



INSTANT TRADING EU LTD

# Policy sui conflitti di interesse

Versione 4

10.11.2025

**Indice**

1. Introduzione e obiettivo	3
2. Ambito di applicazione	3
3. Identificazione del Conflitto di Interessi	4
4. Gestione dei conflitti di interesse	5
Tabella sintetica in linea con l'articolo 34(2), del Regolamento (UE) 565/2017	7
5. Operazioni personali e conflitti di interesse	8
6. Segnalazione di conflitti di interesse	9
7. Divulgazione	10
8. Tenuta dei registri	10
9. Aggiornamento e revisione della policy	10
10. Consenso del Cliente	11

## 1. Introduzione e obiettivo

INSTANT TRADING EU LTD (la Società) è costituita nella Repubblica di Cipro con il numero di registrazione HE 266937. La Società è autorizzata e regolamentata dalla Cyprus Securities and Exchange Commission (“CySEC”), con licenza n. 266/15, e opera ai sensi della Legge sulla Prestazione di servizi d’investimento, l’Esercizio delle attività d’investimento, la Gestione dei mercati regolamentati e altre materie connesse del 2017, Legge 87(I)/2017, e successive modificazioni (la “Legge”). La sede della società si trova in: Spetson 23A, Leda Court, Blocco B, Ufficio B203, 4000 Mesa Geitonia, Limassol, Cipro.

La Società ha definito una Policy sui conflitti di interesse a seguito dell’attuazione della Direttiva 2014/65/UE relativa ai Mercati degli Strumenti Finanziari (“MiFID II”) e in conformità alle disposizioni della legge. La policy 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 loro combinazioni, comprese quelle causate 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 Policy:

- a) individua, con riferimento ai servizi e alle attività di investimento specifici e ai servizi accessori svolti da o per conto della Società, le circostanze che costituiscono o possono dar luogo a un conflitto di interessi che comporta un rischio di danno agli interessi di uno o più clienti; e
- b) specifica le procedure da seguire e le misure da adottare per prevenire o gestire tali conflitti.

## 2. Ambito di applicazione

La policy si applica a tutti gli amministratori della Società, ai dipendenti e alle persone direttamente o indirettamente ad essa collegate (di seguito denominati “Soggetti rilevanti”) e fa riferimento a tutte le interazioni con tutti i Clienti. È un Soggetto rilevante una delle seguenti persone:

- 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 il 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 siano sotto il controllo della Società o di un agente collegato della Società coinvolto nella prestazione da parte della Società di servizi di investimento e/o svolgimento di attività di investimento;

- d) una persona fisica che è direttamente coinvolta nella prestazione di 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 e/o svolgimento di attività di investimento.

A causa della natura dei contratti per differenza (CFD), la Società non valuta né soddisfa le preferenze ambientali, sociali o di governance (ESG) dei clienti, in quanto tali prodotti non sono adatti per obiettivi legati alla sostenibilità.

La Società non fornisce servizi legati a cripto-asset, tra cui trading, custodia o promozione. Pertanto, i conflitti relativi a tali servizi non sono applicabili.

### **3. Identificazione del Conflitto di Interessi**

Per conflitto di interessi si intende qualsiasi situazione in cui, nel corso della fornitura di servizi di investimento e/o servizi accessori, l'interesse del cliente potrebbe essere danneggiato a vantaggio 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.

Ai fini dell'identificazione dei tipi di conflitti di interesse che potrebbero sorgere, 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, nel corso della prestazione di servizi di investimento e ausiliari o una loro combinazione:

- 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 detto Cliente per lo stesso esito;
- c) avere un guadagno finanziario o altro incentivo per 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) svolge la stessa attività del Cliente;
- f) per quanto riguarda la Società, che agisce come intermediario finanziario in una 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.

Inoltre, può sorgere un conflitto di interessi tra le seguenti parti:

- a) il Cliente e la Società;
- b) due clienti della Società;
- c) la Società e i suoi dipendenti;
- d) un cliente della Società e un dipendente/manager della Società;
- e) i dipartimenti della società.

#### 4. Gestione dei conflitti di interesse

La società ha stabilito e implementato e dovrà mantenere e applicare procedure organizzative e amministrative efficaci allo scopo 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 misure e controlli per garantire che le persone rilevanti coinvolte in diverse attività commerciali che comportano 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, sulla base del principio "need-to know" (su base di necessità);
- b) implementazione di "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 utilizzate per impedire che informazioni interne o altamente riservate possedute da una parte del business vengano trasmesse o ottenute in modo inappropriate da un'altra parte del business. Quando una Muraglia cinese è usata come modalità per gestire i conflitti di interesse, gli individui dall'altro lato della muraglia non saranno considerati in possesso di conoscenze a loro negate a causa della Muraglia cinese.
- c) i soggetti rilevanti le cui funzioni principali implicano la fornitura di servizi o lo svolgimento di attività per conto di Clienti i cui interessi possano essere in conflitto, devono avere una distinta supervisione individuale;
- d) 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) stimolo, regalo o qualsiasi altro registro di incentivazione, che registri l'offerta o la ricezione di benefici per soggetti rilevanti, nonché limiti/controlli per i casi in cui da tali stimoli, regali o altri tipi di incentivi possa sorgere un conflitto di interessi;
- f) divieto di stimolo, regalo o altro tipo di incentivazione ai soggetti rilevanti che ricoprono posizioni chiave collegate al relativo servizio o prodotto offerto dalla Società;
- g) attuazione di una politica di remunerazione applicabile a tutti i soggetti rilevanti assicurandosi che il loro premio non sia in conflitto con l'interesse del Cliente;

- h) attuazione di una politica di gestione del conto personale per i soggetti rilevanti, in relazione alla loro condotta di negoziazione degli investimenti, i quali dichiarano che devono divulgare ogni loro operazione alla Società;
- i) misure volte a impedire o limitare l'esercizio di un'influenza inappropriata sul modo in cui un soggetto rilevante svolge servizi o attività di investimento o accessori;
- j) strumenti come Autochartist vengono utilizzati solo per il supporto dell'analisi tecnica
- k) limiti e/o controlli sul coinvolgimento simultaneo o sequenziale di un soggetto rilevante in servizi di investimento o accessori distinti, qualora tale coinvolgimento possa pregiudicare la corretta gestione dei conflitti di interesse;
- l) i soggetti rilevanti coinvolti in diversi servizi di investimento o accessori che possono dar luogo a conflitti, devono avere le loro funzioni separate;
- m) le informazioni relative a uno specifico strumento o servizio finanziario che sono divulgate ai Clienti devono essere emesse da un soggetto rilevante che non abbia alcun interesse diretto per tale strumento o servizio e devono essere approvate dalla Funzione di controllo della conformità previa divulgazione al fine di conformarsi alle pertinenti norme della MiFID II e dell'ESMA.
- n) nella selezione dei fornitori di servizi, in caso di qualsiasi rapporto 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 nel fare la selezione e, per quanto possibile, impedisce alle parti legate di partecipare all'effettivo processo decisionale.
- o) comunicazione ai Clienti di qualsiasi situazione di conflitto di interessi individuata.
- p) tutti i dipendenti sono tenuti a seguire una formazione annuale sull'identificazione dei conflitti di interesse e sulle misure di mitigazione, che includa gli aggiornamenti alla Policy e l'uso di strumenti come Autochartist.
- q) istituzione di un dipartimento interno per la conformità incaricato di monitorare e riferire quanto sopra al Consiglio di amministrazione della Società. il dipartimento aggiornerà inoltre le procedure interne pertinenti e garantirà la conformità a tali procedure.
- r) nomina di un revisore interno per garantire l'esistenza e la manutenzione di sistemi e controlli adeguati, che a loro volta valuteranno e riferiranno al Consiglio di amministrazione della Società.
- s) Istituzione del principio dei "four eyes" (doppio controllo) per la supervisione delle attività della Società.

Nelle circostanze non contemplate dal punto summenzionato, e data la natura di una specifica situazione di conflitto di interessi, il dipartimento di conformità e/o l'alta dirigenza decideranno se procedere con la circostanza pertinente e ne informano il cliente.

**Tabella sintetica in linea con l'articolo 34(2), del Regolamento (UE) 565/2017**

Servizio di investimento/ accessorio	Potenziali circostanze di conflitto	Rischio di danno agli interessi del Cliente	Misure di mitigazione/controllo
<b>Ricezione e trasmissione di ordini in relazione a CFD</b>	- L'azienda guadagna principalmente da spread/commissioni, incentivando l'aumento dei volumi di negoziazione. - Eventuale indirizzamento preferenziale degli ordini dei clienti verso fornitori di liquidità con cui l'impresa ha accordi commerciali.	- I clienti potrebbero essere indotti a negoziare eccessivamente. - La qualità dell'esecuzione potrebbe non essere ottimale.	- La policy di esecuzione degli ordini garantisce l'esecuzione alle condizioni migliori. - Monitoraggio degli incentivi al personale per evitare vendite errate.
<b>Esecuzione di ordini per conto dei clienti</b>	- Agire in qualità di controparte delle negoziazioni CFD dei clienti (modello market maker). - Prezzi e spread determinati dall'azienda.	- I profitti dell'azienda possono essere contrari agli interessi dei clienti (perdite del cliente = guadagni dell'azienda). - Rischio di prezzi sleali o di slittamento.	- Metodologia trasparente di definizione dei prezzi. - Regolare controllo della qualità dello spread/prezzo rispetto ai parametri di riferimento del mercato.
<b>Gestione del portafoglio (se applicabile)</b>	- Allocazione dei fondi dei clienti su strumenti in cui l'azienda ha interessi di reddito più elevati (ad es. CFD rispetto ad altri prodotti).	- Scelte di portafoglio subottimali che danneggiano i rendimenti a lungo termine dei clienti.	- Controlli di adeguatezza e quadro di governance dei prodotti. - Supervisione di conformità.
<b>Servizi accessori: ricerca o analisi</b>	- La ricerca potrebbe essere influenzata dalle posizioni di trading o dagli obiettivi di marketing dell'azienda.	- Ricerche fuorvianti o distorte possono provocare perdite ai clienti.	- Etichettatura chiara del marketing rispetto a ricerche indipendenti. - Divulgazione dei conflitti di interesse nei materiali di ricerca.
<b>Servizi accessori: servizi di cambio valuta collegati ai CFD</b>	- Conversioni FX per depositi e prelievi di margine a tassi non competitivi.	- Aumento non necessario dei costi per il cliente.	- Informativa trasparente sui tassi di conversione e sulle commissioni. - Confronti regolari con i benchmark di mercato.
<b>Marketing e acquisizione clienti</b>	- Marketing aggressivo rivolto a clienti al dettaglio. - Incentivi (ad esempio bonus, regali) che portano a operatività non appropriata.	- I clienti negoziano prodotti non adatti alla loro conoscenza/esperienza.	- Marketing revisionato dal dipartimento di conformità. - Divieto di promozioni ingannevoli. - Test di idoneità/adequatezza.

<b>Remunerazione del personale e pratiche di vendita</b>	- Il personale di vendita è premiato in base ai volumi di trading o ai depositi.	- Pressioni per vendere in modo scorretto o per incoraggiare un'eccessiva operatività.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicatori di performance (KPI) bilanciati, inclusa la conformità.</li> <li>- Monitoraggio indipendente delle chiamate e delle interazioni.</li> <li>- È stata stabilita una politica di remunerazione che definisce le procedure retributive in base ai requisiti normativi.</li> <li>- Il responsabile della conformità è tenuto a revisionare tutte le pratiche di remunerazione variabile applicate dalla Società.</li> </ul>
<b>Uso delle informazioni del cliente</b>	- Uso improprio di dati riservati dei clienti a beneficio dell'azienda (ad esempio, operazioni in conflitto con le posizioni dei clienti).	- Violazione della fiducia e potenziali perdite per i clienti.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Barriere informative, politiche di accesso limitato.</li> <li>- Monitoraggio operazioni proprietarie rispetto a quelle dei clienti.</li> </ul>

## 5. Operazioni personali e conflitti di interesse

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

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:

- effettuare un'operazione vietata ai sensi della sezione 9 della Legge n.166(I)/2005 relativa all'abuso di informazioni privilegiate e alla manipolazione del mercato (abuso di mercato);
- uso improprio o divulgazione impropria di informazioni riservate;
- effettuare una transazione che potrebbe essere in conflitto con eventuali obblighi della Società o del dipendente stabiliti dalla legge.

Qualora il dipendente sia entrato in contatto con informazioni che non sono pubblicamente disponibili ai 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.

I dipendenti non devono divulgare alcuna opinione se non nel normale svolgimento delle loro attività, se la persona che ha ricevuto detta opinione è suscettibile di concludere un'operazione contraria a quanto sopra. Il dipendente, inoltre, non deve fornire a nessuno consigli o informazioni, se non nel corretto svolgimento del proprio lavoro, soprattutto se è chiaro che la persona che riceve tali informazioni consiglierà un altro soggetto che potrebbe acquisire o cedere strumenti a cui tali informazioni si riferiscono.

Gli ordini dei clienti trasmessi a qualsiasi dipendente della Società non devono essere divulgati a terzi.

Il dipendente della società che sia a conoscenza dell'ordine di un potenziale cliente non deve effettuare un'operazione personale identica a quella dell'ordine del cliente, qualora ciò causi un conflitto di interessi.

In relazione a tali conflitti, la Società mantiene e applica procedure al fine di adottare tutte le misure appropriate per evitare che i conflitti di interesse costituiscano o diano luogo a un rischio materiale di danno agli interessi dei clienti della Società.

## 6. Segnalazione di conflitti di interesse

Nel caso in cui venga individuato un possibile conflitto di interessi, un membro dello staff lo segnalerà inizialmente al proprio diretto superiore affinché questi lo assista nella valutazione del rischio concreto di danno; il dipendente invierà poi un Modulo di Notifica di Conflitto di Interessi compilato in ogni sua parte e corredata di tutti i dettagli necessari per consentire un controllo normativo di:

- a) azioni correttive e preventive;
- b) come e perché tali azioni sono state ritenute appropriate;
- c) eventuali condizioni imposte; ed
- d) eventuale persistenza di conflitti e modalità di loro gestione e notifica al Cliente;
- e) Il tutto deve essere inoltrato al Responsabile della conformità per l'inclusione nei report esaminati dal Consiglio di Amministrazione.

## 7. Divulgazione

Qualora le misure non siano sufficienti a prevenire o gestire un conflitto di interessi relativo a un Cliente, la Società, come misura di ultima istanza, divulgherà il conflitto di interessi prima di procedere con ulteriori transazioni commerciali con detto Cliente. La Società può rifiutarsi

di procedere con le relative transazioni se la divulgazione non è considerata misura sufficiente a gestire il conflitto, a discrezione della Società.

Tale divulgazione deve:

1. essere effettuata su supporto durevole e,
2. dichiarare esplicitamente che le misure organizzative e amministrative adottate dalla Società per prevenire o gestire i conflitti di interesse non sono sufficienti ad assicurare, con ragionevole certezza, che i rischi di danno agli interessi del Cliente saranno prevenuti;
3. includere una dettagliata descrizione dei conflitti di interesse che sorgono al momento della fornitura di servizi di investimento e di servizi accessori;
4. spiegare al Cliente i rischi derivanti dai conflitti di interesse e le misure adottate per attenuarli;
5. includere informazioni sufficienti, tenendo conto della natura del Cliente, per consentire a quest'ultimo di prendere una decisione informata in merito al servizio richiesto, nel contesto in cui sorge il conflitto di interessi.

Se il Cliente decide di non procedere con il servizio a causa del conflitto divulgato, la Società non avrà altra scelta se non quella di rifiutare la fornitura di servizi poiché il conflitto non può essere gestito in modo efficace.

## **8. Tenuta dei registri**

La Società tiene un Registro dei conflitti che riporta la natura di ciascun conflitto identificato, le misure di mitigazione adottate, le divulgazioni (se presenti) e lo stato attuale del conflitto. Il registro viene rivisto a cadenza trimestrale e conservato per un minimo di cinque anni. I dati saranno conservati dal responsabile della conformità. Qualsiasi azione deve essere prontamente registrata e segnalata al Consiglio di Amministrazione.

## **9. Aggiornamento e revisione della policy**

La Società può valutare e revisionare la propria policy in qualsiasi momento e in ogni caso almeno una volta l'anno, o quando lo ritiene necessario; la revisione è effettuata dal responsabile della conformità e successivamente approvata dal Consiglio di amministrazione.

## **10. Consenso del Cliente**

Stipulando un Accordo con la Società per la fornitura di servizi di investimento, il Cliente acconsente all'applicazione della presente policy nei suoi confronti. Inoltre, il Cliente acconsente e autorizza la Società a trattare con il Cliente nei modi che la Società ritenga appropriati, indipendentemente da eventuali conflitti di interesse o dall'esistenza di interessi materiali in una transazione, senza previa consultazione con il Cliente.