instaforex
Instant Forex Trading

INSTANT TRADING EU LTD

Politica sui conflitti di interesse

V 3.0
17.08.2022

1. INTRODUZIONE

INSTANT TRADING EU LTD (la "**Società**") è registrata nella Repubblica di Cipro con il certificato di costituzione n. HE 266937. La Società è autorizzata e regolamentata dalla Commissione per i titoli e gli scambi di Cipro ("**CySEC**"), con il numero di licenza 266/15 e opera ai sensi della Legge 87(I)/2017 - Fornitura di servizi di investimento, Esercizio di attività di investimento, Operazione di mercati regolamentati e altre questioni correlati, come successivamente modificata di volta in volta (la "**Legge**"). La sede della Società si trova in Via Spetson 23A, Leda Court, Blocco B, Ufficio B203, 4000 Mesa Geitonia, Limassol, Cipro.

Secondo le disposizioni della Legge, la Società è tenuta ad elaborare, applicare e mantenere un'efficace politica sui conflitti di interesse (la "**Politica**") progettata per prevenire i conflitti di interesse. La Politica deve essere presentata in forma scritta ed essere adeguata alle dimensioni e all'organizzazione della Società e alla natura, portata e complessità della sua attività.

Il conflitto di interessi è definito come qualsiasi situazione in cui gli interessi finanziari e/o gli obiettivi di un Cliente sono incompatibili o in concorrenza diretta con gli interessi finanziari e/o gli obiettivi di:

a) la Società, i suoi rappresentanti/agenti designati (di seguito "soggetti rilevanti") o qualsiasi altra persona direttamente o indirettamente collegata ai suddetti; o
b) un altro Cliente o un gruppo di Clienti.

Tuttavia, la Società riconosce che il conflitto di interessi non può essere prevenuto in toto, e in tali situazioni la Società divulgherà tale conflitto non appena identificato.

Aprendo un conto di trading presso la Società, un cliente (il "**Cliente**") accetta/acconsente al fatto che la Politica gli sia stata comunicata e che sarà trattato in conformità con le condizioni/specifiche descritte in essa.

2. CAMPO DI APPLICAZIONE

La Politica ha lo scopo di identificare e prevenire o gestire i conflitti di interesse tra la Società, inclusi i suoi dirigenti, dipendenti e agenti associati, o qualsiasi persona direttamente o indirettamente soggetta al loro controllo, e i suoi clienti o tra un cliente e l'altro, o le loro combinazioni, compresi quelli causati dalla ricezione di incentivi da parte di terzi o dalla remunerazione propria della società di investimento e da altre strutture di incentivazione.

In particolare, la Politica:

a) identifica, con riferimento ai determinati servizi e attività di investimento e servizi ausiliari svolti da o per conto della Società, le circostanze che costituiscono o possono dare origine ad un conflitto di interessi che comporti un rischio di danni agli interessi di uno o più clienti; e
b) specifica le procedure da seguire e i provvedimenti da adottare per prevenire o gestire tali conflitti.

I conflitti di interesse dovrebbero essere regolati solo se la Società fornisce un servizio di investimento o un servizio ausiliario. La classificazione del cliente a cui viene fornito il servizio - come cliente al dettaglio, cliente professionale o controparti qualificate - è irrilevante in questo caso.

Un soggetto rilevante in relazione alla Società indica uno dei seguenti soggetti:

a) un membro del consiglio di amministrazione, partner o equivalente, manager o agente collegato della Società;
b) un membro del consiglio di amministrazione, partner o equivalente, o manager di qualsiasi agente collegato della Società;
c) un dipendente della Società o di un agente collegato della Società, nonché ogni altra persona fisica i cui servizi siano messi a disposizione e sotto il controllo della Società o un agente collegato della Società che sia coinvolto nella prestazione da parte della Società di servizi di investimento o/e svolgimento di attività di investimento;
d) una persona fisica che è direttamente coinvolta nella prestazione dei servizi alla Società o al suo agente collegato nell'ambito di un contratto di esternalizzazione ai fini della prestazione da parte della Società di servizi di investimento o/e svolgimento di attività di investimento.

In caso di conflitto di interessi, le parti interessate possono essere la Società, i suoi dipendenti o i suoi clienti. Più in particolare, può sorgere un conflitto di interessi tra le seguenti parti:

a) il Cliente e la Società;
b) due clienti della Società;
c) la Società ei suoi dipendenti;
d) un cliente della Società e un dipendente/manager della Società;
e) i Dipartimenti della Società che segnalano i conflitti di interesse.

Segnalazione di conflitti di interesse

In caso di identificazione di un possibile conflitto di interessi, un membro del personale deve riferirlo inizialmente al suo diretto superiore per assisterlo nella valutazione di un rischio di danno materiale e inviare un modulo di notifica del conflitto di interessi compilato insieme ai dettagli completi per consentire esame di:

a) azioni correttive e preventive;
b) come queste azioni sono state ritenute appropriate;
c) eventuali condizioni imposte; e
d) se ci sono ancora conflitti in corso e come vengono gestiti e segnalati al Cliente e al Responsabile della Conformità per l'inclusione nei rapporti esaminati dal Consiglio di Amministrazione.

3. SITUAZIONI DI CONFLITTI DI INTERESSE

Ai fini dell'identificazione dei tipi di conflitti di interesse che possono sorgere nel corso della prestazione di servizi di investimento e ausiliari o una loro combinazione, la Società terrà conto del fatto che essa stessa o un soggetto rilevante o una persona direttamente o indirettamente soggetta al controllo della Società possa:

a) realizzare un guadagno finanziario, o evitare una perdita finanziaria a spese del Cliente;

b) avere interesse nell'esito di un servizio fornito al Cliente, o di una transazione eseguita per conto del Cliente, che differisce dall'interesse di quel Cliente per lo stesso risultato;
c) avere un guadagno finanziario o altro incentivo a favorire l'interesse del Cliente o gruppo di Clienti rispetto agli interessi di un altro Cliente o gruppo di Clienti;
d) ricevere da una persona diversa dal Cliente un incentivo in relazione a un servizio fornito al Cliente, sotto forma di denaro, beni o servizi, diverso dalla commissione o tariffa standard per quel servizio;
e) svolgere la stessa attività così come il Cliente;
f) Per quanto riguarda la Società, che agisce come intermediario finanziario nell'Offerta Pubblica Iniziale (IPO), il Cliente deve essere informato se le parti coinvolte nell'emissione o nell'offerta detengono titoli azionari dell'emittente, o titoli azionari di eventuali sussidiarie dell'emittente, o hanno un interesse economico diretto o indiretto che dipende dal successo dell'emissione, o hanno qualsiasi intesa o accordo con i principali azionisti dell'emittente.

In particolare, dato l'attuale modello di business della Società, sono stati individuati i seguenti potenziali conflitti di interesse:

a) operazioni commerciali sui conti personali;
b) informazioni interne e proprietarie;
c) incentivi;
d) selezione dei fornitori di servizi;
e) remunerazione del personale;
f) accesso ai dati elettronici;
g) ricerca sugli investimenti;
h) supervisione e segregazione dei dipartimenti;
i) La Società o un soggetto rilevante, o una persona direttamente o indirettamente soggetta al controllo della Società, ha un interesse nell'esito di un servizio fornito al Cliente, o di una transazione eseguita per conto del Cliente, che sia distinto dall'interesse del Cliente per tale risultato;
j) La Società o un soggetto rilevante, o una persona direttamente o indirettamente soggetta al controllo della Società, ha un incentivo finanziario o di altro tipo a favorire l'interesse del Cliente o gruppo di Clienti rispetto agli interessi di un altro Cliente. La Società o un soggetto rilevante, o una persona direttamente o indirettamente soggetta al controllo della Società, svolge la stessa attività del Cliente;
k) La Società o un soggetto rilevante, o una persona direttamente o indirettamente soggetta al controllo della Società, riceve o riceverà da una persona diversa dal Cliente un incentivo in relazione a un servizio fornito al Cliente, sotto forma di denaro, beni o servizi, diverso dalla commissione o tariffa standard per quel servizio.

Operazioni personali dei dipendenti

1. Tutti i dipendenti della Società coinvolti in attività di investimento devono essere a conoscenza delle restrizioni alle operazioni personali descritte di seguito. In questa sezione rientrano anche le operazioni personali che possono essere effettuate da soggetti che sono dipendenti delle società che svolgono un'attività in outsourcing alla Società, se del caso. Se vengono effettuate operazioni personali vietate, la Società deve essere informata tempestivamente.

2. I dipendenti della Società coinvolti nella prestazione di servizi di investimento e nella divulgazione di ricerche sugli investimenti o altre attività non devono concludere operazioni personali che determinino quanto segue: concludere un'operazione vietata ai sensi dell'articolo 9 della Legge n.166(I)/2005 relativa all'abuso di informazioni privilegiate e alla manipolazione del mercato (abusi di mercato), l'uso improprio o la divulgazione impropria di informazioni riservate, concludere un'operazione suscettibile di entrare in conflitto con gli obblighi della Società o del dipendente previsti dalla legge.
3. Se il dipendente è entrato in contatto con informazioni che non sono pubblicamente disponibili per i clienti o non possono essere facilmente dedotte da informazioni così disponibili, i dipendenti non devono agire o intraprendere operazioni personali o negoziare, se non come market maker che agiscono in buona fede e nel corso ordinario di market making, o nell'esecuzione di un ordine non richiesto di un cliente, per conto di qualsiasi altra persona, compresa la Società.
4. I dipendenti non devono divulgare alcun parere se non nel normale svolgimento dell'attività, se il soggetto a cui è stato espresso il parere è suscettibile di concludere un'operazione contraria a quanto sopra. Il dipendente, inoltre, non deve fornire a nessuno consigli o alcuna informazione, se non nel corretto svolgimento del proprio impiego, soprattutto se è chiaro che la persona che riceve tali informazioni avviserà un altro soggetto che potrebbe acquisire o cedere strumenti a cui si riferiscono tali informazioni.
5. Gli ordini dei clienti che sono stati trasmessi ai dipendenti della Società non devono essere divulgati a terzi. Un dipendente della Società che è a conoscenza dell'ordine di un potenziale cliente non deve effettuare un'operazione personale che sia la stessa dell'ordine del cliente, se ciò provocherà un conflitto di interessi.

Per quanto riguarda tali conflitti, la Società mantiene e gestisce le procedure al fine di adottare tutti i provvedimenti appropriati per impedire che i conflitti di interesse costituiscano o comportino un rischio di danno materiale agli interessi dei clienti della Società.

4. GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

La Società ha elaborato e implementato e quindi deve seguire e gestire le procedure organizzative e amministrative efficaci al fine di prevenire e/o gestire qualsiasi conflitto di interessi identificato che possa comportare un rischio di danni agli interessi del Cliente. In quanto tale, la Società adotterà provvedimenti e controlli per garantire che le persone rilevanti impegnate in diverse attività commerciali, che implicano un potenziale conflitto di interessi, svolgano tali attività in modo da scoraggiare l'insorgere di conflitti di interesse come segue:

a) lo scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti impegnati in attività che comportano un rischio di conflitto di interessi deve essere limitato alla quantità di informazioni necessarie per espletare le loro funzioni e responsabilità pertinenti, principio "need-to know";
b) lo stabilimento delle "Muraglie cinesi" che limitano il flusso di informazioni confidenziali sia tramite sistemi elettronici, sia tramite determinazione di livelli di accesso di sicurezza e separazione fisica della sede del dipartimento; le Muraglie cinesi sono essenzialmente barriere di informazione che vengono utilizzate per impedire che informazioni interne o altamente riservate possedute da una parte del business vengano trasmesse o ottenute in modo inappropriato da un'altra parte del business. Quando una Muraglia cinese è usata come un

modo per gestire i conflitti di interesse, gli individui dall'altro lato della muraglia non saranno considerati come essendo in possesso di conoscenze loro negate a causa della Muraglia cinese. Ad esempio, se sono stati messi in atto accordi per garantire che i soggetti appartenenti allo stesso gruppo operino indipendentemente l'uno dall'altro con Muraglie cinesi efficaci, si ritiene che i soggetti non siano a conoscenza l'uno dell'altro per scopi di conflitti di interesse;

c) i soggetti rilevanti le cui funzioni principali implicano lo svolgimento di attività per conto del Cliente, o la fornitura di servizi ai Clienti i cui interessi possono essere in conflitto, devono avere una distinta supervisione personale;
d) l'eliminazione di qualsiasi rapporto diretto tra la remunerazione dei soggetti rilevanti principalmente impegnati in un'attività e la remunerazione degli altri soggetti rilevanti principalmente impegnati in un'altra attività, in cui potrebbe sorgere un conflitto di interessi in relazione a tali attività;
e) un incentivo, regalo o qualsiasi altro registro degli incentivi, che registri l'offerta o la ricezione di benefici nei confronti di soggetti rilevanti, nonché i limiti/controlli in cui i conflitti di interesse possono derivare da tali incentivi, regali o altri tipi di incentivi;
f) il divieto di incentivi, regali o altri tipi di incentivi ai soggetti rilevanti quando ricoprono posizioni chiave collegate al servizio correlato o prodotto offerto dalla Società;
g) attuare la politica di remunerazione applicabile a tutti i soggetti rilevanti assicurandosi che il loro premio non sia in conflitto con l'interesse del Cliente;
h) attuare la politica di gestione del conto personale per i soggetti rilevanti in relazione alla loro condotta di negoziazione degli investimenti, dichiarando che devono divulgare qualsiasi delle loro operazioni alla Società;
i) i provvedimenti per impedire o limitare qualsiasi persona di aver l'effetto inappropriato sul modo in cui un soggetto rilevante svolge gli investimenti o servizi o attività ausiliari;
j) i limiti e/o controlli sul coinvolgimento simultaneo o sequenziale di un soggetto rilevante negli investimenti separati o servizi ausiliari quando tale coinvolgimento possa compromettere la corretta gestione dei conflitti di interesse;
k) i soggetti rilevanti coinvolti negli investimenti multipli o servizi ausiliari, che possono essere fonte dei conflitti, devono avere le loro funzioni separate;
l) le informazioni in relazione ad uno strumento o servizio finanziario specifico che sono divulgate ai Clienti, devono essere emesse da un soggetto rilevante che non ha alcun interesse diretto per tale strumento o servizio e devono essere approvate dalla Funzione di controllo della Conformità prima della diffusione;
m) durante la selezione dei fornitori di servizi, in caso di qualsiasi relazione personale tra la Società e la terza parte, o una persona ad essi correlata, la Società ne tiene conto e considera i potenziali conflitti o la nascita di conflitti durante la loro selezione e, per quanto possibile, impedisce alle parti collegate di essere coinvolte nel processo decisionale effettivo.
n) la divulgazione ai Clienti di qualsiasi situazione di conflitto di interessi identificata.

Quando le misure adottate dalla Società per gestire i conflitti di interesse non sono sufficienti a garantire, con ragionevole certezza, che i rischi di danni agli interessi dei clienti saranno evitati, la Società procede con la divulgazione dei conflitti di interesse al Cliente. Prima di effettuare una transazione o fornire un investimento o un servizio accessorio a un cliente, la Società deve rivelare qualsiasi conflitto di interesse reale o potenziale ad un cliente. La divulgazione sarà effettuata in

tempo sufficiente e a lungo termine e comprende dettagli sufficiente, tenendo conto della natura del cliente, per permettergli di prendere una decisione consapevole in merito al servizio di investimento o accessorio nel cui contesto sorge il conflitto di interesse.
Gli interessi commerciali esterni sono soggetti a controllo e approvazione da parte della Funzione di controllo della Conformità per verificare il livello di Conflitto di interesse che può sorgere.
Comunicazione di Marketing: La Società deve garantire che tale raccomandazione contenga una dichiarazione chiara e ben visibile che (o, nel caso di una raccomandazione orale, secondo cui) è stata redatta in conformità ai requisiti di legge, progettati per promuovere l'indipendenza della ricerca sugli investimenti e non è soggetta ad alcun divieto di diffusione della ricerca sugli investimenti. La Società deve garantire che la suddetta comunicazione sia esaminata e approvata dal dal Responsabile della Conformità prima della distribuzione

Il dipartimento della Società i cui interessi possono essere in conflitto con i clienti sono:

Dealing Room

Eliminazione di qualsiasi legame diretto tra la remunerazione delle persone rilevanti principalmente impegnate in un'attività e la remunerazione o i ricavi generati da diverse persone rilevanti principalmente impegnate in un'altra attività, in cui possa sorgere un conflitto di interessi in relazione a tali attività:

I dipendenti della Dealing Room non mettono in relazione la propria remunerazione con la performance dei clienti.

5. TENUTA DEI REGISTRI

La Società deve tenere e aggiornare regolarmente un registro dei tipi di servizi o attività di investimento effettuati dalla Società in cui è sorto un conflitto di interessi che comporta un rischio di danno materiale agli interessi di uno o più Clienti o, nel caso di un servizio o attività in corso, comprese le azioni intraprese, nonché i consensi rilasciati.

La seguente documentazione deve essere conservata per un periodo minimo di cinque anni:

a) questa Politica, eventuali variazioni funzionali se applicabile;
b) il Registro dei Conflitti e la Mappa di Identificazione e Gestione dei Conflitti;
c) regole, procedure e processi;
d) materiale e record di formazione;
e) Moduli di notifica sui conflitti di interesse;
f) i dettagli di qualsiasi lavoro di revisione effettuato (comprese eventuali decisioni prese sulla gestione dei conflitti); e
g) Qualsiasi altra documentazione utilizzata per dimostrare la gestione dei conflitti di interesse.

6. DIVULGAZIONE

Quando i provvedimenti per prevenire o gestire un conflitto di interessi relativo ad un Cliente non sono sufficienti, la Società divulgherà il conflitto di interessi prima di procedere con ulteriori transazioni commerciali con il Cliente. La Società può rifiutarsi di procedere con le relative transazioni se la divulgazione pertinente è, a discrezione della Società, insufficiente per la gestione del conflitto.

La presente Politica è soggetta a revisione e modifica come ritenuto necessario dalla Società e la Società si riserva il diritto di apportare qualsiasi modifica appropriata in qualsiasi momento. Il Cliente troverà l'ultimo aggiornamento di questa Politica sul sito Web della Società.

7. RIESAME E AGGIORNAMENTO DELLA POLITICA

Almeno su base annua, la Società dovrà esaminare e rivedere la propria Politica e adottare tutti i provvedimenti appropriati per far fronte a carenze eventuali. La Società dovrebbe evitare di fare eccessivo affidamento sulla divulgazione di conflitti di interesse poiché è considerata una imperfetta nella Politica generale della Società.

8. RESPONSABILITÀ

L'Amministratore Delegato della Società è tenuto ad assegnare chiaramente la responsabilità e delegare l'autorità a persone responsabili per garantire che le persone coinvolte siano consapevoli del loro coinvolgimento e che il Responsabile dei Conflitti abbia un livello sufficiente di autorità e indipendenza al fine di svolgere efficacemente le proprie responsabilità.
Il Senior Management della Società è obbligato a:

a) Impegnarsi pienamente nell'attuazione di politiche, procedure e disposizioni per l'identificazione, la gestione e il monitoraggio continuo dei conflitti di interesse;
b) Adottare una visione olistica per garantire l'identificazione dei potenziali ed emergenti conflitti all'interno e tra le aree di attività e per garantire che i giudizi informati sono basati sui fatti;
c) Sensibilizzare e garantire la conformità delle persone interessate assicurando: una formazione regolare (anche per i contraenti e il personale dei fornitori di servizi di terze parti) sia in fase di induzione che sotto forma di formazione di aggiornamento; la chiara comunicazione di politiche, procedure e aspettative; la consapevolezza delle procedure di conflitto fa parte del processo di revisione/valutazione delle prestazioni e che le migliori pratiche sono condivise in tutta la Società.
d) Sponsorizzare sistemi solidi, controlli ed efficaci revisioni periodiche per garantire che le strategie e i controlli utilizzati per gestire e ridurre i rischi rimangano appropriati ed efficaci e che siano emesse adeguate avvertenze e divulgazioni ai clienti, se necessario;
e) Utilizzare le informazioni di gestione per rimanere sufficientemente aggiornate e informate; e
f) Sostenere una revisione indipendente del processo e delle procedure in atto.

I dipendenti della Società sono tenuti a identificare nuovi conflitti di interesse derivanti dalle attività/servizi che svolgono e impegnarsi nel processo per notificare la direzione al momento di identificare qualsiasi potenziale conflitto.
Il Responsabile dei Conflitti della Società è il Responsabile della Conformità che è responsabile della gestione quotidiana dell'attuazione di questa politica. In particolare, lui/lei, o il suo delegato, è tenuto a:

a) stabilire la politica in relazione ai conflitti di interesse;
b) fornire controllo e assistenza alla formazione;
c) controllare il rispetto degli accordi;
d) controllare la gestione dei conflitti;
e) stabilire il principio dei quattro occhi nel controllo delle attività della Società;
f) tenere i registri in relazione ai conflitti di interesse;
g) rivedere e contestare la Mappa di Identificazione e Gestione dei Conflitti; e
h) fornire appropriato reporting interno al Consiglio di Amministrazione.

Laddove la direzione di linea non sia in grado di risolvere un conflitto per la soddisfazione di tutte le parti, il Responsabile della Conformità, come la persona approvata con la responsabilità per la conformità e il rischio, hanno l'ultima parola.

9. CONSENSO DEL CLIENTE

Stipulando un Accordo con la Società per la fornitura di Servizi di investimento, il Cliente accetta l'applicazione della presente Politica su di lui/lei. Inoltre, il Cliente accetta e autorizza la Società a trattare con il Cliente in qualsiasi modo che la Società ritenga appropriato, nonostante qualsiasi conflitto di interessi o l'esistenza di qualsiasi interesse materiale in una Transazione, senza previo riferimento al Cliente.