



POLICY

**Conflitti di interesse e
inducement**

[Pagina Bianca]



INDICE

Indice.....	3
1. CONFLITTI DI INTERESSE	4
Introduzione.....	4
Identificazione dei conflitti di interesse.....	5
Politica di gestione dei conflitti di interesse	6
Presidi organizzativi	6
Presidi Procedurali	7
Sistemi di controllo	7
Conflitti di interessi non neutralizzabili	8
Registro dei conflitti di interesse	8
Verifica e aggiornamento.....	8
2. INDUCEMENT POLICY.....	9
Mappatura degli incentivi e verifica di legittimità	10
Verifica e aggiornamento.....	11
Obbligo di disclosure.....	11
Allegato 1 – Mappatura dei conflitti di interesse	13
Allegato 2 – Mappatura degli inducement	19

1. CONFLITTI DI INTERESSE

INTRODUZIONE

L'art. 21, comma 1 bis) del D.Lgs 24 febbraio 1998, n. 58 (di seguito "TUF") prevede che, nella prestazione dei servizi e delle attività di investimento e dei servizi accessori, i soggetti abilitati debbano:

- adottare ogni misura ragionevole per identificare i conflitti di interesse che potrebbero insorgere con il cliente o fra clienti e gestire tali conflitti, anche adottando idonee misure organizzative, in modo da evitare che incidano negativamente sugli interessi dei clienti;
- informare chiaramente i clienti, prima di agire per loro conto, sulla natura generale e sulle fonti dei conflitti di interesse quando le misure adottate ai sensi del punto precedente non siano sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato.

In merito al suddetto art. 21 del TUF e alla disciplina comunitaria¹, il Regolamento Congiunto della Consob e della Banca d'Italia del 29 ottobre 2007 e successive modifiche ed integrazioni (di seguito "Regolamento Congiunto") ha recepito i principi in tema di conflitti di interesse, con particolare riguardo all'obbligo di:

- adottare ogni misura ragionevole per identificare i conflitti di interesse che potrebbero insorgere tra:
 - o la Società, i soggetti rilevanti² o le società del gruppo³ e i clienti della Società;
 - o tra diversi clienti della Società.
- gestire i conflitti di interesse anche adottando idonee misure organizzative e assicurando che l'affidamento di una pluralità di funzioni ai soggetti rilevanti impegnati in attività che implicano un conflitto di interesse non impedisca loro di agire in maniera indipendente, così da evitare che tali conflitti incidano negativamente sugli interessi dei clienti;

¹ Direttiva 2004/39/CE del 21 aprile 2004 e Direttiva 2006/73/CE del 10 agosto 2006.

² Soggetto appartenente ad una delle seguenti categorie:

- soci che detengono una partecipazione diretta o indiretta, che comporta il controllo o la possibilità di esercitare un'influenza notevole sulla Società o che attribuisce una quota dei diritti di voto o del capitale pari al 10%;
- componenti del Consiglio di Amministrazione, dirigenti o promotori finanziari della Società;
- dipendenti della Società e persone fisiche che, anche sulla base di un accordo di esternalizzazione, partecipino alla prestazione di servizi o attività di investimento.

³ Per gruppo si intende un insieme di società tra loro legate da una relazione di controllo come definita dall'art. 93 del TUF.

- informare – in modo sufficientemente dettagliato – i clienti della natura generale e/o delle fonti dei conflitti, qualora le disposizioni organizzative o amministrative adottate non siano sufficienti ad assicurare con ragionevole certezza che il rischio di nuocere gli interessi del cliente sia evitato.

IDENTIFICAZIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

Ai fini dell'identificazione dei conflitti di interesse (c.d. "Mappatura dei conflitti di interesse") la Società tiene conto dei servizi dalla stessa prestati nonché delle attività svolte da società del gruppo valutando, se a seguito della prestazione del servizio e/o attività di investimento, la stessa Società, un soggetto rilevante o una società del gruppo:

- possano realizzare un guadagno finanziario o evitare una perdita finanziaria, a danno del cliente;
- siano portatori di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;
- abbiano un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;
- svolgano la medesima attività del cliente;
- ricevano o possano ricevere da una persona diversa dal cliente, in relazione con il servizio a questi prestato, un incentivo, sotto forma di denaro, beni o servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio.

Al fine di una corretta mappatura la Società ha identificato (Allegato 1) 3 categorie di conflitti di interesse e, in particolare, ha suddiviso nelle seguenti categorie le fattispecie di conflitto potenziale identificate:

- Raccomandazione e promozione di investimento/disinvestimento;
- Scelta controparti contrattuali;
- Altri conflitti.

Poiché la Mappatura dei conflitti di interesse è una rappresentazione statica, ad una data predeterminata, di una realtà suscettibile di mutare nel tempo a causa di fattori sia endogeni sia esogeni alla sfera di influenza della Società, tale mappatura necessita di un costante aggiornamento sulla base di flussi informativi interni ed esterni all'organizzazione aziendale⁴.

⁴ Tali fattori possono riguardare, a titolo esemplificativo e non esaustivo:

- modifiche della normativa di riferimento;

Il Consiglio di Amministrazione, l'Amministratore Delegato, il Direttore Generale, il Collegio Sindacale, le funzioni di controllo ed i singoli responsabili delle unità organizzative aziendali, tenuto conto dei relativi compiti e responsabilità, hanno pertanto un ruolo attivo nell'identificazione dei conflitti di interesse e nella gestione degli stessi. In particolare, il Direttore Generale provvede almeno annualmente - e comunque ogni qualvolta ritenuto opportuno in seguito alla modifica di uno o più dei fattori di cambiamento del contesto operativo della Società - all'aggiornamento della mappatura dei conflitti di interesse sottoponendola al Consiglio di Amministrazione.

POLITICA DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

Come detto, una volta identificati, i conflitti devono essere gestiti. In tal senso, al fine di gestire le situazioni di effettivo conflitto rilevate ed evidenziate nell'allegato 1, la Società ha individuato, conformemente a quanto indicato ai sensi degli artt. 25 e seguenti del Regolamento Congiunto una serie di presidi organizzativi, procedurali e di controllo atti a contenere il rischio di cagionare al cliente un pregiudizio.

Presidi organizzativi

I presidi organizzativi prevedono l'adozione di un sistema di *governance* che consenta di ridurre il rischio potenziale di conflitto di interesse da parte dei soggetti rilevanti in riferimento alla prestazione dei servizi svolti dalla KJBSIM.

Il principale presidio in tale ambito rinvenibile consiste in regole di separatezza ed indipendenza funzionale e gerarchica.

La struttura organizzativa adottata dalla Società prevede la chiara definizione dei ruoli e delle responsabilità e l'opportuna separatezza funzionale delle attività ritenute incompatibili con la prevenzione dei conflitti d'interesse.

A tale fine si è disposto che le funzioni titolari di una fase di processo o di un intero processo potenzialmente idoneo alla generazione di conflitti siano distinte e separate fisicamente.

- articolazione dei servizi e delle attività di investimento prestati dalla Società e dalle società del gruppo;
- modifiche o aggiornamento della gamma prodotti promossi/gestiti dalle società del gruppo;
- articolazione organizzativa ed operativa della Società;
- assetto societario;
- articolazione organizzativa, operativa e strategica del gruppo;
- configurazione degli interessi dei soggetti rilevanti.

Tale separatezza ed indipendenza funzionale sono garantite altresì a livello logico/informatico grazie ad una strutturazione dell'architettura organizzativo/informatica che contenga presidi atti a garantire l'accesso separato degli addetti ai diversi dati sensibili trattati dalla Società.

Presidi Procedurali

I presidi procedurali prevedono l'adozione e il costante aggiornamento di un corpus di procedure e normative interne volto a disciplinare:

- il comportamento degli Amministratori, dei dipendenti e dei collaboratori, anche con riguardo alle informazioni confidenziali, all'operatività personale e agli obblighi di riservatezza disciplinati principalmente nel Codice Interno di Comportamento. Il Codice interno di comportamento ed il Regolamento sulle operazioni personali disciplina le operazioni di investimento personali dei soggetti rilevanti prevedendo specifici obblighi di comunicazione ed autorizzazione preventiva nonché norme in materia di gestione delle informazioni confidenziali. Lo stesso documento disciplina le regole per l'assunzione di cariche all'esterno del gruppo, i principi di comportamento in materia di ricezione di utilità e procure nonché gli obblighi generali e specifici in materia di conflitti di interesse e market abuse; i meccanismi di censimento e di analisi preventiva e monitoraggio delle situazioni di conflitto di interesse riferite ai soggetti rilevanti (c.d. Watch List), ove applicabili, al fine di individuare eventuali cautele o limitazioni operative volte a mitigare i conflitti di interesse potenzialmente pregiudizievoli per i clienti;
- il processo di trasmissione ed esecuzione degli ordini, attraverso l'adozione di una politica di trasmissione degli ordini in grado di garantire le migliori condizioni possibili di esecuzione unitamente ad un costante monitoraggio e riesame delle stesse.

Sistemi di controllo

I presidi di controllo adottati dalla Società attribuiscono alle funzioni di controllo il compito di verificare il rispetto e la regolare applicazione delle procedure adottate ivi comprese quelle per la gestione dei conflitti di interesse (attività svolta principalmente dalla funzione di Compliance).

Da un punto di vista organizzativo, tra le altre cose, il gruppo Kairos ha individuato amministratori indipendenti che possono svolgere in autonomia compiti di controllo e coordinamento nella Società e nel gruppo. La struttura organizzativa della Società prevede inoltre la presenza di amministratori a vari livelli di *management* con compiti di tipo operativo ma anche di controllo/monitoraggio della corretta gestione dei conflitti di interessi.

CONFLITTI DI INTERESSI NON NEUTRALIZZABILI

Quando, nella prestazione dei servizi, le misure e le procedure adottate non risultano sufficienti ad escludere, con ragionevole certezza che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, la Società informa chiaramente i clienti della natura e delle fonti dei conflitti affinché essi possano assumere una decisione informata sul servizio prestato, tenuto conto del contesto in cui le situazioni di conflitto si manifestano.

REGISTRO DEI CONFLITTI DI INTERESSE

La Società ha istituito un registro nel quale sono riportate, annotando i tipi di servizi o attività interessati, le situazioni per le quali sia sorto, o possa sorgere, un conflitto di interesse potenzialmente idoneo a ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti. L'istituzione e l'aggiornamento periodico del registro sono affidate all'Unità Compliance che provvede a riferire almeno annualmente al Consiglio in merito alle situazioni annotate nel registro per le quali sia sorto o possa sorgere un conflitto di interesse.

VERIFICA E AGGIORNAMENTO

Il Consiglio di Amministrazione definisce e approva le misure organizzative e le procedure per la gestione dei conflitti di interesse e per rimediare ad eventuali carenze di tali misure e procedure. Almeno annualmente, e comunque al verificarsi di circostanze tali da influire sulla capacità di assicurare in modo duraturo l'efficace gestione dei conflitti di interesse, provvede altresì alla revisione e aggiornamento dei conflitti di interesse identificati, tenuto anche conto delle indicazioni fornite dal Direttore Generale (a cui è stato affidato il compito di aggiornare la mappatura dei conflitti) sulla base dei flussi informativi tra lo stesso, i soggetti rilevanti e le società del gruppo.

L'Unità Compliance fornisce consulenza e assistenza ai fini dell'identificazione e gestione dei conflitti di interesse e controlla regolarmente l'efficacia delle misure adottate in modo da individuare, e se opportuno correggere, eventuali carenze.

2. INDUCEMENT POLICY

La presente procedura ottempera a quanto disposto dall'art. 52 della Delibera Consob 16190/07 (di seguito "Regolamento Intermediari") e dall'art. 15 c. 2 lett. c) del Regolamento Congiunto che prescrive che gli intermediari *"adottano, applicano e mantengono procedure di controllo di conformità e di linea che garantiscano il rispetto a tutti i livelli dell'intermediario, delle disposizioni adottate per la prestazione dei servizi, ivi comprese quelle relative alla corresponsione e alla percezione degli incentivi"*.

Le disposizioni normative sugli incentivi si sostanziano in una generale preclusione circa la possibilità di ricevere (o offrire) pagamenti o altri benefici connessi alla prestazione dei servizi di investimento e/o accessori⁵, ad eccezione di tre ipotesi espressamente menzionate dalla normativa.

In primo luogo, vi è la tipologia degli incentivi "legittimi in sé" (Cfr. art. 52, comma 1, lett. a) e c) del Regolamento Intermediari), riconducibili alle seguenti sottocategorie:

- le commissioni pagate dai clienti agli intermediari per il servizio di investimento/accessorio da questi prestato;
- ulteriori commissioni e spese pagate dai clienti agli intermediari, necessarie per la prestazione del servizio al cliente (proper fee), quali ad esempio costi di custodia, commissioni di regolamento, prelievi obbligatori (imposte), spese legali, purchè rispettino determinate condizioni.

La disciplina regolamentare considera, poi, anche altre tipologie di incentivi legittimi. Essi sono, tuttavia, sottoposti a condizione, dovendo soddisfare specifici requisiti (incentivi soggetti al test di legittimità). Caratteristica di tali commissioni è che sono pagate agli (dagli) intermediari da (ad) altri soggetti, non riconducibili né a pagamenti eseguiti da terzi per conto dei clienti, né a pagamenti che possono essere ricompresi tra le proper fee.

Tali incentivi, per risultare legittimi, necessitano che gli Intermediari:

- rendano noti ai clienti, preliminarmente alla sottoscrizione del contratto, gli incentivi che caratterizzano il servizio di investimento prestato, esplicitandone l'esistenza, la natura e l'importo (ovvero il metodo di calcolo);
- assicurino che detti pagamenti siano volti ad accrescere la qualità del servizio reso e non ostacolino l'adempimento da parte dell'impresa del dovere di servire al meglio gli interessi dei clienti.

⁵ L'art. 52, comma 1, del Regolamento Intermediari dispone infatti che *"gli intermediari non possono, in relazione alla prestazione di un servizio di investimento o accessorio ad un cliente, versare o percepire compensi o commissioni oppure fornire o ricevere prestazioni non monetarie..."*

Al fine di adempiere alle disposizioni in materia di incentivi sopra richiamate, la Sim ha quindi adottato la presente procedura per formalizzare le linee guida attraverso cui la Sim rileva e gestisce gli incentivi pagati/percepiti nel corso della prestazione dei servizi di investimento e/o accessori.

MAPPATURA DEGLI INCENTIVI E VERIFICA DI LEGITTIMITÀ

La Sim ha predisposto la mappatura degli incentivi con l'obiettivo di individuare, a fronte dei servizi di investimento erogati, le tipologie di commissioni percepite/pagate attualmente in vigore, e ricondurre tali commissioni alle corrispondenti fattispecie previste dall'articolo 52 del Regolamento Intermediari.

La SIM, al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire e/o pagare commissioni non consentite dalla normativa, valuta l'assetto commissionale derivante dagli accordi stipulati tra la Sim ed entità terze esaminando attentamente i seguenti elementi:

- la natura dell'eventuale incentivo da ricevere o da pagare;
- i criteri di calcolo;
- le modalità di pagamento;
- le circostanze a fronte delle quali l'eventuale incentivo viene ricevuto o corrisposto;
- la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati al cliente.

Gli incentivi rilevati sono stati mappati e trovano rappresentazione nell'allegato 2. Essi sono suddivisi fra:

- incentivi considerati "legittimi" per disposizioni di legge di cui all'articolo 52 c. 1, lett. a) del Regolamento Intermediari;
- incentivi considerati "legittimi" in quanto rendono possibile il servizio di investimento o sono necessari per il suo svolgimento e, per loro natura, non possono entrare in conflitto con il generale dovere di correttezza dei comportamenti da parte della SIM di cui all'articolo 52, c. 1, lett. c) del Regolamento Intermediari;
- incentivi considerati "legittimi" di cui all'articolo 52 c. 1, lett. b), sottoposti alle condizioni di cui all'articolo 52 c. 1 lett. b1) e b2) del Regolamento Intermediari.

Nello svolgimento dell'attività di mappatura, la SIM, ha focalizzato la propria analisi sugli incentivi di cui alla lettera b), al fine di testarne l'ammissibilità e di individuare le possibili misure di gestione, parimenti evidenziate sub allegato 2.

VERIFICA E AGGIORNAMENTO

Poiché tale mappatura è una rappresentazione statica, ad una data predeterminata, di una realtà suscettibile di mutare nel tempo a causa di fattori sia endogeni sia esogeni alla sfera di influenza della Società, tale mappatura necessita di un costante aggiornamento sulla base di flussi informativi interni ed esterni all'organizzazione aziendale. Responsabile dell'attività di mappatura è il Responsabile dell'Unità di Compliance.

In linea generale, al ricorrere di nuove circostanze che possano rilevare ai fini della disciplina degli incentivi, la Sim valuterà se la percezione o la corresponsione di una determinata commissione possa essere considerata legittima ai sensi dell'art. 52 del Regolamento Intermediari.

A tal fine, l'Amministratore Delegato, in coordinamento con le Funzioni volta per volta interessate, esamina gli aspetti rilevanti ai fini dell'analisi e gestione degli incentivi, ogniquale volta la SIM proceda a:

- Stipulare o rinnovare accordi commerciali con le società prodotte;
- Attivare con soggetti esterni alla SIM nuove linee di business;
- Selezionare gli intermediari negozianti.

Per tali fattispecie, il Responsabile dell'Unità di Compliance analizza gli eventuali incentivi percepiti o pagati, classifica le tipologie, esegue, laddove previsto, il test di ammissibilità proponendo, ove del caso, idonee misure di gestione.

Il Responsabile dell'Unità di Compliance ha peraltro l'obbligo di segnalare all'Amministratore Delegato le fattispecie di incentivi di dubbia legittimità, laddove non sia possibile dimostrare l'effettivo miglioramento della qualità del servizio reso ed il non impedimento ai doveri di agire nel migliore interesse del cliente.

In tal caso il Consiglio di Amministrazione dispone di adottare misure alternative di gestione (ad es. definizione di un nuovo assetto commissionale o l'eliminazione o la restituzione al cliente delle fattispecie di incentivi non diversamente gestibili).

OBBLIGO DI DISCLOSURE

La SIM conformemente a quanto previsto dalla normativa, garantisce la massima trasparenza possibile nei rapporti con i clienti, fornendo adeguata *disclosure* sugli incentivi percepiti e corrisposti. A tal proposito, con particolare riguardo all'informativa da fornire alla clientela in ottemperanza a quanto disposto dall'articolo 52 del Regolamento Intermediari, la Sim ha definito di fornire evidenza delle misure massime e (ove previsto) minime degli incentivi percepiti e/o corrisposti (nella

documentazione informativa precontrattuale). Tale informativa viene consegnata al cliente in tempo utile prima della prestazione dei servizi di investimento o accessori ai sensi dell'art. 34 c. 3 del Regolamento Intermediari.



Allegato 1 – Mappatura dei conflitti di interesse

Tipologia conflitto di interesse	Servizio/attività di investimento	Conflitto di interesse	Applicabile	Modalità di gestione	Disclosures
Raccomandazione di investimento/disinvestimento	Investment Advisory	Raccomandazione di Acquisto di quote o azioni di OICR gestiti, istituiti o commercializzati dalla Società o da altre società del gruppo, anche di diritto estero	SI	La possibilità di consigliare di investire in quote di OICR promossi o gestiti da società del gruppo è disciplinata nella documentazione contrattuale. Al fine di gestire il conflitto, la Società non applica le commissioni di consulenza sulla quota parte del patrimonio investito in tali strumenti e pertanto il pregiudizio per il cliente viene mitigato dal previsto vantaggio economico (in termini di minori commissioni corrisposte) che ne riceve.	SI
Raccomandazione di investimento/disinvestimento	Investment Advisory	Raccomandazione di Acquisto di quote o azioni di OICR di terzi commercializzati dalla Società	SI	La possibilità di consigliare di investire in quote di OICR di terzi collocati dalla Società è disciplinata nella documentazione contrattuale. Al fine di gestire il conflitto, la Società non applica le commissioni di consulenza sulla quota parte del patrimonio investito in tali strumenti e pertanto il pregiudizio per il cliente viene mitigato dal previsto vantaggio economico (in termini di minori commissioni corrisposte) che ne riceve. Inoltre, La Società in ambito di contratti di commercializzazione con società prodotte terze rinuncia alla commissione di ingresso/sottoscrizione sino al 100%.	SI

Tipologia conflitto di interesse	Servizio/attività di investimento	Conflitto di interesse	Applicabile	Modalità di gestione	Disclosure
Raccomandazione di investimento/disinvestimento	Investment Advisory	Raccomandazione di Investimento in strumenti finanziari di un emittente nei cui organi societari siano presenti soggetti rilevanti con deleghe operative	SI	L'assunzione di cariche in società esterne al gruppo (i fondi esteri collegati sono da considerarsi appartenenti al gruppo) è subordinata - per gli amministratori operativi, i dirigenti, i collaboratori ed i dipendenti - ad autorizzazione da parte del Consiglio di Amministrazione della Società mentre gli amministratori non operativi (indipendenti e non) hanno l'obbligo di comunicare l'eventuale assunzione di cariche societarie. L'Unità Compliance della Società istituisce e aggiorna regolarmente una Watch List nella quale vengono riportati gli emittenti quotati/società controllanti emittenti quotati nei quali un amministratore, un dirigente, un dipendente e/o un collaboratore ricopre incarichi rilevanti al fine di monitorare l'operatività sugli strumenti finanziari emessi dalle stesse.	NO
Raccomandazione di investimento/disinvestimento	Investment Advisory	Raccomandazione di Investimento in strumenti finanziari di un emittente di cui gli OICR istituiti o gestiti da una società del gruppo detengano una partecipazione rilevante	SI	La Società prevede l'obbligo di comunicazione ed autorizzazione preventiva per poter effettuare investimenti personali in specifici strumenti finanziari, secondo le modalità indicate nel Codice Interno di Comportamento e Regolamento sulle Operazioni Personali in vigore. Gli Amministratori non operativi comunicano alla Società il raggiungimento (diretto o indiretto) di partecipazioni rilevanti detenute in emittenti quotati e/o società controllanti emittenti quotati. L'Unità Compliance della Società istituisce ed aggiorna regolarmente una Watch List nella quale vengono riportati gli emittenti quotati/società controllanti emittenti quotati nei quali un soggetto rilevante possieda una partecipazione rilevante.	NO
Raccomandazione di investimento/disinvestimento	Wealth Advisory	Raccomandazione di Acquisto di beni da soggetti rilevanti	SI	Eventuali acquisizioni di beni da soggetti rilevanti sono esaminate in Consiglio di Amministrazione in virtù dell'obbligo di evidenziare nelle varie sedi eventuali interessi personali in potenziale conflitto con l'interesse della società o dei clienti	SI

Tipologia conflitto di interesse	Servizio/attività di investimento	Conflitto di interesse	Applicabile	Modalità di gestione	Disclosure
Scelta delle controparti contrattuali	Ricezione e Trasmissione Ordini	Utilizzo di intermediari negoziatori che prestano alla Società servizi ulteriori rispetto a quello di negoziazione (servizi di consulenza, ricerca, ecc.)	SI	La Società ha un potenziale conflitto con il gruppo Julius Baer e alcuni broker terzi in quanto prestano attività di consulenza e/o ricerca. Il Consiglio di Amministrazione monitora trimestralmente tutti i rapporti in essere con i broker selezionati di verificare che gli stessi garantiscano le migliori condizioni di esecuzione degli ordini per conto del cliente.	SI
Scelta delle controparti contrattuali	Ricezione e Trasmissione Ordini	Esistenza di accordi di retrocessione di commissioni o di beni o servizi di altra natura non riconducibili alle commissioni o spese normalmente fatturate per il servizio o l'attività prestata	SI	La Società non percepisce retrocessioni non riconducibili alle commissioni o spese normalmente fatturate per il servizio o l'attività prestata.	SI
Altri conflitti	Collocamento	Commercializzazione congiunta di OICR propri e di terzi	SI	La possibilità di collocare OICR propri e di terzi è disciplinata nella documentazione contrattuale. Al fine di gestire il conflitto, la Società in ambito dei contratti di commercializzazione con società prodotte terze e di gruppo rinuncia alla commissione di ingresso/sottoscrizione sino al 100%.	SI
Altri conflitti	Investment Advisory, Ricezione e Trasmissione ordini e Collocamento	Investimento personale di un soggetto rilevante in contrasto con gli interessi dei clienti	SI	La Società prevede l'obbligo di autorizzazione preventiva per poter effettuare investimenti personali in specifici strumenti finanziari, secondo le modalità indicate nel Codice Interno di Comportamento e Regolamento sulle Operazioni Personali. All'interno dello stesso è inoltre fatto divieto di operare in contropartita diretta con la clientela ed è fatto esplicito divieto di accettare dai clienti procure od incarichi (anche di domiciliazione) ai fini della stipulazione di contratti o dell'effettuazione di operazioni. L'Unità Compliance verifica le comunicazioni e le autorizzazioni aventi ad oggetto investimenti personali da parte dei soggetti rilevanti	NO

Tipologia conflitto di interesse	Servizio/attività di investimento	Conflitto di interesse	Applicabile	Modalità di gestione	Disclosures
Altri conflitti	Investment Advisory, Ricezione e Trasmissione ordini e Collocamento	La Società o un soggetto rilevante hanno un incentivo finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di un altro cliente o gruppo di clienti rispetto a quelli del cliente interessato	SI	La Società impone il divieto di ricevere da terzi utilità o omaggi che possano indurre a comportamenti in contrasto con gli interessi degli investitori o della Società, come previsto dal Codice Interno di Comportamento e Regolamento sulle Operazioni Personali. Le procedure informatiche ed operative implementate ai fini della normativa Market Abuse e le procedure che regolano le operazioni di cross trade permettono la corretta gestione degli eventuali incentivi di altra natura	NO
Altri conflitti	Investment Advisory, Ricezione e Trasmissione ordini e Collocamento	Un soggetto rilevante ha all'interno della Società un ruolo significativo in settori per i quali siano state individuate situazioni di incompatibilità	SI	Nell'ambito Comitato di Consulenza sono previsti meccanismi di voto al fine di gestire gli eventuali conflitti di tale tipologia (astensione). Sono altresì previsti meccanismi di controllo sugli investimenti in OICR gestiti dal medesimo soggetto rilevante che prevedono un controllo giornaliero dell'operatività e il blocco dell'operatività in caso di investimenti non preventivamente autorizzati dal Comitato di Consulenza. La struttura organizzativa prevede inoltre la presenza di amministratori operativi a vari livelli di management al fine di monitorare ed eventualmente segnalare eventuali situazioni di conflitto da parte dei soggetti apicali.	NO

Tipologia conflitto di interesse	Servizio/attività di investimento	Conflitto di interesse	Applicabile	Modalità di gestione	Disclosures
Altri conflitti	Investment Advisory e Collocamento	Raccomandare e collocare strumenti finanziari di un emittente partecipato in misura rilevante dalla società o da una società del Gruppo	SI	<p>Ai fini della gestione dei conflitti di interesse, la Società ha previsto l'utilizzo di una "restricted list" nella quale sono inserite tutte le società emittenti che sono partecipate in misura rilevante dalla Società o da altre società del Gruppo.</p> <p>Sulla base di tale "restricted list" viene posto il divieto a collocare e/o rilasciare raccomandazioni di investimento negli strumenti finanziari emessi dalle predette società.</p> <p>In deroga al suddetto divieto, il collocamento e/o il rilascio di raccomandazioni di investimento in strumenti finanziari emessi dalle predette Società sarà, tuttavia, consentito solo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • su specifica istruzione/richiesta da parte del cliente e previa informativa allo stesso della situazione di conflitto; • su autorizzazione dell'Amministratore Delegato, rilasciata laddove, sulla base di presupposti oggettivi, sia fondato ritenere che la relativa promozione/raccomandazione di investimento sia concretamente indirizzata alla realizzazione degli obiettivi del cliente interessato. L'autorizzazione in parola, con la relativa motivazione, dovrà essere opportunamente conservata. 	SI

Tipologia conflitto di interesse	Servizio/attività di investimento	Conflitto di interesse	Applicabile	Modalità di gestione	Disclosures
Altri conflitti	Investment Advisory e Collocamento	Raccomandare e collocare strumenti finanziari di un emittente che partecipa in misura rilevante al capitale sociale della Società o da una società del Gruppo	SI	<p>Ai fini della gestione dei conflitti di interesse, la Società ha previsto l'utilizzo di una "restricted list" nella quale sono inserite tutte le società emittenti che partecipano in misura rilevante al capitale sociale della Società o di altre società del Gruppo. Sulla base di tale "restricted list" viene posto il divieto di collocare e/o rilasciare raccomandazioni di investimento negli strumenti finanziari emessi dalle predette società. In deroga al suddetto divieto, il collocamento e/o il rilascio di raccomandazioni di investimento in strumenti finanziari emessi dalle predette Società sarà, tuttavia, consentito solo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • su specifica istruzione/richiesta da parte del cliente e previa informativa allo stesso della situazione di conflitto; • su autorizzazione dell'Amministratore Delegato, rilasciata laddove, sulla base di presupposti oggettivi, sia fondato ritenere che la relativa promozione/raccomandazione di investimento sia concretamente indirizzata alla realizzazione degli obiettivi del cliente interessato. L'autorizzazione in parola, con la relativa motivazione, dovrà essere opportunamente conservata. 	SI

Allegato 2 – Mappatura degli inducement

Tipologia controparte	Servizio/attività di investimento	Inducement - descrizione	Applicabile	Modalità di gestione - valore aggiunto	Normativa
Società Prodotto/Emittenti (KPS/terze KIS/terzi)	Servizio di Collocamento (abbinato alla Consulenza)	Retrocessioni su commissioni di gestione e di performance a fronte delle quote/azioni di OICR collocate dalla KJBSIM	si	Il Collocatore si impegna altresì a porre in essere, sia nella fase iniziale dell'investimento, sia nella fase successiva (i.e. post vendita), una serie di attività e servizi volti ad accrescere la qualità del servizio reso alla clientela. Con specifico riguardo alla fase di assistenza post-vendita, il Collocatore provvederà a:	sub art. 52 lett. B)
				a) illustrare i contenuti delle rendicontazioni ufficiali inviate alla clientela;	
				b) fornire raccomandazioni personalizzate circa le linee di gestione e/o i Fondi e/o la SICAV oggetto di collocamento;	
				c) assistere nel tempo la clientela nell'effettuazione di versamenti aggiuntivi, rimborsi, ecc.;	
				d) assistere nel tempo la clientela nell'effettuazione di operazioni di switch;	
				e) supportare la clientela nell'utilizzo di eventuali strumenti informativi e/o supporti telematici messi a disposizione della stessa;	
				f) svolgere attività di monitoraggio nel tempo dell'andamento del portafoglio in gestione o dell'investimento nei Fondi e nella SICAV mettendo a disposizione del cliente propri dipendenti, collaboratori o promotori finanziari;	
				g) rispondere ai quesiti della clientela riguardanti nuove opportunità di investimento.	

Tipologia controparte	Servizio/attività di investimento	Inducement - descrizione	Applicabile	Modalità di gestione - valore aggiunto	Normativa
				In relazione alle suddette attività post vendita svolte dal Collocatore, la Funzione Compliance del Collocatore invierà periodicamente all'omologa Funzione della Società di Gestione un aggiornamento in merito alle risultanze delle verifiche condotte dalla funzione stessa sulle attività post vendita e di consulenza sopra indicate.	
				Inoltre, la Funzione di Compliance del Collocatore risponderà ad ogni richiesta di informazioni aggiuntiva da parte dell'omologa Funzione istituita presso la Società di Gestione e, più in generale, supporterà quest'ultima nello svolgimento di ulteriori verifiche ed approfondimenti volti ad accertare il rispetto della normativa in materia di incentivi	
Controparti per l'esecuzione di ordini (Brokers)	Servizio di Ricezione e Trasmissione Ordini	Fornitura di ricerca su strumenti finanziari a titolo gratuito ovvero remunerata unitamente al servizio di esecuzione ordini	si	KJBSIM nell'ambito della valutazione periodica delle controparti/brokers che utilizza effettua una valutazione (tra gli altri criteri) anche dell'apporto della ricerca. All'esito del processo di valutazione assegna i volumi di transazioni per il periodo successivo avendo effettuato una graduatoria delle controparti	sub art. 52 lett. B)
Società Prodotto/Emittenti (appartenenti al Gruppo Kairos)	Servizio di Ricezione e Trasmissione Ordini e Negoziazione ordini per conto di terzi	Fornitura del servizio di esecuzione ordini a condizioni differenti rispetto al mercato	si	KJBSIM nell'ambito del servizio di esecuzione ordini applica fee standard confrontabili con il mercato	sub art. 52 lett. B)



[Pagina Bianca]





Kairos Julius Baer SIM S.p.A.
Via San Prospero 2
I-20121 Milano

