

RIEPILOGO

Nel presente documento troverà un riepilogo della politica di IG per la gestione dei conflitti di interessi riguardante i doveri di IG nei confronti dei propri clienti. Entrerà in vigore a partire da dicembre 2022.

DEFINIZIONE GENERALE

Il conflitto di interessi è un aspetto intrinseco di una società di servizi finanziari che offre un'ampia gamma di investimenti, prodotti di trading e servizi ancillari ai propri clienti. In conformità con la legge tedesca sui mercati finanziari (WpHG), Le comunichiamo i possibili conflitti di interessi che abbiamo identificato, così come le precauzioni e le misure per evitarli o gestirli.

Un conflitto di interessi può verificarsi tra le società di IG Group e i suoi soci, direttori e dipendenti, ovvero "noi", e Lei in quanto cliente, oppure tra i suoi interessi e quelli di un altro cliente di IG.

Il nostro obiettivo è quello di stabilire, mantenere e gestire efficacemente accordi organizzativi e amministrativi con l'intenzione di adottare tutte le misure necessarie a far sì che eventuali conflitti di interessi non costituiscano o diano origine a un danno agli interessi dei nostri clienti, o a gestirli nel caso in cui non fosse possibile prevenirli. Di seguito, offriamo una panoramica dei conflitti di interessi inevitabili che possono insorgere, così come delle misure e delle norme per evitarli o contenerli.

CIRCOSTANZE CHE POTREBBERO DARE LUOGO A UN CONFLITTO

L'insorgenza di un conflitto di interessi può verificarsi quando una società di IG Group o una figura importante, indipendentemente dalla posizione gerarchica occupata (ad esempio, un dipendente, amministratore o un dirigente), o una persona direttamente o indirettamente collegata ad IG Group da un legame di controllo:

- può trarre profitti finanziari o evitare perdite finanziarie a spese o a discapito di un cliente;
- non agisce nell'interesse del cliente ma esclusivamente nel proprio interesse (finanziario) riguardo al risultato di un servizio fornito al cliente o all'esecuzione di una transazione per conto del cliente in seguito della ricezione di una remunerazione per la conclusione di una negoziazione speciale o di una determinata quantità di negoziazioni o per l'ottenimento di un premio offerto da IG all'impiegato;
- riceve un incentivo finanziario o di altra natura per favorire il proprio interesse o l'interesse di IG o quello di un altro cliente o gruppo di clienti a discapito degli interessi del cliente;
- svolge la stessa attività di trading del cliente; o
- riceve o riceverà da terze parti, ovvero da una persona diversa dal cliente, un incentivo in relazione al servizio prestato al cliente (sotto forma di denaro, beni o servizi) diverso dai costi e dalle commissioni normalmente fatturate per tale servizio;
- elabora o diffonde raccomandazioni di investimento la cui pubblicazione può influenzare le decisioni del cliente;
- possono insorgere conflitti anche a risultato di un incentivo pecuniario o di altra natura che IG potrebbe ricevere da terze parti o che potrebbe offrire a terze parti durante la prestazione di servizi finanziari ai nostri clienti sotto forma di denaro, beni o servizi, diversi dai costi e dalle commissioni normalmente fatturate per tale servizio;
- possono verificarsi conflitti anche a seguito di incentivi rateizzati offerti a IG da terze parti, che potrebbero indurre soggetti rilevanti ad agire nell'interesse di IG per salire di livello e ottenere così maggiori incentivi, a discapito dell'interesse del cliente. I conflitti possono crearsi quando un altro gruppo societario agisce in veste di market maker (per esempio modificando la liquidità del mercato assicurata dall'impostazione del prezzo denaro e del prezzo lettera) o quando IGE interagisce con altre entità di IG in qualità di sede di negoziazione/ sistema multilaterale di negoziazione (MTF).

In tal caso, il conflitto può insorgere quando la società IG Group o una persona ad essa connessa trae vantaggio dalla situazione, eventualmente a discapito del cliente.

IG si impegna ed è tenuta per legge a identificare e documentare tutti i tipi di attività che realizza in cui potrebbe verificarsi o si è verificato un conflitto di interessi. A tal fine si includono anche le attività di società associate ad IG Group. IG inoltre si impegna ed è tenuta per legge a mettere in atto le procedure per la prevenzione e la gestione di tutti i conflitti identificati, attuali o potenziali. Si includono, per esempio:

- le procedure organizzative volte a mantenere l'indipendenza necessaria tra i dipendenti di IG coinvolti in diverse attività di controllo, come la gestione di barriere informative, accesso informatico, separazione fisica del personale (la così detta "muraglia cinese"), suddivisione dei doveri e delle responsabilità, così come le procedure volte a garantire una politica di indipendenza che richiede che i nostri impiegati, mentre prestano servizi al cliente, agiscano nel migliore degli interessi del cliente ed evitino ogni tipo di conflitto di interessi che, in alcuni casi, potrebbe determinare il rifiuto di agire per un cliente attuale o potenziale;
- la custodia delle liste di membri e di sorveglianza, la trasmissione di informazioni sensibili e la prevenzione di usi impropri;
- la registrazione delle transazioni in strumenti finanziari da parte del personale identificato come "sensibile" dal dipartimento di Compliance, in quanto potrebbero insorgere conflitti a causa della funzione da loro svolta, ad esempio a causa delle informazioni di cui sono a conoscenza (per esempio, se sono a conoscenza di ricerche di mercato o raccomandazioni di investimento in tempi precedenti alla pubblicazione oppure se sono a conoscenza di ordini in grandi quantità effettuati dai clienti);
- le procedure organizzative volte a evitare che schemi remunerativi (inclusi incentivi pecuniari e non) possano influire sui dipendenti, impedendo loro di realizzare adeguatamente la vendita di prodotti e servizi ai clienti nel solo interesse di IG e dei suoi impiegati;
- l'amministrazione di procedure, politiche e formazione del personale (supervisionata dal dipartimento di Compliance);
- la comunicazione dei conflitti di interessi quando non è stato possibile prevenirli nonostante l'adozione di misure apposite. In tale contesto, ad esempio, in caso di incentivi scaglionati corrisposti ad IG da terze parti si calcola come segue:

GRUPPO	Soglia minima	Metodo di addebito	Importo
Société Générale			
	0	Fisso(€)	0
	500	Percentuale	0,15%
	6.666	Fisso (€)	10,00
Unicredit			
	0	Fisso (€)	0
	500	Fisso (€)	0,50
	1.000	Fisso (€)	1,00
	2.500	Fisso (€)	4,00
	5.000	Fisso (€)	6,00
	10.000	Fisso (€)	8,00
Raydius			
	0	Fisso (€)	0
	300	Importo per ordine (€)	0,0013 (max. 30)

O anche, ad esempio, in caso di migliore esecuzione o di altre società del gruppo che agiscono in qualità di market maker o sede di negoziazione/MTF; ulteriori informazioni sono disponibili qui:

- [RIASSUNTO DELLA POLITICA DI ESECUZIONE DEGLI ORDINI DI IG](#)
- [SEDI DI ESECUZIONE DEGLI ORDINI](#)

Qualora IG riceva incentivi pecuniari e non da terze parti (per esempio nell'ambito di Certificati e di prodotti come i certificati knock out e i Covered Warrants) o offra incentivi a terze parti (per esempio nel caso degli introducing broker) nel contesto di servizi finanziari prestati ai clienti, IG userà quegli incentivi in conformità con le leggi e le norme vigenti per i fini sottoelencati (il seguente elenco è da intendersi a titolo esemplificativo e non esaustivo), con lo scopo di incrementare la qualità dei nostri servizi finanziari al fine di massimizzare i vantaggi per i clienti o il gruppo di clienti interessati, garantendo:

- l'accesso a un'ampia gamma di prodotti sugli asset sottostanti e di mercati sia internazionali sia nazionali;
- l'accesso a prodotti e a mercati, nello specifico prodotti unici e specifici come i Turbo24, fornendo opportunità di trading al di fuori dei consueti orari di negoziazione (24 ore su 24, 5 giorni su 7 per i Turbo24 e 24 ore su 24, 7 giorni su 7 per i CFD);
- un call center disponibile in tutte le principali lingue, nonché un servizio clienti e un servizio di formazione dei clienti forniti da introducing broker;
- aiuti decisionali e materiale informativo per i clienti disponibile sulle pagine web e sulle piattaforme di trading;
- la fornitura e il mantenimento di sistemi di ordine rapidi che hanno una connessione diretta con le piattaforme di trading e che mostrano i prezzi in tempo reale e quasi reale;
- la fornitura e il mantenimento di sistemi di ordine e di trading che si possano adattare ai bisogni del cliente;
- la fornitura e il mantenimento di una casella di posta elettronica online accessibile in qualsiasi momento in cui conservare gli estratti conto e altri documenti dei clienti;
- l'offerta di funzionalità che permettono di ridurre il rischio, come i limiti e gli ordini stop;
- l'offerta di costi e commissioni competitivi, incluse promozioni per i nostri clienti, come la possibilità di fare trading senza commissioni (ulteriori costi potrebbero essere applicati, quali i costi di finanziamento overnight e gli spread).

IG copre in parte i costi summenzionati o le offerte vantaggiose tramite gli incentivi derivati da terze parti, come gli emittenti per le transazioni sui loro prodotti.

È previsto un compenso per terze parti quali gli introducing broker, che lavorano con IG e procurano nuovi clienti.

Nel complesso, IG implementa un piano di amministrazione volto a evitare o gestire i conflitti di interessi identificati. Questo piano di amministrazione consta essenzialmente dei seguenti punti:

- identificazione delle possibili aree di conflitto e documentazione interna delle stesse in conformità con le leggi e le norme vigenti;
- per questo, è necessaria la partecipazione del dipartimento di Compliance nei processi di innovazione e cambiamento, quali lo sviluppo del modello di business, al fine di evitare conflitti o elaborare i processi e i cambiamenti in tempi utili
- esecuzione di una revisione a intervalli regolari, perlomeno annuali, dei registri interni operata dal dipartimento di Compliance a fini di completezza e/o attualizzazione;
- progettazione su questa base dell'organizzazione interna e i processi da seguire; tra cui
- attuazione delle politiche e dei principi scritti e comunicazione all'intero personale con finalità formative e di conoscenza;
- creazione e attuazione dei controlli specifici volti a garantire il rispetto dei processi e delle politiche relative;
- comunicazione dei conflitti che, nonostante le misure preventive, non si sono potuti evitare (per esempio, tramite la dichiarazione dei prezzi o la comunicazione con un cliente specifico).