulle informazioni ricevute dal cliente relativamente alla sua conoscenza ed esperienza con lo scopo di stabilire se il cliente è in grado di comprendere la natura e i rischi associati a uno strumento finanziario. Se nell'ambito della prestazione di un servizio finanziario che prevede l'esecuzione di un test di adeguatezza o di appropriatezza un determinato strumento finanziario dovesse risultare inadeguato o inappropriato, la Banca ne dà avviso al cliente prima dell'esecuzione, sconsigliandolo. Il cliente ha comunque facoltà di insistere per l'operazione che dunque verrà eseguita in regime di mera *execution only*.

Per tale ragione è essenziale che le informazioni riportate nel Questionario LSerFi siano complete, puntuali, veritiere ed aggiornate. In caso di rifiuto a compilare il Questionario LSerFi o di compilazione solo parziale dello stesso, la Banca non

potrà eseguire alcuna verifica preliminare circa l'adeguatezza / appropriatezza di un servizio o strumento finanziario. Per le stesse ragioni i clienti sono invitati ad informare immediatamente la Banca in merito a qualsiasi cambiamento che potrebbe far sì che le informazioni fornite nel questionario LSerFi non rispecchino più la situazione reale. La valutazione di adeguatezza e appropriatezza viene eseguita con le modalità di seguito descritte:

**Adeguatezza delle linee di gestione:** Sulla base del Questionario LSerFi la Banca definisce la strategia d'investimento adeguata per gli attivi detenuti dal cliente in funzione della quale identificare poi le linee di gestione più adatte al cliente nell'ambito del servizio di gestione patrimoniale. Se un cliente possiede più mandati, il rispetto delle strategie d'investimento individuali viene valutato su ciascun mandato.

**Adeguatezza delle specifiche operazioni:** La Banca formula raccomandazioni su strumenti finanziari per specifiche operazioni solo previa verifica della loro adeguatezza in funzione del Questionario LSerFi redatto dal cliente, tenuto conto delle caratteristiche del prodotto e della sua rischiosità. Se un cliente richiede una consulenza su uno strumento finanziario ritenuto non adeguato, la Banca informa il cliente al riguardo. Se un cliente desidera procedere comunque, l'operazione verrà considerata come ordine impartito su richiesta del cliente (*execution only*) e non consigliata dalla Banca.

**Appropriatezza di specifiche operazioni:** Qualora un cliente esegua operazioni specifiche al di fuori di un mandato di consulenza, se consigliate, la Banca valuta se il cliente sia in grado di comprendere la natura e i rischi associati a uno strumento finanziario prima di dar seguito all'ordine (valutazione dell'appropriatezza). Tale valutazione è basata sulle informazioni ricevute dal cliente relativamente alla sua conoscenza ed esperienza. Se uno strumento finanziario è ritenuto non appropriato, la Banca istruisce il cliente sul rispettivo strumento o lo avverte del fatto che la sua conoscenza ed esperienza non sono sufficienti per comprendere i rischi associati. Al fine di valutare l'appropriatezza di un'operazione, la Banca verifica la conoscenza ed esperienza del titolare (o firmatario autorizzato della società titolare del conto). In caso di cointestati, le conoscenze ed esperienza saranno quelle che risultano dalla sintesi dei profili dei cointestati o quelle del rappresentante laddove nominato. Non vengono per contro svolte verifiche sui procuratori bancari a meno che gli stessi non siano stati designati quali rappresentanti.

**Execution only: Di principio non viene svolto alcun test di appropriatezza né di adeguatezza quando il servizio offerto dalla Banca consiste unicamente nell'esecuzione e/o nella trasmissione dei mandati del cliente (execution only).** La Banca si riserva comunque la facoltà di esperire, a sua discrezione e laddove disponga degli elementi necessari per farlo, un test di appropriatezza ai clienti in regime di *execution only* che non si affidano ad un gestore esterno.

### **5.6. Rendiconto**

Il cliente può chiedere in qualsiasi momento copia dei contratti firmati con la Banca in relazione ai servizi finanziari forniti e delle comunicazioni ricevute in fase precontrattuale e in costanza di rapporto. La Banca fornisce altresì, su richiesta, la composizione, la valutazione e l'evoluzione del portafoglio, nonché i costi connessi ai servizi finanziari. Di ciascuna operazione su strumenti finanziari eseguita il cliente riceverà il relativo avviso al più tardi il primo giorno lavorativo successivo alla registrazione.

Per ciascun servizio finanziario prestato, di principio la Banca assicura un rendiconto secondo le disposizioni che seguono. Tuttavia, indipendentemente dal servizio scelto, il cliente può convenire con la banca una periodicità diversa da quella prevista. La Banca potrà mettere a disposizione dei clienti la



**BANCA DEL SEMPIONE**  
SIMPLON BANK  
BANQUE DU SIMPLON

documentazione di cui sopra anche attraverso l'e-banking laddove il cliente abbia firmato la relativa convenzione.

**Custodia ed amministrazione titoli:** Con riferimento agli strumenti finanziari e alle disponibilità liquide del Cliente detenuti dalla Banca, la stessa invia al Cliente con cadenza annuale, entro 30 giorni lavorativi dalla fine dell'anno solare, la situazione patrimoniale che riepiloga gli strumenti finanziari e le disponibilità liquide su supporto duraturo. Il cliente può convenire con la Banca una periodicità differente.

**Gestione patrimoniale:** Per il servizio di gestione patrimoniale la Banca invierà al Cliente un rendiconto periodico almeno una volta ogni 6 mesi (giugno/dicembre). Il rendiconto di fine anno sarà inoltre corredato di un'analisi marcoeconomica e finanziaria dei mercati e di un commento sull'attività di gestione svolta sui portafogli gestiti centralmente.

**Servizio di Consulenza in materia di Investimenti:** La Banca, al momento in cui formula una raccomandazione, rilascerà al Cliente su supporto durevole un verbale contenente gli elementi essenziali della raccomandazione ed una dichiarazione di adeguatezza, contenente la descrizione del consiglio fornito e l'indicazione dei motivi secondo cui la raccomandazione corrisponde alle preferenze, agli obiettivi e alle altre caratteristiche del Cliente, così come al suo target market. Con cadenza semestrale, inoltre, la Banca invia al Cliente un rendiconto entro 30 giorni lavorativi dalla fine di ogni semestre (giugno/dicembre).

**Esecuzione e trasmissione dei mandati dei clienti (Execution only):** Nella prestazione del servizio di esecuzione e trasmissione dei mandati dei clienti (*execution only*), la Banca, in relazione a ciascuna operazione eseguita, invia al cliente entro il 1° giorno lavorativo successivo a quello di registrazione, ovvero, nel caso in cui la Banca riceva l'istruzione d'investimento da un terzo (ad es. un gestore esterno cui il cliente ha delegato la gestione), entro il 1° giorno lavorativo successivo alla registrazione dell'istruzione, un avviso di conferma dell'esecuzione dell'ordine trasmesso, predisposto ai sensi della normativa vigente.

## Sezione II - Gestione dei reclami

Le osservazioni e i reclami dei clienti devono essere indirizzati direttamente tramite scritto all'ufficio reclami della Banca. I clienti devono inoltrare il reclamo specificando l'oggetto e fornendo i propri contatti e il numero di conto. La Banca si impegna a dar seguito alle osservazioni e ai reclami nel più breve tempo possibile ed in ogni caso entro il termine di 60 giorni dal ricevimento. In caso di reclami nei confronti della Banca per i quali non fosse stato possibile trovare una soluzione che soddisfi completamente le aspettative del cliente, questi ha facoltà di avviare una procedura di conciliazione rivolgendosi all'Ombudsman della Banche Svizzere, un organo di informazione e mediazione svizzero neutrale e gratuito per il cliente.

Dettagli di contatto:  
Ombudsman delle banche svizzere  
Bahnhofplatz 9  
8021 Zurigo, Svizzera  
Casella postale  
[www.bankingombudsman.ch](http://www.bankingombudsman.ch)



### **Sezione III. Informazione sui costi connessi ai servizi finanziari**

#### **1. Costi e oneri per la prestazione di servizi finanziari e le operazioni su titoli**

Per la prestazione di servizi finanziari e le transazioni su titoli la Banca applica di principio i costi unici e ricorrenti riportati nel "Condizioni economiche per la prestazione di servizi bancari e finanziari" (di seguito "Condizioni economiche") pubblicato sul sito internet della Banca al link: [www.bancasempione.ch/documenti](http://www.bancasempione.ch/documenti) o consegnato fisicamente dalla Banca su richiesta. Tutte le tariffe riportate nelle Condizioni economiche si riferiscono al momento della pubblicazione e possono subire variazioni in qualsiasi momento. Tali costi sono applicati alla singola relazione. Clienti con più relazioni sono soggetti di principio a pagamento separato per ogni relazione.

Per tutte le prestazioni non espressamente contemplate dalle Condizioni economiche valgono le condizioni e le tariffe indicate negli appositi prospetti o nelle condizioni generali della Banca. In ogni caso il cliente ha facoltà di richiedere maggiori ragguagli al proprio consulente in merito alle tariffe applicabili così come ai servizi e ai prezzi che non figurano nel Condizioni economiche.

Si segnala che la Banca può, nell'ambito della prestazione dei servizi finanziari, versare in una situazione di conflitto di interessi nella misura in cui consiglia o consenta l'intermediazione di investimenti in strumenti da lei emessi, amministrati, promossi e/o ideati, oppure che formano oggetto di specifici accordi commerciali con terzi i quali prevedono il riconoscimento a favore della Banca di indennità e compensi o retrocessioni. Sul punto si rinvia alle sezioni IV. (*Identificazione e gestione dei conflitti di interesse*) e V. (*Indennità*) per maggiori ragguagli.

#### **2. Costi e oneri nell'ambito dei singoli servizi finanziari**

Salvo l'applicazione di condizioni particolari o forfettarie concordate con i singoli clienti per specifici servizi, in linea generale la Banca applica le usuali commissioni di negoziazione sui titoli, i diritti di custodia, le spese di tenuta e chiusura conto e di rendicontazione, nonché tutte le altre spese legate all'amministrazione, alla gestione e al deposito titoli. A fronte della prestazione dei servizi di gestione patrimoniale e consulenza agli investimenti, a tali costi si vanno generalmente ad aggiungere: (i) una commissione di gestione/consulenza, addebitata trimestralmente sulla base della media del patrimonio nel trimestre; (ii) laddove prevista, commissioni di performance addebitata annualmente in via posticipata unicamente in caso di risultato di gestione positivo; e (iii) eventuali oneri fiscali nascenti dall'esecuzione del mandato.

Le commissioni di gestione e di custodia o amministrazione del deposito titoli ("diritti di custodia") sono calcolate sul valore del patrimonio alla fine di ogni mese e addebitate trimestralmente. Anche l'addebito di altre commissioni ricorrenti riportate sul tariffario avviene generalmente su base trimestrale secondo lo stesso principio. I costi legati alle transazioni, per contro, sono addebitati contestualmente alle singole operazioni.

#### **3. Commissioni e spese di terzi**

Al cliente vengono altresì riaddebitate le commissioni e le spese di terzi. Trattasi di costi noti alla Banca unicamente a posteriori e che sono del tutto indipendenti dalla volontà dell'Istituto, perché determinate dal mercato o da controparti estranee alla Banca.

#### **4. Regime fiscale**

Ai prezzi indicati nelle "Condizioni economiche" va, se del caso, aggiunta l'IVA per i clienti domiciliati in Svizzera e nel

Principato del Liechtenstein. I clienti domiciliati all'estero non sono soggetti all'imposta sul valore aggiunto.

Le tasse applicate alle operazioni offerte dalla Banca variano a seconda degli usi in vigore nel paese della transazione e sono addebitate separatamente in aggiunta alle commissioni della Banca.

#### **5. Operazioni speciali**

La Banca si riserva di riscuotere supplementi individuali in caso di operazioni che richiedono un'attenzione e/o un'esecuzione particolare.



## Sezione IV. Identificazione e gestione dei conflitti di interesse

La Normativa di riferimento, nel disciplinare i requisiti generali di organizzazione che le banche devono adottare, prevede una specifica sezione dedicata all'adozione di tutti i possibili interventi finalizzati all'individuazione, alla gestione ed al monitoraggio dei conflitti di interesse. Per tale motivo, la Banca mette a disposizione le seguenti informazioni riguardanti una sintesi delle proprie direttive interne in relazione alla gestione dei conflitti di interesse. Qualora il Cliente lo richieda, la Banca fornirà maggiori dettagli circa la politica in materia di conflitti di interesse adottata.

Nell'ambito della prestazione dei servizi finanziari possono sorgere **conflitti di interesse** che possono danneggiare gli interessi di un Cliente, se a seguito della prestazione di tali servizi la Banca, un soggetto rilevante<sup>1</sup> o un soggetto avente con i medesimi un legame di controllo diretto o indiretto:

- possano realizzare un guadagno o evitare una perdita finanziaria a spese del cliente;
- siano portatori di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente stesso;
- abbiano un incentivo finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di clienti o di un gruppo di clienti, diversi da quelli a cui il servizio è prestato;
- svolgano la medesima attività del cliente;
- ricevano o possono ricevere da terzi, in relazione con il servizio a questi prestato, indennità o benefici monetari o non monetari o di servizi che possano influenzare le decisioni di investimento o le raccomandazioni d'investimento per il cliente;
- ricevono o possono ricevere dal cliente stesso, a titolo di regalia, somme di denaro o doni di valore non trascurabile.

La Banca ha pertanto formulato per iscritto una politica di gestione dei conflitti di interesse che consenta:

- l'individuazione, in relazione agli specifici servizi e alle attività di investimento prestati, delle circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto di interessi che possa ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti;
- definire le procedure da seguire e le misure, anche organizzative, da adottare per prevenire o gestire i conflitti di cui al precedente punto (i).

L'adozione delle procedure e delle misure evidenziate, garantiscono che i soggetti rilevanti impegnati in attività che implicano un conflitto di interesse, svolgano tali attività con un grado di indipendenza appropriato, tenuto conto delle dimensioni e delle attività della Banca nonché della rilevanza del rischio che gli interessi del cliente siano danneggiati. Ove le misure adottate non siano sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, la Banca informa chiaramente e per iscritto i clienti nelle opportune sedi contrattuali o con documentazione specifica, prima di agire per loro conto, della natura e delle fonti dei conflitti, nonché delle misure adottate per mitigare tali rischi, affinché essi possano assumere una decisione informata sui servizi prestati, in considerazione del contesto in cui le situazioni di conflitto si manifestano.

La Banca identifica nel servizio Compliance la funzione preposta a verificare il rispetto delle procedure e direttive relative ai conflitti d'interesse e alla tenuta del c.d. Registro dei Conflitti – ove vengono indicati i potenziali conflitti oggetto di monitoraggio.

In quest'ottica si illustrano sinteticamente le misure che la Banca ha individuato per la gestione dei conflitti di interesse.

### 1. Identificazione delle fattispecie di conflitti di interesse

Le situazioni che possono generare conflitti di interesse identificate includono:

- quelle che vedono coinvolti clienti con interessi concorrenti;
- quelle che vedono coinvolti, con interessi concorrenti, clienti e la Banca;
- quelle che vedono coinvolti, con interessi concorrenti, i soggetti rilevanti o le persone aventi un legame di controllo, diretto o indiretto, con la Banca e la Banca stessa o i suoi clienti.

A titolo esemplificativo e non esaustivo, il seguente elenco illustra le situazioni di conflitto che potrebbero insorgere tra la Banca e la propria Clientela e che attengono a:

- un interesse proprio della Banca derivante dalla vendita e negoziazione di strumenti finanziari, compresi gli strumenti emessi o promossi dalla Banca o da un'entità del Gruppo Banca del Sempione;
- il percepimento di un'indennità da parte di terzi (per i dettagli sulle indennità si consulti la sezione V. Indennità);
- l'esistenza di indennità basate sulla performance dei dipendenti e indennità corrisposte agli intermediari (ove applicabile e consentito);
- l'esistenza di relazioni (ad esempio accordi di servizio, di collaborazione o di partecipazione sui ricavi) che la Banca può intrattenere con emittenti di strumenti finanziari che vengono offerti o raccomandati ai clienti.

### 2. Misure adottate per individuare i conflitti di interesse

Per poter gestire i conflitti di interesse correttamente, la Banca è tenuta in prima battuta ad identificarli. A tal fine ha allestito un registro ("**Registro dei conflitti di interesse**") che, in modo dettagliato e progressivo, riporta, annotando i tipi di servizi finanziari o di attività di investimento interessati, le situazioni di cui ai punti a) - f) della presente sezione nelle quali sia sorto, o, nel caso di un servizio o di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interesse che rischi di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti. Tale registro viene aggiornato regolarmente.

### 3. Misure adottate per evitare, gestire o mitigare i conflitti di interesse

Al fine di garantire competenza ed integrità professionale nonché un grado di indipendenza efficace, la Banca ha implementato una policy che prevede standard minimi. I dipendenti sono tenuti a rispettare questa policy in ogni momento. La Banca ha inoltre messo in atto, laddove appropriato, un'ampia gamma di misure organizzative e procedure volte ad identificare, evitare e mitigare al meglio i conflitti di interesse, fra cui (lista non esaustiva):

- impedire o controllare lo scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti coinvolti in attività che comportano un rischio di conflitto di interesse, quando possa in concreto ledere gli interessi di uno o più clienti;
- garantire la vigilanza separata dei soggetti rilevanti le cui principali funzioni coinvolgono interessi potenzialmente in conflitto con quelli del cliente per conto del quale un servizio è prestato;
- garantire una prassi retributiva che prevede sistemi incentivanti che non pregiudicano la qualità dei servizi finanziari offerti ai clienti;
- impedire o limitare l'esercizio di un'influenza indebita sullo svolgimento, da parte di un soggetto rilevante, di servizi o attività di investimento;
- impedire o controllare la partecipazione simultanea o conseguente di un soggetto rilevante a distinti servizi o attività di investimento, quando tale partecipazione

<sup>1</sup> Per "Soggetti Rilevanti" si intendono:

- gli azionisti della Banca proporzionalmente alla propria quota azionaria;
- i membri del Consiglio di Amministrazione della Banca;
- i membri della Direzione Generale della Banca;
- i quadri di direzione della Banca;

- i dipendenti della Banca;

- ogni altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo della Banca e che partecipino alla prestazione di servizi di investimento anche in base a una delega.



possa nuocere alla gestione corretta dei conflitti di interesse;

- definire regole relative alle operazioni sui conti del personale e processi di approvazione e revisione per i mandati esterni, le attività professionali secondarie e le partecipazioni azionarie rilevanti dei dipendenti;
- definire regole sull'accettazione, sull'offerta e sulla divulgazione di indennità (inclusi *soft commissions*, regalie e/o altre forme di utilità);

Più in generale la Banca ha dunque provveduto ad attuare, ove opportuno, la separazione organizzativa e funzionale dei settori e dei relativi soggetti rilevanti prevalentemente impegnati in funzioni che implicano l'esercizio di attività per conto di clienti o la prestazione di servizi a clienti, i cui interessi possono confliggere, o che rappresentano in altro modo interessi diversi che possono essere in contrasto, ivi compresi quelli della Banca. Tali procedure risultano coerenti rispetto a quanto previsto dalla circolare Finma in materia Abusi di Mercato.

#### **4. Altre misure**

La Banca ha inoltre previsto ulteriori misure per la gestione dei conflitti di interesse quali le retribuzioni indipendenti, il codice etico, la garanzia della "*best execution*" nell'esecuzione degli ordini del Cliente ed effettua la valutazione di appropriatezza/adequazione dello strumento finanziario e/o del servizio di investimento rispetto al profilo del Cliente. La Banca applica inoltre le vigenti normative in tema di corretta imputazione degli ordini e degli eseguiti, assicurando ai singoli Clienti l'omogeneità del trattamento.

#### **5. Informativa al Cliente**

La Banca si impegna a identificare, evitare o mitigare eventuali conflitti di interesse che potrebbero sorgere in relazione ai servizi offerti ai clienti. Qualora tuttavia le procedure e le misure adottate dalla Banca non siano tali da assicurare che situazioni di svantaggio per i clienti siano evitate o ciò fosse possibile solo con un impegno sproporzionato, la Banca informa i clienti in modo adeguato, prima di agire per loro conto, della natura e delle fonti dei conflitti, per garantire l'assunzione di una decisione consapevole ed informata.

#### **6. Monitoraggio e revisione della strategia**

La Banca ha implementato una controlli regolari a livello di unità aziendali e funzioni di controllo indipendenti per garantire che le misure e la sua politica in materia di conflitti di interesse siano efficaci, adeguate e rispettate. Almeno una volta all'anno procederà ad una revisione formale della policy di gestione dei conflitti di interesse. Eventuali modifiche alla politica saranno rese disponibili alla clientela tramite il proprio sito aziendale o altro canale ritenuto adeguato allo scopo.

### **Sezione V. Indennità**

#### **1. Descrizione**

L'indennità è un vantaggio che la Banca può ricevere in forza di vincoli economici con un'altra persona giuridica (includere le società del Gruppo Banca del Sempione o terzi) e che non viene pagato direttamente da un cliente o per conto di un cliente (di seguito "Indennità"). Le spese pagate direttamente da un cliente alla Banca, come le commissioni per il servizio di consulenza, le commissioni per il servizio di custodia titoli o le commissioni di operazione (includere 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, 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.

#### **2. Individuazione e gestione delle Indennità da parte di terzi**

Poiché le Indennità possono comportare potenziali conflitti di interesse, la Banca ha elaborato le proprie strategie finalizzate a un'efficace individuazione e gestione dei vincoli economici con terzi. La ricezione di Indennità e il loro pagamento sono regolamentati in modo rigoroso. Invero la Banca può trattenere tali Indennità solo se il cliente sia stato adeguatamente informato sulla loro esistenza e vi ha espressamente e validamente rinunciato conformemente all'art. 400 del Codice delle Obligazioni (CO) nell'ambito della firma dei contratti per la prestazione dei singoli servizi finanziari. In caso contrario la Banca è tenuta a trasmettere l'indennità ricevuta al cliente. Affinché la rinuncia sia valida al cliente devono essere fornite previamente tutte le informazioni necessarie atte a permettergli di calcolare o stimare in modo abbastanza preciso la somma alla quale rinuncia. Verrà dunque posta evidenza dell'esistenza, della natura e dell'importo degli incentivi o, qualora l'importo non possa essere accertato, del metodo di calcolo di tale importo. Su richiesta possono essere fornite al cliente informazioni sugli importi effettivamente ricevuti nella misura in cui sia possibile una ripartizione, risp. un'assegnazione al singolo cliente.

In linea di principio, la Banca offre esclusivamente mandati discrezionali che non prevedono il pagamento di un'indennità che, ove versata, verrebbe comunque ritornata al cliente. Diversamente, nell'ambito del mandato di consulenza, la Banca si impegna a raccomandare unicamente i prodotti migliori (a prescindere dall'esistenza o meno di indennità), tenendo conto dell'adequazione e dell'appropriatezza, nonché di potenziali restrizioni d'investimento da parte del prodotto stesso, con facoltà della Banca di trattenere tali Indennità, dato il consenso del cliente.

#### **3. Calcolo delle Indennità**

L'importo dell'indennità dipende dallo strumento finanziario, dal suo fornitore e dal volume degli attivi investiti nello strumento finanziario. In genere ammonta ad una percentuale variabile tra 0 e il 60% di una commissione di gestione dello strumento interessato, a sua volta solitamente variabile tra un minimo di 0,5% e un massimo di 2,5% per i fondi d'investimento di case terze, mentre può arrivare al 2% del valore nominale per i prodotti strutturati. In ogni caso tali indennità non possono eccedere l'1% all'anno del patrimonio gestito o amministrato oggetto della relazione. Il cliente accetta espressamente che la Banca abbia il diritto di ricevere e trattenere tale indennità secondo le condizioni stabilite nei relativi accordi di servizio e/o nelle condizioni generali e regolamento di deposito.

#### **4. Indennità versate dalla Banca a terzi**

Se la Banca ha avviato una relazione d'affari con un cliente, ad esempio per il tramite di un terzo che agisce quale mediatore, o qualora vi siano clienti che hanno incaricato un gestore patrimoniale esterno (o altro intermediario finanziario) di seguirli, il quale si appoggia alla Banca per la custodia e l'esecuzione delle negoziazioni, essa può aver convenuto di versargli una commissione (basata su ricavi, operazioni o attività) una tantum e/o su base continuativa. Su richiesta dei clienti, la Banca li informa 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 degli intermediari con il cliente. La Banca non si assume alcuna responsabilità per quanto concerne gli obblighi di terzi a tale riguardo.

Il cliente ha facoltà di rivolgersi al proprio consulente per maggiori informazioni. La Banca in ogni caso si adopera, per quanto possibile, a evitare l'insorgere di conflitti, rispettivamente in casi in cui questi risultino inevitabili, a osservare che i medesimi non si ripercuotano a sfavore del cliente.



## Sezione VI. Politica per l'esecuzione dei mandati dei clienti (best execution)

### 1. Premessa

Nella prestazione dei servizi finanziari la Banca assicura parità di trattamento dei clienti e adotta tutte le misure necessarie per ottenere, nell'ambito dell'esecuzione di operazioni per loro conto (compresa la facoltà di avvalersi di istituti finanziari terzi per l'esecuzione), il miglior risultato possibile sotto l'aspetto finanziario, temporale e qualitativo (*best execution*). Qualora nell'ambito dell'esecuzione dei mandati dei clienti la Banca si avvale di terzi, la stessa si assicura che gli stessi garantiscono i principi in materia di *best execution* e che i criteri di *best execution* siano condivisi.

### 2. Criteri di best execution

A tal fine la Banca, nella scelta della sede di esecuzione, prende in considerazione in particolare i seguenti criteri:

- **il prezzo:** il prezzo al quale viene eseguita un'operazione avente come oggetto uno strumento finanziario;
- **il costo:** tutti i costi e le spese direttamente collegati all'esecuzione dell'ordine;
- **la rapidità:** il tempo necessario per eseguire un'operazione del cliente;
- **la probabilità di esecuzione e di settlement:** la probabilità che la Banca sia in grado di concludere un'operazione con il cliente e la garanzia sulla consegna degli strumenti negoziati;
- **la natura e dimensione dell'ordine:** le caratteristiche e il volume dell'operazione eseguita per un cliente, tenendo conto di come ciò influisce sul prezzo di esecuzione e tenuto anche conto dell'esigenza di garantire la parità di trattamento per qualsiasi quantitativo di ordine immesso sul mercato;
- **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*.

Di principio, la Banca attribuirà maggiore importanza al prezzo dello strumento finanziario e ai costi relativi all'esecuzione dell'ordine (corrispettivo totale) per ottenere il miglior risultato possibile. Tuttavia, il risultato complessivo di una particolare operazione per un cliente può essere influenzato da altri criteri. Pertanto la Banca può, in casi specifici, dare maggior peso ad altri criteri di esecuzione rispetto al prezzo e al costo immediato determinati dai seguenti fattori:

- (i) le caratteristiche del cliente, compresa la sua classificazione come cliente al dettaglio o professionale;
- (ii) le caratteristiche dell'ordine;
- (iii) le caratteristiche degli strumenti finanziari che sono oggetto dell'ordine e delle condizioni di liquidabilità dei medesimi;
- (iv) le caratteristiche delle sedi di esecuzione alle quali l'ordine può essere diretto.

Per alcuni mercati e/o strumenti finanziari ad es. la probabilità di esecuzione dell'ordine costituisce un fattore non trascurabile nella scelta dell'intermediario negoziatore per garantire al cliente il miglior risultato possibile.

Il cliente ha facoltà di impartire istruzioni specifiche per l'esecuzione di un'operazione. In tal caso la Banca vi darà seguito anche se ciò potrebbe impedire (in tutto o in parte) l'applicazione della politica di *best execution* e pregiudicare il raggiungimento del miglior risultato possibile per il cliente. Nel caso di istruzioni parziali ricevute dal cliente, l'ordine viene trasmesso secondo tali istruzioni, applicando la policy di *best execution* per la parte lasciata alla discrezionalità della Banca.

### 3. Policy sulla *best execution* e sua revisione

La Banca ha implementato una policy di *best execution*, attraverso la quale definisce i propri principi e le proprie modalità di *best execution*. La policy include i processi per l'attuazione, il controllo, il monitoraggio periodico e la revisione della politica. La policy e i criteri di *best execution* sono soggetti a revisione annuale con riferimento alla completezza e all'efficacia delle procedure e dei criteri scelti, ovvero ogni qual volta si verificano cambiamenti sostanziale idonei ad influire sulla capacità della Banca di ottenere i migliori risultati possibili per i propri clienti su base costante.

### 4. Scelta degli intermediari negoziatori

Gli intermediari negoziatori utilizzati dalla Banca sono stati selezionati mediante l'utilizzo dei seguenti criteri:

- coerenza della strategia di esecuzione con l'ordine di importanza dei criteri definiti dalla Banca;
- accesso diretto ai mercati regolamentati di riferimento degli strumenti finanziari oggetto degli ordini;
- competenza nella gestione ed esecuzione degli ordini su specifiche categorie strumenti finanziari;
- competenza nella gestione ed esecuzione degli ordini su specifici mercati;
- elevata rapidità e qualità di esecuzione per particolari tipologie di ordine;
- disponibilità di piattaforme tecnologiche per l'inoltro degli ordini (per ordini di dimensione elevata);
- solidità finanziaria del negoziatore.

Al fine di garantire la trasmissione degli ordini alle condizioni più favorevoli per il cliente (*best execution*) la Banca si avvale prevalentemente dell'operato di primari intermediari tramite la piattaforma elettronica di *trading* Bloomberg per la negoziazione degli strumenti ivi quotati, dove potrà individuare le sedi di esecuzione migliori in relazione alle caratteristiche di ciascun ordine, oppure attraverso un sistema proprietario di una banca terza che, a sua volta, garantisce il rispetto della *best execution* attraverso la quale è garantito l'efficiente accesso in tempo reale alla maggior parte dei mercati azionari e obbligazionari trattati.

Qualora la negoziazione avviene con un intermediario terzo, lo stesso intermediario può applicare un *mark up* alla negoziazione di strumenti obbligazionari, come corrispettivo per ottemperare a una policy di *best execution*. In questi casi il prezzo di esecuzione confermato al cliente, al quale la banca applica le proprie commissioni come da tariffario, comprende anche il *mark up*, che rappresenta una quota fissa, negoziata preventivamente e avente una incidenza massima dello 0.05% sul prezzo.

### 5. Valutazione periodica dei broker.

Nell'ambito della prestazione dei servizi finanziari, la Banca, al fine di verificare che siano ottenuti i migliori risultati per i clienti, riesamina periodicamente la scelta dell'affidamento dell'incarico di negoziatore analizzando il rispetto dei criteri che hanno condotto alla scelta ai sensi del paragrafo 4 e la qualità dell'esecuzione ottenuta. In particolare, viene verificato: (a) nel continuo il mantenimento della coerenza della strategia di esecuzione con l'ordine di importanza dei fattori definito dalla Banca; e (b) la solidità finanziaria del negoziatore. Annualmente vengono inoltre e più in particolare esaminati: (i) prezzo; (ii) commissioni applicate; (iii) tempestività di comunicazione degli eseguiti; (iv) capacità di accedere alle varie sedi di esecuzione; (v) capacità di operare in condizioni di elevata volatilità dei mercati; (vi) minimizzazione degli ineseguiti, tempestività e qualità delle informazioni relative all'esecuzione, qualità nel regolamento delle operazioni. Al fine di potere svolgere le suddette attività, viene verificato su base periodica che i negoziatori forniscano i dovuti aggiornamenti alla Banca.





## Parte B - Informativa sulla classificazione della clientela

### 1. Definizione

Ai fini della classificazione della clientela conformemente agli artt. 4 e 5 della Legge federale sui servizi finanziari (LSerFi) e agli artt. 4 e 5 della relativa Ordinanza sui servizi finanziari (OSerFi) si considerano clienti le persone fisiche o giuridiche a favore delle quali la Banca presta servizi.

In attuazione della suddetta normativa i clienti devono necessariamente essere inclusi in una delle tre seguenti categorie:

- a) cliente privato;
- b) cliente professionale;
- c) cliente istituzionale;

Alla predetta classificazione corrisponde un diverso grado di tutela attribuito dalla nuova normativa in materia di servizi finanziari, principalmente per quanto riguarda: (i) gli obblighi di informazione, (ii) la valutazione di adeguatezza o appropriatezza, (iii) gli obblighi di documentazione e rendicontazione, (iv) il contenuto dei contratti ed, in generale, le regole di *due diligence* previste dalla LSerFi.

#### a. Clienti privati

Rientrano in questa categoria i clienti che non sono né clienti professionali né clienti istituzionali.

La Banca tratta di regola i clienti come clienti privati, a meno che non siano stati informati diversamente. Ad essi risulta applicabile il maggior livello di protezione di cui alla LSerFi, all'OSerFi e relative circolari d'attuazione. Prima di poter erogare un servizio o eseguire una transazione è necessario fornire informazioni esaustive sul rischio del prodotto, ad esempio tramite il foglio informativo di base o il 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.

I clienti privati, se muniti dei necessari requisiti per essere considerati facoltosi ai sensi della Normativa di riferimento, e le strutture d'investimento private create per tali clienti facoltosi, che ne abbiano fatto espressa richiesta scritta - possono dichiarare di volere essere considerati clienti professionali (*opting-out*, cfr. punto 2).

Per l'offerta di investimenti collettivi di capitale i clienti professionali e i clienti privati che hanno stipulato un contratto di mandato di gestione sono considerati dalla legge come investitori qualificati. Ciò consente a questi clienti di accedere a strumenti collettivi di capitale destinati agli investitori qualificati.

#### b. Clienti professionali

Un cliente professionale è un cliente che possiede l'esperienza, la conoscenza e la competenza necessarie per prendere consapevolmente le proprie decisioni in materia di investimenti e per valutare correttamente i rischi che assume.

In particolare, la classificazione quale cliente professionale comporta un minor grado di "protezione" riconosciuto dall'ordinamento rispetto ai clienti privati in base al loro livello di conoscenza ed esperienza e alla loro capacità di sostenere le perdite finanziarie. La classificazione quale cliente professionale comporta la disapplicazione di alcune regole di condotta, quali ad es.:

- dell'obbligo di messa a disposizione del foglio informativo di base (o del KID) o del prospetto di strumenti finanziari oggetto di una raccomandazione nell'ambito di un mandato di consulenza o di un ordine del cliente (*execution*

*only*);

- una valutazione dell'appropriatezza e dell'adeguatezza nell'ambito della quale la Banca può presumere che un cliente professionale disponga delle conoscenze e dell'esperienza necessarie e sia in grado di sostenere finanziariamente i rischi di investimento connessi al servizio finanziario.

I clienti professionali hanno a disposizione un universo d'investimento più ampio, compresi i prodotti finanziari destinati esclusivamente ai clienti professionali o che non sono registrati per la distribuzione ai clienti privati.

Sono clienti professionali **di diritto**:

- i. gli intermediari finanziari ai sensi della LBCR, della LIsFi e della LICol (quali ad es. le Banche, i gestori patrimoniali, le direzioni di fondi, le SIM o commercianti di valori mobiliari; investimenti collettivi di capitale, ecc.)
- ii. le assicurazioni ai sensi della Legge sulla sorveglianza degli assicuratori (LSA);
- iii. i clienti esteri sottoposti a una vigilanza prudenziale come le persone di cui ai punti i. e ii.;
- iv. le banche centrali;
- v. gli enti di diritto pubblico con tesoreria professionale;
- vi. gli istituti di previdenza e gli istituti dediti alla previdenza professionale con tesoreria professionale;
- vii. le imprese con tesoreria professionale;
- viii. le grandi imprese<sup>2</sup>;
- ix. le strutture di investimento private con tesoreria professionale create per clienti privati facoltosi.

I clienti professionali di diritto possono – compilando apposito modulo di richiesta o, in alternativa, previa conclusione di apposito accordo scritto con la Banca, richiedere **per iscritto** in qualsiasi momento alla Banca stessa di essere considerati come clienti privati e così ottenere un livello più elevato di protezione (*opting-in*).

**In ogni caso è onere del cliente professionale di diritto richiedere un livello più elevato di protezione ove ritenga di non essere in grado di valutare o gestire correttamente i rischi assunti.**

#### c. Clienti istituzionali

Sono considerati clienti istituzionali:

- i clienti professionali di cui al punto a. i. – iv. ; nonché
- gli enti di diritto pubblico nazionali e sovranazionali con tesoreria professionale.

La classificazione quale cliente istituzionale comporta la disapplicazione delle norme di comportamento di cui alla Normativa di riferimento (in materia di: obbligo di informazione; adeguatezza, appropriatezza e mera esecuzione di ordini; documentazione e rendiconto, trasparenza e diligenza nell'elaborazione degli ordini dei clienti, *best execution* negli ordini dei clienti).

La classificazione del cliente come cliente istituzionale non pregiudica la facoltà del medesimo di chiedere di essere trattato come un cliente professionale ottenendo così un maggior grado di tutela. Tale richiesta, da formulare per iscritto è soggetta ad accettazione della Banca.

### 2. Come diventare un cliente professionale (Opting out)

I clienti privati facoltosi possono dichiarare di voler essere classificati come clienti professionali (*opting-out*). A tal fine, devono soddisfare almeno uno dei seguenti requisiti:

- i. disporre, grazie alla formazione personale e all'esperienza professionale o a un'esperienza comparabile nel settore finanziario<sup>3</sup>, delle conoscenze

- capitale proprio di 2 milioni di franchi.

<sup>3</sup> In caso di persona giuridica, la dichiarazione si intende riferita al legale rappresentante autorizzato munito dei poteri necessari a rilasciare la

<sup>2</sup> Possono qualificarsi come grandi imprese, e come tali essere trattate come clienti professionali, quelle società che oltrepassano due dei valori seguenti:  
- somma di bilancio di 20 milioni di franchi;  
- cifra d'affari di 40 milioni di franchi;



necessarie per comprendere i rischi degli investimenti, unitamente ad un patrimonio<sup>4</sup> di almeno 500 000 franchi; oppure

- ii. disporre di un patrimonio<sup>4</sup> di almeno 2 milioni di franchi e di aver effettuato operazioni di dimensioni significative sul mercato con una frequenza media di 10 operazioni al trimestre nei quattro trimestri precedenti.

I clienti residenti in Svizzera possono essere considerati professionali anche solo se dispongono di un patrimonio di almeno 2 milioni di franchi, indipendentemente dalle operazioni effettuate.

Tale dichiarazione deve essere giudicata dalla Banca **attendibile e plausibile** per poter essere accettata. La Banca si riserva il diritto di richiedere idonea documentazione a comprova di quanto dichiarato. Una volta stabilita la classificazione come cliente professionale, il cliente avrà il diritto di richiedere, in qualsiasi momento, di essere nuovamente riclassificato come cliente privato (*opting-in*).

I clienti privati che desiderano essere riclassificati come clienti professionali possono farlo compilando un apposito modulo. 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 la Banca.

### 3. Classificazione di clienti con relazioni cointestate

Nel caso di relazioni cointestate, la classificazione deve essere unica per tutti i contitolari e a tal fine prevale la classificazione nella categoria che offre una maggior protezione.

Qualora i contitolari, che partecipano ad un patrimonio pari ad almeno CHF 500'000 o ctv., desiderino essere trattati come clienti professionali ("*opting-out*") devono farne richiesta congiunta ed almeno uno di essi deve disporre dei requisiti di conoscenze ed esperienza necessarie per comprendere i rischi degli investimenti.

dichiarazione medesima. I requisiti di conoscenza devono essere soddisfatti con riferimento alla persona autorizzata ad effettuare operazioni per loro conto.

<sup>4</sup> Ai fini della stima dell'ammontare del patrimonio del cliente privato facoltoso si devono computare gli investimenti finanziari direttamente o indirettamente di sua proprietà, e meglio:

- averi a vista o a termine presso banche e società di intermediazione mobiliare;

- cartevalori e diritti valori compresi valori mobiliari, investimenti collettivi di capitale e prodotti strutturati;
- derivati;
- metalli preziosi;
- assicurazioni sulla vita con valore di riscatto;
- diritti di consegna derivanti da altri valori patrimoniali di cui sopra detenuti nell'ambito di un rapporto fiduciario.

**Sono esclusi** dal computo gli investimenti diretti in immobili e le pretese da assicurazioni sociali nonché gli averi della previdenza professionale.



## **Parte C – Informativa sulla *Shareholder Rights Directive II (SRDII)* - (Direttiva (UE) 2017/828 del Parlamento europeo e del Consiglio del 17 maggio 2017 che modifica la direttiva 2007/36/CE per quanto riguarda l'incoraggiamento dell'impegno a lungo termine degli azionisti)**

### **1. Premessa**

Il 3 settembre 2020 è entrata in vigore la nuova Direttiva europea sui diritti degli azionisti (SRDII) che si pone quale obiettivo quello di rafforzare i diritti degli azionisti di società quotate sui mercati regolamentati aventi sede in uno Stato membro dell'Unione Europea (UE) o in un altro Stato contraente dello Spazio Economico Europeo (SEE) (di seguito "Emittenti") attraverso il miglioramento del flusso delle informazioni e la facilitazione dell'esercizio del diritto di voto in occasione delle assemblee societarie a livello transfrontaliero.

Malgrado si tratti di una direttiva europea, la SRD II ha un impatto globale su tutti gli istituti che agiscono da intermediari, indipendentemente dal luogo in cui hanno la loro sede legale. Conseguentemente anche Banca del Sempione SA (di seguito la "Banca") vi è assoggettata.

### **2. Diritti ed obblighi che scaturiscono dalla SRDII**

In particolare, al fine di incoraggiare l'impegno a lungo termine degli azionisti delle Emittenti e migliorare la comunicazione tra le stesse e i loro azionisti, la nuova normativa:

- a.) introduce il diritto delle Emittenti di ottenere dagli intermediari finanziari l'identificazione dei propri azionisti indipendentemente dal luogo di residenza degli azionisti;
- b.) formalizza l'obbligo di fornire agli azionisti tutte le informazioni sulle operazioni di capitale delle Emittenti o su altri eventi societari necessarie per esercitare i propri diritti di azionisti e che formano già oggetto di un servizio da noi offerto ai nostri clienti;
- c.) introduce il diritto per i clienti, che detengono nei depositi presso la Banca azioni di una specifica Emittente e che ne abbiano fatto richiesta, di ricevere eventuali informazioni che venissero comunicate alla Banca in relazione ad imminenti assemblee generali del suddetto Emittente, facilitando così l'esercizio del diritto di voto.

**Per tale ragione la Banca sarà tenuta, su semplice richiesta, a inoltrare all'Emittente, direttamente o per il tramite di altri intermediari bancari, i dati identificativi dei propri clienti che risultano detentori di azioni della Emittente.**

I dati identificativi dell'azionista includono, fra l'altro:

- nome ed indirizzo, ivi incluso l'indirizzo email, laddove disponibile;
- il numero di registrazione o un identificativo unico (*Legal Entity Identifier* (LEI)) se l'azionista è una persona giuridica;
- il numero di azioni detenute sui depositi presso la Banca;
- il tipo di partecipazione detenuta e/o la data di acquisto
- eventuali informazioni su terzi che possono prendere decisioni di investimento per conto dell'azionista.

**È importante sottolineare che la comunicazione di queste informazioni non potrà essere rifiutata dal cliente.**

Inoltre la Banca continuerà, come fatto sino ad ora, ad informare i propri clienti delle operazioni di capitale delle Emittenti affinché gli stessi possano esercitare i diritti inerenti.

### **3. Informazioni sulle assemblee generali**

È facoltà del cliente fare richiesta alla Banca affinché gli vengano trasmesse anche le informazioni sulle assemblee generali in programma da parte delle Emittenti di cui detiene azioni in deposito. A tal fine dovrà prendere contatto con il proprio consulente per allestire la documentazione necessaria alla prestazione del servizio richiesto.

Il cliente prende atto che se non si avvale di tale servizio, la Banca non lo informerà su assemblee generali imminenti. Eventuali informazioni potranno in ogni caso essere ottenute direttamente dagli Emittenti, ad es. dalle rispettive pagine Internet.



**BANCA DEL SEMPIONE**  
SIMPLON BANK  
BANQUE DU SIMPLON

## **Parte D – Importanti informazioni legali**

La presente informativa è stata creata esclusivamente per i clienti di Banca del Sempione SA, Svizzera. Sebbene attentamente verificata, Banca del Sempione non si assume alcuna responsabilità per l'adeguatezza, l'accuratezza, la completezza o la correttezza del contenuto della presente informativa poiché, in particolare, i dettagli specifici potrebbero essere oggetto di modifica dopo la sua pubblicazione. Si applicano sempre le Condizioni generali di Banca del Sempione o qualsiasi altro accordo speciale stipulato tra il cliente e la Banca del Sempione.