

Informazioni sulla gestione di possibili conflitti di interesse.

1. Introduzione

Nell'ambito dell'attività di una banca universale insorgono naturalmente conflitti di interesse. La Banca Cantonale Grigione (BCG) si impegna a configurare l'attività commerciale in modo tale che gli interessi dei clienti, della BCG e dei suoi collaboratori non si contrappongano tra loro. Tuttavia, non sempre è possibile evitare conflitti di interesse.

Di seguito vi informiamo sulla gestione dei conflitti di interesse da parte della BCG nonché sulle relative misure.

2. Tipi di conflitti di interesse

I conflitti di interesse possono insorgere in particolare tra:

- la BCG e i singoli clienti;
- i collaboratori della BCG e i singoli clienti;
- la BCG e i singoli collaboratori;
- più clienti nell'ambito dell'erogazione di servizi da parte della BCG ai propri clienti;
- le diverse unità del Gruppo e operative della BCG;
- a BCG e terzi da essa coinvolti.

Un conflitto di interessi può insorgere nell'erogazione di diversi servizi da parte della BCG, per esempio:

- nella gestione patrimoniale e nella consulenza ai clienti;
- nella distribuzione di un prodotto (ad es. prodotti BCG) o nella fornitura di un servizio;
- in caso di incentivi da parte di terzi a favore della BCG o dei suoi collaboratori (compensi di distribuzione, vantaggi finanziari, inviti, ecc.);
- nell'elaborazione e nella diffusione di analisi finanziarie;
- in caso di concomitanza di più ordini del cliente;
- nel cumulo di ordini dei clienti e delle operazioni della BCG o dei suoi collaboratori;
- nell'esercizio di mandati da parte di collaboratori al di fuori della BCG.

I conflitti di interesse si verificano in particolare quando la BCG:

- può conseguire un vantaggio finanziario o evitare una perdita finanziaria in violazione della buona fede, a spese del cliente;
- ha un interesse nel risultato di un servizio finanziario fornito al cliente, contrario a quello del cliente;
- nella prestazione di servizi finanziari, ha un incentivo finanziario o di altro tipo a privilegiare gli interessi di alcuni clienti rispetto a quelli di altri clienti;
- in violazione del principio di buona fede, riceve un incentivo, sotto forma di vantaggi o servizi finanziari o non finanziari, da un terzo in relazione a un servizio finanziario fornito ai clienti.

3. Principi per la gestione dei conflitti di interesse

La BCG ha definito misure adeguate correlate ai conflitti di interesse. Essa applica i seguenti principi:

- i potenziali conflitti di interesse devono essere **identificati** il prima possibile. A tal fine la BCG ha definito regole interne. I collaboratori vengono formati e sensibilizzati al riguardo.
- Ove possibile, i conflitti di interesse vanno **evitati**. A tal fine la BCG ha elaborato direttive, misure e processi interni adeguati e introdotto meccanismi di controllo.
- La BCG **comunica** ai clienti interessati i conflitti di interesse inevitabili.

4. Le misure nel dettaglio

Sulla base dei principi summenzionati relativi alla gestione dei conflitti di interesse, la BCG ha stabilito tra l'altro le seguenti misure:

- la BCG ha disciplinato il trattamento delle informazioni confidenziali. L'accesso alle informazioni segue il principio del «need to know». Di conseguenza, i collaboratori hanno accesso alle informazioni necessarie per svolgere le loro mansioni;
- regola e sorveglia il trattamento di informazioni non pubbliche rilevanti per i corsi. Gestisce una «Watch List» e una «Restricted List», che aiutano a riconoscere ed evitare conflitti di interesse;
- la BCG elabora gli ordini dei clienti con cura e nell'interesse dei propri clienti. Di conseguenza, la BCG vieta comportamenti impropri, come ad esempio operazioni in proprio quando si è a conoscenza degli ordini dei clienti, preferendo i propri ordini rispetto agli ordini dei clienti;
- per garantire la migliore esecuzione possibile degli ordini dei clienti, la BCG ha implementato i principi di esecuzione (cfr. documento «Principi di esecuzione» alla pagina gkb.ch/principi-di-esecuzione);
- informa i clienti sull'oggetto e sulle fasce dei compensi di distribuzione (cfr. documento «Compensi di distribuzione e altre prestazioni quantificabili in denaro per l'attività di investimento» all'indirizzo gkb.ch/compensi-di-distribuzione);
- la BCG dispone di una politica retributiva che evita falsi incentivi per i suoi collaboratori;
- ha emanato norme sull'accettazione di donazioni/regali;
- i mandati e le occupazioni accessorie dei collaboratori necessitano in linea di massima della previa approvazione da parte del management. Inoltre viene disciplinata la gestione delle procure dei collaboratori presso terzi;
- la BCG garantisce l'indipendenza organizzativa delle unità del gruppo e delle unità operative tra le quali possono sorgere conflitti di interesse;
- la BCG consente ai collaboratori di rivolgersi a una sede per segnalare presunti comportamenti scorretti all'interno della BCG;
- la BCG documenta i conflitti di interesse individuati in un registro valido per tutta la Banca, che viene sottoposto a verifica periodica.

5. Comunicazione dei conflitti di interesse

Se si presume che le suddette misure non siano sufficienti a gestire un conflitto di interesse, la BCG provvederà a informare i clienti interessati in merito al conflitto di interesse. La rivelazione di tali conflitti di interesse può avvenire a livello personale, mediante contratti, promemoria, informazioni sui prodotti o sul sito web della BCG.