



## INFORMATIVA PRE-CONTRATTUALE PER IL SERVIZIO DI GESTIONE COLLETTIVA

**Il presente documento è parte integrante della documentazione d'offerta dei fondi di Aisei SGR unitamente al KIID. Il Prospetto ed il Regolamento del fondo sono disponibili su supporto durevole su richiesta del cliente.**

### 1 - STRATEGIA DI TRASMISSIONE DEGLI ORDINI

#### Premessa

La MiFID II e la relativa normativa di attuazione hanno introdotto nuovi principi in materia di esecuzione degli ordini dei clienti.

La SGR, nella prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio, si impegna ad adottare tutte le misure ragionevoli per ottenere il miglior risultato possibile per il cliente (di seguito la "best execution").

A tal fine, la SGR ha elaborato il presente documento, in ottemperanza a quanto previsto dal Regolamento Intermediari della CONSOB, che ha l'obiettivo di fornire al cliente le seguenti informazioni:

1. la gerarchia dei fattori di Best Execution;
2. le modalità di trasmissione degli ordini e scelta dei negozianti;
3. il monitoraggio e l'aggiornamento della strategia.

#### Gerarchia dei fattori di Best Execution

Nella prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio, la SGR tiene conto dei seguenti criteri:

- a) caratteristiche del cliente, compresa la sua classificazione come cliente al dettaglio o professionale;
- b) caratteristiche dell'ordine del cliente;
- c) caratteristiche degli strumenti finanziari che sono oggetto dell'ordine;
- d) caratteristiche delle sedi di esecuzione alle quali l'ordine può essere diretto;

al fine di stabilire l'importanza relativa dei fattori di seguito elencati:

- prezzo dello strumento e relativi costi (c.d. "corrispettivo totale");
- rapidità e probabilità di esecuzione e di regolamento. La velocità di esecuzione indica la rapidità con la quale gli intermediari negozianti concludono un ordine, mentre la probabilità di esecuzione esprime la probabilità che l'intermediario negoziante consenta di eseguire con successo (ovvero, possibilmente in modo completo) l'ordine del cliente;
- dimensioni e della natura dell'ordine;
- altri fattori che potrebbero influire sull'esecuzione dello stesso.

Come previsto dalla normativa per i clienti al dettaglio, la SGR privilegia il corrispettivo totale quale preminente fattore di *best execution*. Tale scelta assume rilevanza anche per i clienti professionali. A tal proposito si precisa che la strategia di trasmissione degli ordini è la medesima sia per i clienti professionali, che per i clienti al dettaglio.

Il corrispettivo totale è costituito dal prezzo dello strumento finanziario e dai costi relativi all'esecuzione. I costi includono tutte le spese sostenute dal cliente e direttamente collegate all'esecuzione dell'ordine, comprese le competenze della sede di esecuzione, le competenze per la compensazione nonché il regolamento e qualsiasi altra competenza pagata a terzi in relazione all'esecuzione dell'ordine.

La SGR potrebbe, in via eccezionale, dare priorità ad altri fattori oltre a prezzo e costo, qualora ciò si renda necessario per tutelare gli interessi dei clienti. A tal proposito, gli altri fattori di esecuzione, tra cui rapidità, dimensione e probabilità di esecuzione, tuttavia, dovrebbero essere considerati solo se rilevanti e sempre in via di eccezione quanto meno per i clienti al dettaglio, in particolare qualora prezzi e costi siano compresi in un intervallo ristretto. Si pensi, ad esempio, al caso in cui

il fallimento imminente di una controparte possa comportare la perdita totale dell'investimento del cliente o quando eventi improvvisi sul mercato richiedano una tempestiva esecuzione anche a scapito di un prezzo di poco migliore.

### **Modalità di trasmissione degli ordini e scelta degli intermediari negoziatori**

La SGR ha individuato una strategia di trasmissione degli ordini al fine di assicurare che venga garantito ai propri clienti il miglior risultato possibile atteso.

Nello specifico, nella trasmissione degli ordini, la SGR delega la scelta della sede di esecuzione finale ad un intermediario negoziatore, che agisce in autonomia senza alcuna istruzione specifica da parte della SGR.

Gli intermediari negoziatori utilizzati dalla SGR sono stati selezionati mediante l'utilizzo dei seguenti criteri:

- coerenza della strategia di esecuzione con l'ordine di importanza dei fattori definito dalla SGR;
- competenza nella gestione ed esecuzione degli ordini su specifiche categorie strumenti finanziari;
- competenza nella gestione ed esecuzione degli ordini su specifici mercati;
- elevata rapidità e qualità di esecuzione per particolari tipologie di ordine (ad esempio curando)
- eventuale disponibilità di piattaforme tecnologiche per l'inoltro degli ordini (per ordini di dimensione elevata)
- solidità finanziaria del negoziatore

Sulla base dei criteri su indicati, la SGR ha quindi individuato una serie di intermediari negoziatori, riportati in allegato, per ogni categoria di strumento finanziario trattato.

Nel caso in cui un cliente fornisca un'istruzione specifica alla SGR, quest'ultima trasmetterà l'ordine all'intermediario negoziatore con istruzione specifica.

Si evidenzia che qualora siano presenti indicazioni del cliente in merito alle modalità di esecuzione dell'ordine non sarà sempre garantita la migliore esecuzione possibile in riferimento alle regole di best execution presenti in questo documento.

In linea generale, per i titoli negoziati su sedi di negoziazione, al fine di rispettare l'importanza relativa dei fattori elencati sopra, la SGR si avvarrà dell'operato di Intermediari che, direttamente, per le sedi di negoziazione gestite da Borsa Italiana, o indirettamente, per il tramite di altri Intermediari, per le altre sedi di esecuzione, garantiscono l'accesso alle sedi di esecuzione di riferimento degli strumenti finanziari oggetto degli ordini. Per sedi di esecuzione di riferimento si intendono quelle che presentano le migliori caratteristiche in termini di liquidità (verosimilmente, in molti casi i mercati regolamentati). La SGR ritiene che i livelli di liquidità presenti su dette sedi di esecuzione possano garantire l'ottenimento delle condizioni più favorevoli per il cliente e che su tali sedi di esecuzione degli ordini si possa ottenere:

- maggiore liquidità e trasparenza;
- maggiore efficienza degli scambi, visto l'utilizzo di piattaforme di negoziazione avanzate;
- miglior processo di formazione del prezzo degli strumenti finanziari trattati;
- adeguati servizi di clearing e settlement.

Quanto sopra esposto contribuisce a garantire l'ottenimento delle condizioni più favorevoli per il cliente.

Per quanto riguarda le quote di OICR armonizzati e non armonizzati, le scelte di gestione effettuate si baseranno principalmente sull'analisi storica dei rendimenti offerti dagli OICR compatibili con le strategie di investimento della SGR. Gli ordini di sottoscrizione/riscatto saranno quindi trasmessi ai soggetti autorizzati al collocamento o alle società di gestione di tali OICR.

Per quanto attiene le obbligazioni estere e/o corporate quotate su mercati Regolamentati esteri, la scelta della SGR è di avvalersi di Intermediari che eseguano gli ordini sul mercato Regolamentato di riferimento ove significativo, piuttosto che su una diversa sede di negoziazione (tra cui, vista la tipologia di strumenti principalmente Bloomberg). Gli Intermediari selezionati per tale tipologia di strumenti finanziari, il cui elenco è indicato nella tabella sotto riportata, potranno altresì, ove le condizioni di mercato lo consentano e nel pieno rispetto dei principi di *best execution* su cui è fondata la strategia di trasmissione degli ordini di Alisei, eseguire gli ordini fuori di una sede di negoziazione (anche, quindi, in contropartita diretta con la SGR). La diversa scelta operata per tale tipologia di strumenti finanziari è dovuta alla circostanza che, la maggior parte di essi non soddisfano i requisiti di liquidità necessari alla formazione di un prezzo significativo. Per la conclusione della transazione verranno presi a riferimento i migliori prezzi esposti aderenti alla sede di esecuzione Bloomberg.

### **Monitoraggio ed aggiornamento della strategia di trasmissione**

La SGR, effettuando un'attività costante di analisi e monitoraggio dei mercati finanziari e degli intermediari utilizzati, si impegna a modificare la propria strategia di trasmissione qualora questo sia necessario per assicurare una migliore esecuzione ai propri clienti. In ogni caso una revisione periodica del presente documento verrà svolta almeno annualmente.

## 2 – POLITICA DI GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

### 1. Premessa

Il presente documento si pone l'obiettivo di illustrare l'approccio che Alisei SGR S.p.A. ha adottato con riferimento ai conflitti di interesse nella prestazione dei servizi di investimento ed accessori a seguito del recepimento, nell'ordinamento giuridico italiano, della MiFID II.

In particolare, la normativa contenuta nella sopracitata Direttiva prevede che nella prestazione dei servizi di investimento ed accessori l'intermediario:

- individui le circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto di interesse che possa ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti;
- definisca le procedure da seguire e le misure da adottare per gestire tali conflitti;
- informi chiaramente il cliente della natura generale e/o delle fonti di tali conflitti, nonché delle misure adottate per mitigare i rischi, qualora i presidi predisposti per la gestione delle fattispecie di conflitto individuate non siano sufficienti ad assicurare con ragionevole certezza che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato;
- predisponga e aggiorni periodicamente un registro nel quale si riportino i tipi di servizi di investimento o accessori per i quali sia sorto o possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti.

Nell'ordinamento giuridico italiano la disciplina comunitaria sui conflitti di interesse trova attuazione nell'art. 21 del TUF e nelle relative disposizioni di attuazione emanate dalla Consob.

Nell'ottica sopra indicata, più in particolare, il presente documento si propone di illustrare in forma sintetica le macro-tipologie di conflitti di interesse connesse all'attuale struttura della SGR.

### 2. Relazioni con altre norme e documenti

Le linee guida contenute nel presente documento sono definite in coordinamento sia con la normativa concernente la prestazione dei servizi di investimento e/o accessori, sia con altre disposizioni di carattere generale. Esse integrano, in via esemplificativa, le regole di comportamento che la SGR tramite il suo personale è tenuto ad osservare in virtù delle normative vigenti, dei contratti di lavoro, delle procedure interne, nonché dei codici di comportamento interno della SGR.

Le presenti indicazioni, unitamente a quelle contenute nel documento di trasmissione degli ordini, rappresentano i principi e gli indirizzi operativi ai quali la SGR intende uniformare la prestazione dei servizi d'investimento e/o accessori.

La presente policy sarà oggetto di aggiornamento su base continuativa per tenere conto, da un lato, dell'evoluzione della struttura della SGR e dall'altro di eventuali innovazioni normative. Qualsiasi modifica rilevante apportata alla presente policy sarà debitamente comunicata al cliente.

### 3. Definizione di Conflitto di Interesse

Si è in presenza di un conflitto di interesse quando la SGR o un soggetto rilevante<sup>1</sup> della stessa:

- realizzi un guadagno finanziario o eviti una perdita finanziaria, a spese del cliente;
- ha nel risultato del servizio prestato al cliente o dell'operazione realizzata per conto di quest'ultimo un interesse distinto da quello del cliente;
- ha 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;
- svolge la stessa attività del cliente;
- riceve o riceverà da una persona diversa dal cliente un incentivo, in relazione al servizio prestato al cliente, sotto forma di denaro, di beni o di servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente fatturate per tale servizio.

Alla luce di quanto sopra, le situazioni di conflitto di interesse indicate nella presente policy rappresentano quelle circostanze nelle quali, al momento della prestazione di servizi di investimento e accessori, o di una combinazione di essi, l'interesse dell'investitore potrebbe essere danneggiato a vantaggio della SGR, di un soggetto rilevante della stessa o a vantaggio di un altro cliente.

### 4. Individuazione delle possibili fattispecie di conflitto di interesse

Al fine di individuare tutte le fattispecie dalle quali può derivare una situazione di conflitto di interesse, in ottemperanza a quanto previsto dalla normativa di riferimento, la SGR ha provveduto ad identificare i servizi di investimento ed accessori prestati dalla SGR stessa e a valutare se la prestazione degli stessi possa essere in conflitto con gli interessi del cliente.

---

<sup>1</sup> "Soggetto rilevante": è il soggetto appartenente a una delle seguenti categorie: i) i componenti degli organi aziendali, soci che in funzione dell'entità della partecipazione detenuta possono trovarsi in una situazione di conflitto di interessi, dirigenti o consulenti finanziari di Alisei SGR S.p.A.; ii) dipendenti di Alisei SGR S.p.A., nonché ogni altra persona fisica i cui servizi siano a disposizione e sotto il controllo di Alisei SGR S.p.A. e che partecipino alla prestazione di servizi di investimento e all'esercizio di attività di investimento da parte della SGR stessa; iii) persone fisiche che partecipino direttamente alla prestazione di servizi di Alisei SGR S.p.A. sulla base di un accordo di esternalizzazione avente per oggetto la prestazione di servizi di investimento e l'esercizio di attività di investimento da parte della SGR stessa.

In via esemplificativa, sulla base della struttura della SGR e delle attività/servizi prestati dalle entità che ne fanno parte, sono state identificate le principali macro tipologie di conflitti di interesse di seguito indicate.

**a) Conflitti di interesse nell'ambito dello stesso servizio**

In questa categoria sono ricompresi i conflitti di interesse derivanti da situazioni in cui la SGR, nella prestazione di un servizio di investimento, possa privilegiare l'interesse di un cliente a discapito di un altro, ad esempio non adempiendo all'obbligo di rispettare la priorità di ricezione degli ordini e l'obbligo di trasmettere gli stessi tempestivamente.

**b) Conflitti di interesse connessi alla prestazione congiunta di più servizi**

In tale categoria sono ricompresi i conflitti di interesse che possono scaturire dalla circostanza in base alla quale la SGR svolga nei confronti dei medesimi clienti servizi e/o attività diversi.

**c) Conflitti di interesse connessi alla detenzione di partecipazioni rilevanti in emittenti strumenti finanziari e/o nelle quali un soggetto rilevante della SGR ha interessi particolari**

Ricadono in questa categoria i conflitti di interesse che potrebbero derivare dalla prestazione di servizi di investimento aventi ad oggetto strumenti finanziari emessi da società nelle quali un soggetto rilevante della SGR ricopre cariche rilevanti e/o ha interessi particolari e/o detiene una partecipazione rilevante. L'intermediario, infatti, potrebbe avere interesse a prestare i servizi di investimento senza tenere in considerazione gli interessi del cliente.

Si pensi, ad esempio, al caso in cui la SGR, nell'ambito del servizio di consulenza in materia di investimenti, raccomandi gli strumenti finanziari emessi da una società nella quale un soggetto rilevante ricopre una posizione apicale o nella quale un'altra entità del gruppo detiene una partecipazione, senza tenere in alcun conto la convenienza economica del cliente.

## 5. Misure di gestione dei conflitti

La SGR è dotata di procedure e accorgimenti organizzativi che consentono una appropriata gestione dei conflitti di interesse.

Al riguardo, a titolo meramente esemplificativo, si segnalano le seguenti misure:

- a) definizione di compiti, responsabilità e regole di condotta, che dispongono che le funzioni titolari di una fase di processo o di un intero processo potenzialmente idoneo alla generazione di conflitti siano attribuite a strutture (e quindi a responsabili) distinti;
- b) separazione organizzativa tra le business unit che prestano i diversi servizi forniti dalla SGR.
- c) procedure organizzative e informatiche per assicurare il corretto svolgimento dei servizi di investimento, nel rispetto dell'interesse del cliente. Tali procedure, in particolare, disciplinano le modalità di offerta dei servizi di investimento e la gestione del rapporto con il cliente;
- d) procedure per la gestione delle informazioni privilegiate al fine di evitare comportamenti illeciti, in linea con la vigente normativa in tema di abusi di mercato;
- e) procedure per la trasmissione degli ordini che garantiscono al cliente il rispetto di precise regole, vietando ogni discrezionalità nella fase di esecuzione delle disposizioni impartite dallo stesso. La materia è oggetto di specifica trattazione nel documento di trasmissione degli ordini, alla quale si rimanda per ogni maggior dettaglio;
- f) un'apposita normativa interna che regola le operazioni effettuate su strumenti finanziari a titolo personale da parte dei soggetti rilevanti improntata al rispetto dei principi di correttezza;
- g) una gestione dei reclami strutturata in modo da assicurare che l'analisi delle contestazioni presentate dai clienti venga svolta da personale estraneo all'operatività, assicurando in tal modo un giudizio indipendente.

Si fa rimando alla complessiva Conflict Policy adottata dalla SGR per eventuali approfondimenti in merito ai presidi approntati per la gestione e la riduzione dei conflitti di interesse.

## 6. Conflitti di interesse oggetto di specifica disclosure

Qualora, previa valutazione della SGR, le misure di gestione adottate risultino inadeguate ad assicurare, con ragionevole certezza, che con riferimento a talune fattispecie di conflitti di interesse il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, il cliente verrà informato in modo sufficientemente dettagliato da consentire allo stesso di prendere una decisione informata sul servizio di investimento o accessorio richiesto, tenuto conto del contesto in cui sorge il conflitto di interesse.

## 3 – POLITICHE E PRASSI DI REMUNERAZIONE ED INCENTIVAZIONE DEL PERSONALE

Nello specifico, le suddette politiche mirano a:

- attrarre, trattenere e motivare le risorse in possesso delle capacità etiche e professionali necessarie al raggiungimento prioritario degli obiettivi della Società, in particolare per le posizioni ed i ruoli chiave, in una logica di competitività esterna che tenga conto delle prassi di mercato;

- favorire comportamenti orientati ad una crescita sostenibile della Società e all'incremento del valore per gli azionisti avendo cura di non incoraggiare l'assunzione di rischi incongrui rispetto a tali obiettivi ed incoerenti con i profili di rischio dei patrimoni individuali gestiti (ed in futuro, coerenti con il regolamento e la documentazione d'offerta degli istituendi OICVM), nonché promuovendo una sana gestione dei suddetti patrimoni e garantendo l'allineamento degli interessi del management con quelli degli azionisti nonché dei clienti (e dei futuri partecipanti ai Fondi), in una logica di prudente gestione e sostenibilità dei costi e dei risultati nel medio / lungo periodo;
- promuovere il riconoscimento del contributo fornito e delle responsabilità attribuite a ciascuno, in un quadro di equità remunerativa interna ed esterna, determinando i compensi complessivi del singolo in funzione di ruolo ed esperienza (componente fissa della retribuzione), nonché dei risultati aziendali e performance lavorativa (eventuale componente variabile o discrezionale), oltreché delle condizioni praticate sul relativo mercato del lavoro;
- valorizzare le performance individuali creando, altresì, un forte legame della remunerazione con gli obiettivi dei fondi e con la performance complessiva aziendale e il corretto controllo dei rischi aziendali;
- mettere in sicurezza la copertura dei ruoli chiave dell'organizzazione;
- sostenere comportamenti orientati alla prevenzione e controllo dei rischi di non conformità al quadro regolamentare esterno ed alla normativa interna.

Informazioni aggiornate di dettaglio sulla politica e prassi di remunerazione e incentivazione del personale, inclusi i criteri e le modalità di calcolo delle remunerazioni e degli altri benefici e i soggetti responsabili per la determinazione delle remunerazioni e per l'assegnazione degli altri benefici, sono disponibili sul sito web della Società. Una copia cartacea o su diverso supporto durevole contenente tali informazioni saranno forniti gratuitamente agli investitori che ne facciano richiesta.

## 4 – RECLAMI

Eventuali reclami in ordine alla prestazione dei servizi di investimento ed ai servizi accessori devono essere presentati per iscritto, a mezzo lettera raccomandata A/R oppure PEC (posta elettronica certificata) direttamente ad Alisei SGR S.p.A., Via S. Vittore, n. 45 – 20123 Milano. I reclami sono trattati con sollecitudine e la loro gestione si conclude in un tempo massimo di 60 giorni dal ricevimento del reclamo medesimo. In mancanza di risposta scritta da parte della SGR entro i termini stabiliti ai sensi dal comma precedente, ovvero nel caso in cui la risposta ottenuta sia ritenuta insoddisfacente, il Cliente prima di ricorrere al giudice potrà rivolgersi, qualora il Cliente sia classificato quale Cliente al Dettaglio, all'Arbitro per le Controversie Finanziarie – ACF – di cui all'art. 32-ter del T.U.F. secondo le modalità previste dalla relativa disciplina attuativa emanata dalla Consob e richiamate sul sito [www.acf.consob.it](http://www.acf.consob.it), ovvero chiedendo informazioni direttamente alla SGR che mette a disposizione dei clienti - presso i propri locali e sul proprio sito internet - la guida relativa all'accesso all'ACF. Per risolvere in via stragiudiziale eventuali controversie con la SGR, anche in assenza di preventivo reclamo, in alternativa all'ipotesi o per le questioni che esulano la competenza dell'ACF, il Cliente può attivare – singolarmente o in forma congiunta con la SGR – una procedura di mediazione finalizzata alla conciliazione. La domanda di mediazione è presentata mediante deposito di un'istanza presso un Organismo determinato ai sensi del Decreto Legislativo n. 28/2010 e successive modifiche e integrazioni.