

Informativa riguardante i principi generali della gestione dei conflitti di interesse in X-Trade Brokers Dom Maklerski S.A.

I. Informativa riguardante i principi generali della gestione dei conflitti di interesse

X-Trade Brokers Dom Maklerski S.A. („**XTB**“) conduce un’attività di intermediazione finanziaria con correttezza e professionalità, rispettando gli interessi del Cliente ed in accordo con i principi del trattamento equo. Tenendo in considerazione l’interesse del Cliente ed il fatto che, nel quadro della realizzazione del servizio di intermediazione finanziaria di acquisto e vendita di strumenti finanziari per conto proprio, esiste un conflitto d’interesse tra XTB ed il Cliente, consistente nel fatto che XTB è sempre la controparte in una Transazione effettuata dal Cliente, XTB nel quadro dell’attività di intermediazione condotta ha elaborato un regolamento interno: la Politica di gestione dei conflitti di interesse in XTB, che definisce i principi ed i metodi di gestione e neutralizzazione dell’insorgere di conflitti di interesse. Qui di seguito vengono presentati i principi di neutralizzazione degli effetti del conflitto di interesse in XTB.

- Per neutralizzare il conflitto di interesse, il dipartimento del Trading è tenuto diviso dai dipartimenti che collaborano direttamente con i Clienti (ossia il Dipartimento Vendite ed il Dipartimento di Supporto al Cliente) mediante le cosiddette „muraglie cinesi“, in modo che detti dipartimenti abbiano piena autonomia nell’offrire ai Clienti i prodotti di investimento offerti da XTB e nella valutazione dell’appropriatezza di tali prodotti per i singoli Clienti. La suddivisione sopra descritta ha per scopo quello che la scelta dello Strumento Finanziario offerto ad un determinato Cliente non sia in alcun modo legata ad una posizione aperta attualmente tenuta da XTB. Il Dipartimento Trading è parimenti tenuto separato dal contatto diretto con i Clienti di XTB;
- Il sistema di motivazione dei dipendenti del Dipartimento Vendite e del Dipartimento di Supporto al Cliente è costruito in maniera tale da non essere legato in nessun modo con il risultato sul portafoglio degli Strumenti Finanziari propri di XTB, creati nel quadro di apertura delle Transazioni con i Clienti di XTB;
- La struttura organizzativa di XTB assicura l’assenza di dipendenza delle competenze tra i dipartimenti che hanno un contatto diretto con il Cliente ed i dipartimenti che si trovano nella sfera del conflitto di interesse tra XTB ed i Clienti;
- I dipendenti del Dipartimento di Trading hanno il divieto di fare dichiarazioni pubbliche riguardanti l’attuale situazione di mercato e di partecipare alla redazione di rapporti e commenti di mercato resi pubblici da XTB; Informativa riguardante i principi generali della gestione dei conflitti di interesse in XTB
- I dipendenti del Dipartimento di Trading non sono mai a conoscenza delle intenzioni del Cliente, per quanto riguarda la direzione nella quale la Transazione è stata aperta. I dipendenti del Dipartimento di Trading in ogni situazione sono tenuti a dare al Cliente nello stesso tempo il prezzo di acquisto e di vendita di un determinato Strumento Finanziario, tenendo conto dello spread conforme alla Tabella degli Strumenti Finanziari ed il „Regolamento di fornitura dei servizi di esecuzione di Ordini di acquisto o vendita di diritti i proprietà, tenuta conti di tali diritti e conti liquidità da parte di X-Trade Brokers Dom

Maklerski Spółka Akcyjna", che il Cliente può utilizzare a proprio giudizio per aprire una nuova posizione o chiudere una posizione vecchia;

- Ai dipendenti XTB è vietato accettare doni in danaro o in natura dai Clienti, dai Clienti potenziali o da terze persone. Non costituisce una infrazione al divieto, di cui nella frase precedente, accettare piccoli doni o gesti di cortesia che sono una consuetudine in relazioni di tale tipo, a condizione però che la sua trasmissione si conforme alla Politica di gestione dei conflitti di interessi in XTB. Per piccolo dono o gesti di cortesia si intende, di cui alla frase precedente si intende un beneficio non pecuniario il cui valore non supera i 700 PLN o il suo equivalente in altra valuta;

Nel caso in cui il Cliente sia interessato ad ottenere delle informazioni dettagliate sulle regole di condotta di XTB nel caso che insorga un conflitto di interesse, XTB – a richiesta del Cliente – fornirà tali informazioni tramite il sito internet o con l'uso di un supporto fisico permanente.

XTB aggiorna i principi di gestione dei conflitti di interesse a seconda delle necessità in tale ambito.

Informativa riguardante l'accettazione e la consegna degli incentivi in X-Trade Brokers Dom Maklerski S.A.

X-Trade Brokers Dom Maklerski S.A. („**XTB**“) conduce un'attività di intermediazione finanziaria con correttezza e professionalità, rispettando gli interessi del Cliente ed in accordo con i principi del trattamento equo. Nel quadro della propria attività di intermediazione finanziaria, XTB trasmette ai Clienti o a soggetti terzi, in relazione ad un determinante servizio di intermediazione, pagamenti, provvigioni o benefit non pecuniari definiti nella tabella più avanti riportata, che possono essere intese come incentivi ai sensi delle relative disposizioni, in particolare:

- Direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio 2004/39/CE, del 21 aprile 2004 relativa ai mercati degli strumenti finanziari, che modifica le direttive 85/611/CEE e 93/6/CEE del Consiglio e la direttiva 2000/12/CE del Parlamento europeo e del Consiglio e che abroga la direttiva 93/22/CEE del Consiglio;
- Direttiva 2006/73/CE della Commissione, del 10 agosto 2006, recante modalità di esecuzione della direttiva 2004/39/CE del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda i requisiti di organizzazione e le condizioni di esercizio dell'attività delle imprese di investimento e le definizioni di taluni termini ai fini di tale direttiva;
- Decreto del Ministro delle Finanze polacco del 20 novembre 2009 in materia delle modalità e delle condizioni di condotta delle imprese di investimento, delle banche, di cui all' art. 70 par. 2 della legge sulla negoziazione degli strumenti finanziari, nonché le banche depositarie (G.U. polacco del 2 dicembre 2009)

La ricezione o la corresponsione da parte di XTB di costi standard , commissioni, o benefit non pecuniari diversi da quelli scaturenti dal contratto con il Cliente oppure necessari per fornire un servizio di intermediazione è ammissibile nel momento in cui:

- il loro scopo è quello di migliorare la qualità del servizio di intermediazione fornito al Cliente;
- il Cliente è stato informato sui principi generali di ricezione o corrispondenza di tali costi, commissioni o benefit, prima della stipula del contratto di fornitura di un servizio di intermediazione finanziaria mentre, nel caso di pagamenti, provvigioni o benefit non pecuniari, la cui possibilità di ricezione o corrispondenza si è verificata dopo la stipula del suddetto contratto di fornitura di un servizio di intermediazione finanziaria, il Cliente è stato informato di tali costi, commissioni o benefit non pecuniari prima di iniziare a riceverli o a corrisponderli.

Qualora il Cliente sia interessato a maggiore informazioni sui pagamenti, standard, provvigioni ed accrediti ricevuti i corrisposti diversi da quelli scaturenti dal Contratto con il Cliente o indispensabili per fornire il servizio di intermediazione finanziaria, XTB trasmetterà tali informazioni al Cliente su richiesta di quest'ultimo.

Nella seguente tabella sono stati presentati i tipi Ed i principi generali per la corrispondenza di costi, provvigioni o benefit non pecuniari, diversi da quelli indicati nella tabella costi e commissioni.

Tipi di benefit	Servizio di intermediazione relativo al benefit	Soggetto ricevente	Principi di corrispondenza
Commissione per gli introduttori	Acquisto o vendita di strumenti finanziari per conto proprio	Introduttore	<p>Partner introduttore riceve i seguenti tipi di pagamenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • pagamento „una tantum” per l'apertura del conto da parte del cliente; oppure • pagamento „una tantum” per i dati di contatto del cliente (i "leads"), trasmessi tramite i formulari XTB, contenuti sui siti internet dei partner introduttori; oppure • pagamento per le transazioni effettuate dal cliente introdotto; oppure • pagamento espresso come una frazione del deposito effettuato dal cliente introdotto. <p>Il pagamento del Partner introduttore sopra descritto dipende anche dalla soddisfazione dei fattori qualitativi definiti nel contratto stipulato con il Partner.</p>

Sistema dei rebates ed apparecchiature elettroniche consegnate ai Clienti	<ul style="list-style-type: none"> • Acquisto o vendita di strumenti finanziari per conto proprio; • Acquisto o vendita di strumenti finanziari per conto di colui che da l'ordine 	Cliente o Cliente della Categoria Premium	<p>Le apparecchiature elettroniche vengono consegnate ai Clienti che aprono un conto Premium secondo i principi descritti sul sito internet XTB nella rubrica „Club Premium”</p> <ul style="list-style-type: none"> • XTB consegna al Cliente il dispositivo mobile al Cliente della categoria Premium nella realizzazione del contratto per la conduzione di un conto broker, che dichiara e depone sul proprio conto individuale una quota di 100 000 PLN e genera transazioni per un ammontare nominale definito nel regolamento della promozione „Premium Mobile” <p>I rebates sono corrisposti ai Clienti che soddisfano le condizioni definite nei regolamenti delle promozioni.</p>
Corsi di formazione per i Clienti	<ul style="list-style-type: none"> • Acquisto o vendita di strumenti finanziari per conto proprio; • Acquisto o vendita di strumenti finanziari per conto di colui che da l'ordine 	Clienti	<ul style="list-style-type: none"> • I Clienti Hanno la possibilità di partecipare a corsi in sede o via internet organizzati da XTB nell'ambito degli strumenti finanziari e sul processo di investimento; • la partecipazione del Cliente ai singoli corsi è libera; • gli argomenti di ogni singolo corso e le regole di partecipazione vengono pubblicati di volta in volta sul sito internet di XTB;

Qualora il Cliente sia interessato ad avere informazioni dettagliate sui benefit indicati nella suddetta tabella, XTB invierà al Cliente tali informazioni su richiesta di quest'ultimo.

Ai sensi dei regolamenti menzionati all'inizio, non verranno ritenuti incentivi Piccoli doni e gesti di cortesia, il cui valore non supera i 700 PLN a condizione che l'accettazione di un dono sia in accordo con i principi descritti nella Politica di gestione dei conflitti di interesse in X-Trade Brokers Dom Maklerski S.A.

XTB aggiorna conseguentemente l'elenco dei benefit indicato nella suesposta tabella.