

Sintesi della Policy sui Conflitti di interesse MFM Investment Ltd

Settembre 2024

Contenuti

1. Ambito di applicazione	3
2. Ruoli e responsabilità	4
3. Sintesi e scopo della Policy	5
4. Identificazione dei conflitti di interesse	7
5. Gestione dei conflitti di interesse	10
5.1 Procedure di remunerazione e supervisione	10
5.2 Processo di on-boarding di terze parti	10
5.3 Modello di consulenza	11
5.3.1 Consulenza per il servizio di collocamento prestato in Italia	11
5.4 Modello di prezzo	12
5.4.1 Servizi di consulenza indipendente e gestione di portafogli	12
5.4.2 Servizio di collocamento prestato in Italia	12
5.5 Ricerca e commissioni esterne	13
5.6 Incentivi	13
5.7 Regali ed intrattenimenti	14
5.8 Interessi commerciali esterni (OBI)	15
5.9 Gestione del conto personale	15
5.10 Formazione e sensibilizzazione	15
6. Divulgazione (disclosure) e rifiuto di agire	16
7. Registro dei conflitti di interesse	16

1. Ambito di applicazione

Il presente documento è una sintesi della politica del gruppo Moneyfarm ⁽¹⁾ - denominata "Conflicts of interest policy Moneyfarm UK & Italy" (di seguito, anche, la "Policy") - che descrive le linee guida adottate dal gruppo Moneyfarm (di seguito, anche, "Moneyfarm" o "MFM" o la "Società") per l'identificazione, la segnalazione e la gestione dei conflitti di interesse che potrebbero insorgere nella fornitura di servizi di investimento (e dei servizi accessori) attualmente offerti da Moneyfarm:

- Gestione di portafogli;
- Ricezione e trasmissione di ordini;
- Esecuzione di ordini per conto dei clienti;
- Consulenza in materia di investimenti;
- Collocamento senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente;
- Servizio di custodia e amministrazione di strumenti finanziari e liquidità per conto dei clienti.

La Policy è stata redatta in conformità alle disposizioni previste dalla Direttiva 2014/65/EU sui mercati degli strumenti finanziari, al Regolamento Delegato (UE) 2017/565, alla regolamentazione della Financial Conduct Authority (FCA) e del Regolamento Intermediari della Consob.

Le linee guida stabilite sono applicabili a tutte le società del Gruppo Moneyfarm, a seconda del tipo di attività svolta.

La Policy si applica a tutti i dipendenti e consulenti esterni di Moneyfarm (di seguito, i "Dipendenti").

Alcuni processi interni completano la Policy:

- Prassi sugli incentivi, regali e intrattenimenti
- Monitoraggio e verifica degli investimenti personali

¹ Composto dalla società capogruppo MFM Holding LTD e dalle società controllate MFM Investment LTD (e la branch italiana), PFSH LTD e MFM Future S.r.l.

- Interessi commerciali esterni

Tutti i Dipendenti devono agire con prudenza e diligenza, adottando tutte le azioni necessarie per riportare ai propri superiori e/o alla funzione di compliance i conflitti effettivi rilevati, così come quelli potenziali o quelli percepiti (siano essi personali o che insorgono nello svolgimento delle loro funzioni).

Moneyfarm mantiene e aggiorna regolarmente un registro dei conflitti di interesse nel quale sono riportati i conflitti potenziali ed effettivi in relazione allo svolgimento delle proprie attività che possono ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti.

2. Ruoli e responsabilità

Tutti i Dipendenti hanno l'obbligo di leggere e comprendere i requisiti della Policy.

I ruoli e le responsabilità degli organi societari delle unità organizzative del Gruppo Moneyfarm coinvolti nell'ambito della Policy sono indicati di seguito.

Il comitato esecutivo è tenuto a:

- Assicurarsi che i Dipendenti siano adeguatamente consapevoli e sufficientemente preparati per rispettare la Policy.
- Assicurarsi che, in caso di sospetto di incidenti o violazioni, questi vengano immediatamente segnalati al responsabile della funzione c.d. "Risk & Compliance".

La funzione c.d. "Risk & Compliance" è tenuta a:

- Monitorare il processo di inserimento di terze parti (n.d.r. fornitori) e gli accordi tra Moneyfarm e tali terze parti.
- Garantire un monitoraggio e una efficace revisione della Policy.
- Mantenere la Policy aggiornata e rivederla annualmente o, qualora necessario, ad hoc.

Tutti i Dipendenti sono tenuti a:

- mettere al primo posto gli interessi dei clienti.
- evitare di trarre indebitamente vantaggio dalla loro posizione lavorativa;
- evitare di avvantaggiare un cliente danneggiando l'interesse di un altro cliente;
- investire sui propri conti personali in modo da evitare conflitti di interesse reali o percepiti con le attività di investimento intraprese per i clienti di Moneyfarm;
- comportarsi in modo appropriato e agire con elevati standard di integrità, onestà e correttezza;
- comprendere che è propria responsabilità personale rispettare tutte le normative applicabili;
- chiedere supporto alla direzione e alla funzione di c.d. "Risk & Compliance" in caso di dubbi sull'applicazione della Policy, nonché di leggi e regolamenti;
- segnalare tempestivamente alla funzione di c.d. "Risk & Compliance" eventuali possibili violazioni della Policy delle leggi e dei regolamenti applicabili;
- partecipare a corsi di formazione per tenersi aggiornati sulla individuazione e gestione dei conflitti di interesse;
- comprendere che nessun motivo, compreso il desiderio di soddisfare gli obiettivi aziendali, può mai essere una causa scusante e/o esimente per violare la Policy, le leggi o i regolamenti.

3. Sintesi e scopo della Policy

Moneyfarm fornisce servizi di gestione di portafogli, esecuzione di ordini per conto dei clienti nell'ambito del servizio di ricezione e trasmissione degli ordini (c.d. "RTO") e consulenza (indipendente) in materia di investimenti in abbinamento al menzionato servizio di c.d. "RTO". La succursale Italiana di Moneyfarm presta inoltre il servizio di collocamento (con l'abbinato servizio

di consulenza non indipendente in materia di investimenti) senza impegno irrevocabile nei confronti dell'emittente (di seguito, anche, il "Collocamento"). Pertanto, potrebbero sorgere conflitti di interessi alla luce della natura di queste attività commerciali.

Per "conflitti di interesse" si intendono tutte le situazioni in cui Moneyfarm e/o un suo Dipendente sono nella posizione di approfittare della propria posizione, ruolo o funzioni, al fine di ottenere un indebito vantaggio personale ovvero un indebito vantaggio per Moneyfarm. Si può inoltre configurare un "conflitto di interessi" qualora vi sia comunque la percezione di potenziali comportamenti scorretti idonei a ledere la fiducia nella Società e la sua reputazione anche in assenza di comportamenti inappropriati o comunque non etici dei Dipendenti.

Un "conflitto di interessi", ad esempio, può sorgere tra:

- Un cliente e Moneyfarm (ad esempio, nel caso in cui per il servizio di gestione di portafogli siano selezionate controparti con le quali vi siano accordi di retrocessione);
- Un cliente e un Dipendente (ad esempio, nel caso in cui il Dipendente detenga, in misura significativa, strumenti finanziari di una società e presti servizi di consulenza in relazione agli stessi);
- Più clienti (ad esempio, nel caso in cui un cliente benefici di un trattamento preferenziale rispetto ad altri nell'ambito dell'assegnazione di strumenti finanziari in fase di collocamento);
- Moneyfarm e un Dipendente (ad esempio, se un Dipendente ha un interesse significativo in un fornitore della Società ed è contemporaneamente coinvolto nel processo di acquisto per conto di Moneyfarm presso tale fornitore, oppure un Dipendente è alle dipendenze anche di un'altra società quando quest'ultima è anche un cliente, fornitore o concorrente di Moneyfarm).

Gli esempi sopra riportati non sono esaustivi e vengono forniti solamente per illustrare i tipi di conflitti che potrebbero sorgere.

La Policy definisce le linee guida di Moneyfarm per l'identificazione, la segnalazione e la gestione dei “conflitti di interesse” e come verrà data esecuzione ai dettami contenuti nella Policy. Moneyfarm è tenuta ad adottare misure ragionevoli per identificare e gestire i “conflitti di interesse” potenziali ed effettivi che potrebbero rappresentare un tangibile rischio di danno agli interessi di uno o più clienti di Moneyfarm.

Nel caso in cui Moneyfarm non sia in grado di gestire un “conflitto di interessi” in modo tale da garantire - con ragionevole certezza- che il rischio di danneggiare gli interessi di un cliente sia evitato, è tenuta a rivelarlo al cliente, fermo restando che tale tipo di informativa rappresenta l'ultimo strumento di intervento e, pertanto, non sarà utilizzata come prassi. Si precisa inoltre che, sempre tale tipo di informativa al cliente, non esonera in alcun modo la Società dall'obbligo di gestire in modo appropriato il/i conflitto/i di interesse.

4. Identificazione dei conflitti di interesse

Moneyfarm ha individuato le circostanze e le tipologie di potenziali “conflitti di interesse” che potrebbero sorgere in relazione alle attività svolte tenendo conto dell'assetto organizzativo e societario attualmente esistente.

La continua innovazione dei prodotti finanziari e dei relativi processi, unitamente alla rilevanza di fattori esogeni alla sfera di influenza di Moneyfarm, rendono infatti indispensabile procedere ad un costante aggiornamento delle situazioni rilevanti di “conflitto di interessi” sulla base dei flussi informativi interni ed esterni.

Qualsiasi situazione che crei un conflitto reale o percepito tra gli interessi personali dei Dipendenti e gli interessi di Moneyfarm e/o di un cliente di Moneyfarm deve essere preliminarmente individuata e poi evitata.

Laddove ciò non sia possibile, i “conflitti di interesse” reali o potenziali devono essere segnalati alla funzione di c.d. “Risk & Compliance” per

determinare se il conflitto può essere gestito e/o divulgato e, in ogni caso, registrato nel relativo registro.

Tutti i Dipendenti devono essere consapevoli delle circostanze che potrebbero dar luogo a un “conflitto di interessi”. Queste includono situazioni in cui Moneyfarm o un Dipendente:

- È probabile che ottenga un guadagno finanziario o eviti una perdita finanziaria a spese del cliente.
- Ha un interesse nel risultato di un servizio fornito al cliente o di un'operazione eseguita per conto del cliente, che è distinto dagli interessi del cliente medesimo in tale risultato.
- Ha un incentivo di tipo finanziario o di altro tipo a favorire gli interessi di un altro cliente, o di un gruppo di clienti, rispetto agli interessi del cliente o del gruppo di clienti.
- Riceve o riceverà un incentivo in relazione al servizio fornito al cliente - sotto forma di denaro, beni o servizi - diverso dalla commissione o dal compenso standard pattuito per tale servizio.
- Firma un accordo di distribuzione con un produttore, in relazione al quale Moneyfarm potrebbe potenzialmente stabilire stretti legami che potrebbero compromettere il suo status di indipendenza.

Ai Dipendenti è vietato trattenere per sé o indirizzare a terzi un'opportunità commerciale scoperta attraverso l'uso di proprietà, informazioni o posizioni aziendali di Moneyfarm, a meno che tale opportunità sia già stata offerta a Moneyfarm e rifiutata da quest'ultima. Ai Dipendenti è fatto altresì divieto di utilizzare proprietà, informazioni o posizioni aziendali per ottenere un guadagno personale e per entrare in concorrenza con Moneyfarm.

Inoltre, i familiari diretti, nonché i membri del nucleo familiare dei Dipendenti e le persone con cui questi ultimi hanno uno stretto rapporto personale non devono mai influenzare impropriamente le decisioni aziendali.

I Dipendenti possono venire a conoscenza di informazioni interne o di altre informazioni materiali non di pubblico dominio nel corso delle loro normali attività lavorative. A questo riguardo, i Dipendenti devono quindi proteggere la riservatezza di tutte le informazioni in loro possesso.

I manager e i responsabili delle diverse aree e funzioni della Società sono tenuti a garantire che i dipendenti dei loro team siano consapevoli dei loro obblighi e che, quindi, qualsiasi “conflitto di interesse” potenziale o effettivo sia identificato e gestito in modo appropriato.

Nell'ambito di questo processo, la direzione responsabile di ciascuna area aziendale deve:

- Essere un modello di riferimento per i più alti standard etici volti a creare e sostenere una cultura di fiducia, onestà, integrità e rispetto.
- Identificare in modo proattivo gli scenari o le circostanze, all'interno dei propri team e di altre possibili aree interessate, che potrebbero dare origine a un conflitto di interessi e aggiornare di conseguenza il registro dei conflitti.
- Supervisionare l'attuazione della Policy e di altre procedure di gestione dei “conflitti di interesse” all'interno dei propri team.
- Essere una risorsa per i Dipendenti, a tal fine assicurandosi che questi ultimi siano a conoscenza, comprendano e sappiano applicare la Policy così come le altre policies aziendali, le leggi e i regolamenti applicabili nel loro lavoro quotidiano.
- Dialogare regolarmente con la funzione di c.d. “Risk & Compliance” sui rischi attuali di “conflitto di interessi” e sull'efficacia dei controlli interni e dei sistemi di gestione di tali rischi.
- Segnalare qualsiasi violazione dei requisiti stabiliti nella Policy alla funzione di c.d. “Risk & Compliance” e garantire che vengano adottate tempestivamente le misure correttive.

5. Gestione dei conflitti di interesse

Moneyfarm ha stabilito sistemi e controlli per gestire efficacemente i “conflitti di interesse”.

I sistemi e i controlli attualmente utilizzati da Moneyfarm includono, ma non si limitano a:

- Procedure di remunerazione e supervisione
- Processo di on-boarding di terze parti
- Modello di consulenza
- Modello di prezzo
- Ricerca e commissioni esterne
- Riequilibrio del portafoglio e amministrazione investimenti
- Regali e intrattenimenti
- Incentivi
- Interessi commerciali esterni (OBI)
- Gestione del conto personale
- Formazione e sensibilizzazione

Moneyfarm si impegnerà per garantire che la struttura organizzativa, i ruoli e le responsabilità dei Dipendenti non presentino conflitti interni che possano compromettere i risultati dei clienti.

5.1 Procedure di remunerazione e supervisione

In talune circostanze, può sorgere un potenziale “conflitto di interessi” tra le diverse attività svolte dalla Società. A questo riguardo, Moneyfarm ha stabilito una struttura commissionale che cerca, tra l'altro, di ridurre al minimo i potenziali “conflitti di interesse”, così come risulta nel seguito.

5.2 Processo di on-boarding di terze parti

Nello svolgimento delle attività commerciali, Moneyfarm potrebbe instaurare rapporti con terze parti. La funzione di c.d. “Risk & Compliance”- nell'ambito delle sue attività - ha il compito di effettuare un controllo di secondo livello

su questi rapporti, monitorando i relativi processi di on-boarding e i potenziali accordi con terze parti, al fine di valutare se tali rapporti possano incidere sullo status di indipendenza di alcuni servizi di Moneyfarm.

5.3 Modello di consulenza

Moneyfarm, nell'erogazione dei servizi di consulenza e gestione portafogli, ha definito criteri di adeguatezza e controlli omogenei, assicurando la coerenza nel modo in cui tutti i servizi di investimento delle società del Gruppo Moneyfarm vengano forniti ai clienti.

Inoltre, il modello di adeguatezza include un controllo della concentrazione per emittente, che garantisce che i potenziali accordi con i produttori non comportino rischi di sovra-allocazione dei portafogli dei clienti su un unico emittente, rafforzando così i requisiti di un'ampia gamma di prodotti distribuiti ai clienti.

5.3.1 Consulenza per il servizio di collocamento prestato in Italia

Nell'ambito della continua innovazione dei prodotti e dei servizi finanziari forniti ai propri clienti per aumentare la qualità della propria offerta, Moneyfarm intrattiene anche rapporti commerciali con terze parti che potrebbero influire sulla sua capacità di commercializzare il servizio di collocamento in modo indipendente.

In proposito, si rileva infatti che il servizio di collocamento viene oggi prestato sulla scorta di un rapporto negoziale in esclusiva con Goldman Sachs (nel seguito, "GS") che prevede il collocamento di certificati e prodotti strutturati (c.d. "Certificati & Structured Notes") di GS. Moneyfarm ha deciso di offrire questa opportunità di business ai propri clienti consentendo loro di diversificare i propri investimenti, non avendo rinvenuto sul mercato prodotti finanziari simili emessi da altri fornitori che potessero avere la stessa vantaggiosità per il cliente.

Alla luce di quanto precede, il servizio di collocamento verrà offerto in abbinamento al servizio di consulenza **non indipendente**, ma verranno comunque fornite adeguate garanzie per tutelare gli interessi dei clienti e il soddisfacimento dei loro obiettivi di investimento.

Fermo quanto precede, si specifica pertanto che Moneyfarm offre ai propri clienti servizi finanziari **sia indipendenti che non indipendenti**. Segnatamente, secondo la normativa MiFID, un'impresa di investimento è in grado di offrire consulenza in materia di investimenti sia su base indipendente che su base non indipendente.

Moneyfarm ha intrapreso tutte le azioni per gestire eventuali “conflitti di interessi” che potrebbero derivare da questa situazione.

5.4 Modello di prezzo

5.4.1 Servizi di consulenza indipendente e gestione di portafogli

I servizi di consulenza in materia di investimenti (in abbinamento al servizio di RTO) e gestione portafogli di Moneyfarm sono remunerati esclusivamente da commissioni addebitate direttamente al cliente finale beneficiario del servizio effettivamente prestato. Tali commissioni non differiscono tra i vari servizi di investimento offerti alla clientela (ma si differenziano in taluni casi in relazione al prodotto sottostante offerto al cliente), rafforzando così l'indipendenza di Moneyfarm dal servizio di investimento offerto.

5.4.2 Servizio di collocamento prestato in Italia

Il servizio di collocamento di Moneyfarm - fornito con consulenza su base non indipendente - comprende una commissione di consulenza, il cui ricavato viene poi condiviso in parte con la terza parte GS che fornisce i prodotti finanziari oggetto di collocamento.

5.5 Ricerca e commissioni esterne

In qualità di società di gestione di portafogli e consulenza in materia di investimenti, si rileva che può sorgere un potenziale “conflitto di interessi” in relazione all'acquisto di servizi di ricerca ed esecuzione.

In particolare, il team di investimento di Moneyfarm si avvale di ricerche di investimento di soggetti esterni. Tutte le ricerche di terzi ricevute vengono pagate direttamente con fondi propri di Moneyfarm e, pertanto, nessun tipo di costo viene imputato ai clienti.

5.6 Incentivi

Per quanto riguarda i servizi finanziari di gestione portafogli e consulenza indipendente in materia di investimenti in abbinamento al servizio finanziario di RTO, Moneyfarm non paga, né riceve incentivi da terzi e da produttori. I Dipendenti possono essere autorizzati esclusivamente ad accettare ragionevoli benefici minori non monetari secondo le regole definite nel Regolamento Intermediari.

Tali benefici non monetari minori non influiscono in alcun modo sul comportamento di Moneyfarm o dei suoi Dipendenti che possa essere pregiudizievole per gli interessi del Cliente.

In relazione al servizio di RTO senza valutazione di appropriatezza e/o adeguatezza dell'ordine richiesto dal cliente e del servizio di collocamento svolto in abbinamento con il servizio di consulenza non indipendente in materia di investimenti, Moneyfarm potrebbe percepire incentivi da parte delle società emittenti.

Segnatamente, gli incentivi vengono percepiti in relazione al servizio di collocamento offerto dalla succursale italiana di Moneyfarm. In particolare, GS fornisce alla succursale italiana di Moneyfarm contributi monetari a titolo di contributo per le campagne di marketing relative al collocamento di tali

strumenti finanziari, oltre, come già visto, alla partecipazione di GS a parte dei ricavi di MFM derivanti dall'esecuzione di tale servizio.

Alla luce di quanto precede, Moneyfarm non può pertanto essere complessivamente identificata come una società di consulenza indipendente nel suo insieme. Moneyfarm sarà invero in grado di fornire volta per volta il **servizio di consulenza in misura indipendente e non indipendente**, comunicandolo adeguatamente ai clienti e gestendo i conflitti di interesse come indicato nella Policy.

Per i casi sopra menzionati l'importo dell'incentivo rispetterà i requisiti della normativa MiFID II. Moneyfarm ha stabilito che la ricezione degli importi di cui sopra è adeguata in relazione alla fornitura del servizio reso ai propri clienti e non pregiudica il rispetto del proprio dovere di agire onestamente, equamente e professionalmente in conformità con il miglior interesse dei clienti.

Infatti, le somme ricevute sono finalizzate ad accrescere la qualità del servizio reso ai clienti, in conformità agli articoli 52 e 53 del Regolamento Consob n. 20307 del 15 febbraio 2018 tempo per tempo vigente, in particolare, con riferimento al servizio aggiuntivo di cui all'articolo 53, comma 1, lett.a), n. 3 e sono proporzionali al servizio fornito.

5.7 Regali ed intrattenimenti

I benefici non monetari minori ragionevoli sono accettabili se sono destinati a migliorare il servizio fornito ai clienti e sono di portata e natura tali da non compromettere il dovere di MFM di agire in modo onesto, equo, professionale e nel migliore interesse dei Clienti.

Esempi (non esaustivi) di benefici non monetari ragionevoli sono: la partecipazione a seminari e altri eventi formativi; fruizione dei servizi di ospitalità (come cibo e bevande) durante una riunione di lavoro, ecc. Gli eventi di ospitalità vengono esaminati caso per caso dalla funzione di "Risk & Compliance".

Ulteriori dettagli relativi ai benefici minori non monetari accettabili sono descritti nella Policy.

5.8 Interessi commerciali esterni (OBI)

Gli OBI includono:

- servizi professionali forniti da qualsiasi Dipendente a un'organizzazione diversa da Moneyfarm;
- eventuali cariche di amministratore di società private o pubbliche (comprese quelle ricoperte su richiesta di Moneyfarm);
- qualsiasi investimento rilevante in società private o pubbliche (>1% delle azioni o dei diritti di voto).

Tutti i soggetti di cui sopra sono tenuti a notificare al responsabile della funzione di “Risk & Compliance” qualsiasi interesse commerciale esterno che detengono o intendono detenere. Tutte le richieste di questo tipo devono essere evase tempestivamente e senza ritardi.

5.9 Gestione del conto personale

Per conto personale si intende l'esecuzione di transazioni personali in uno strumento finanziario effettuate da un Dipendente, nel caso in cui il Dipendente effettui la transazione per sé.

I Dipendenti non possono intraprendere transazioni personali che potrebbero dare origine a un “conflitto di interessi”.

5.10 Formazione e sensibilizzazione

Moneyfarm ha istituito un programma di formazione e sensibilizzazione per garantire che tutti i Dipendenti siano consapevoli dei loro obblighi in materia di “conflitti di interesse” e comprendano l'obbligo di Moneyfarm di identificare e gestire i “conflitti di interesse”.

6. Divulgazione (disclosure) e rifiuto di agire

MFM può fornire informazioni generali ai clienti su determinati tipi di potenziali “conflitti di interesse”, spiegando come questi sono gestiti per mitigare il rischio di danno agli interessi dei clienti.

Tuttavia, qualora MFM abbia compiuto tutti gli sforzi ragionevoli per prevenire o gestire un conflitto, ma il rischio di danneggiare un cliente rimanga, allora la Società fornirà una specifica informativa (disclosure) sulla presenza di un conflitto.

Informative specifiche saranno rese prima della conclusione del contratto, su un supporto durevole, e includeranno dettagli sufficienti - tenendo conto della natura del cliente - per consentire a quel cliente prendere una decisione informata.

Non devono essere divulgate informazioni interne o informazioni materiali non pubbliche.

7. Registro dei conflitti di interesse

MFM mantiene un registro dove sono identificati, valutati e descritti tutti i “conflitti di interesse” potenziali o effettivi identificati. Il registro contiene inoltre i controlli in atto per prevenire o gestire i conflitti di interesse identificati ed è soggetto a regolare supervisione e revisione da parte del senior management.

* * *

Su richiesta del Cliente, Moneyfarm fornirà maggiori dettagli circa la politica adottata in materia di conflitti di interesse.