



Informazioni generali
per la clientela

Indice

- 1. Informazioni generali sulla banca**
- 2. Informazioni concernenti la salvaguardia degli averi patrimoniali della clientela**
- 3. Informazioni sui servizi finanziari**
 - 3.1 Servizi prestati
 - 3.2 Informazioni sui servizi e sui rischi connessi con gli strumenti finanziari
 - 3.3 Classificazione dei clienti
 - 3.4 Adeguatezza e appropriatezza
 - 3.5 Universo di investimento
 - 3.6 Best execution
 - 3.7 Conflitti di interesse e indennità da terzi
- 4. Costi**

La presente brochure è volta a fornire un'informazione generale sulla struttura e sulle attività di Axion SWISS Bank. Essa ha da intendersi quale presentazione generale e non personalizzata e non costituisce in alcun modo una proposta o un'offerta di servizi bancari o finanziari.

Quanto riportato nella presente brochure non ha alcuna valenza contrattuale. I rapporti tra la banca e i clienti sono regolati esclusivamente dalle Condizioni generali e da eventuali accordi specifici che meglio declinano quanto qui riportato a puri fini informativi.

I nostri consulenti sono a completa disposizione per ogni chiarimento.

1. Informazioni generali sulla banca

Informazioni sulla banca

- Ragione sociale: Axion SWISS Bank SA
- Forma giuridica: Società anonima di diritto svizzero
- Sede legale: Via Stefano Franscini 22, 6901 Lugano (Svizzera)
- Iscrizione a registro di commercio: CHE-104.897.809
- Codice LEI: 213800GLP1CKLW9KFM35
- Codice BIC: UNCECH22XXX
- Numero GIIN FATCA: UKNN1K.00001.756
- Proprietà: la banca appartiene al 100% alla Banca dello Stato del Cantone Ticino (BancaStato)
- Status di vigilanza: la banca è autorizzata a svolgere l'attività bancaria, di gestione patrimoniale, di gestione di patrimoni collettivi e di intermediazione mobiliare dall'Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari svizzera (FINMA), Laupenstrasse 27, CH - 3003 Berna (www.finma.ch)
- Associazioni di categoria: la banca è membro dell'Associazione svizzera dei banchieri (www.swissbanking.org) e dell'Associazione bancaria ticinese (www.abti.ch) ed è assoggettata alle relative norme di autoregolamentazione.

Modalità di comunicazione tra Cliente e Banca

I clienti possono comunicare con la banca nella lingua italiana e inglese. La banca comunica con la propria clientela in lingua italiana e inglese. Le modalità di comunicazione tra la banca e i clienti, sono disciplinate nelle Condizioni generali e in eventuali specifici contratti sottoscritti. I recapiti generici della banca sono i seguenti:

- Numero di telefono: +41(0)91 9109510
- Numero di fax: +41(0)91 9109514
- E-mail: mail@axionbank.ch

La banca dispone di un proprio sito internet www.axionbank.ch in cui sono reperibili informazioni sulla banca, sul Gruppo BancaStato (www.bancastato.ch) a cui la banca appartiene e sui servizi di natura finanziaria e bancaria offerti. La banca, sul proprio sito, può mettere a disposizione dei clienti le informazioni, le condizioni e i documenti rilevanti dal punto di vista giuridico, nonché adempiere ai propri obblighi di informazione, chiarimento e notifica (previsti ad esempio nelle regolamentazioni dei mercati finanziari in materia di tutela degli investitori e trasparenza).

Reclami

Il cliente può inviare eventuali reclami per iscritto all'attenzione del servizio Legal & Compliance della banca, conformemente a quanto disposto nelle Condizioni generali.

In caso di controversia, prima di adire le vie giudiziarie, il cliente ha facoltà di avviare una procedura di mediazione presso l'Ombudsman delle banche svizzere. Maggiori informazioni al riguardo sono disponibili sul sito internet www.bankingombudsman.ch.

Ulteriori informazioni finanziarie e sulla governance

Informazioni aggiornate sono consultabili direttamente dal sito internet della banca www.axionbank.ch.

2. Informazioni concernenti la salvaguardia degli averi patrimoniali della clientela

Garanzia dei depositi

In virtù del sistema di garanzia dei depositi *esisuisse* a cui la banca aderisce, i depositi della clientela sono garantiti fino ad un massimo di CHF 100'000 per cliente. Come depositi valgono anche le obbligazioni di cassa depositate a nome del depositante presso la banca emittente.

Il sistema di garanzia dei depositi è spiegato nel dettaglio al sito www.esisuisse.ch.

Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari / titoli contabili dei singoli clienti, a qualsiasi titolo detenuti dalla banca, costituiscono patrimonio distinto a tutti gli effetti da quello della banca stessa e da quello degli altri clienti. Su tale patrimonio non sono ammesse azioni dei creditori della banca o nell'interesse degli stessi, né quelle dei creditori dell'eventuale subdepositario/i o nell'interesse degli stessi. Le azioni dei creditori dei singoli clienti sono ammesse nei limiti del patrimonio di proprietà di questi ultimi.

Averi non rivendicati o senza contatto

Qualora i rapporti con la banca si interrompano e risulti impossibile riprendere contatto con il cliente, quest'ultima notifica gli stessi ad una centrale preposta, soggetta al segreto bancario, conformemente alle direttive in materia dell'Associazione svizzera dei banchieri.

Chi fosse a conoscenza di possibili averi patrimoniali senza contatto o non rivendicati a cui ha diritto, può rivolgersi direttamente alla banca oppure effettuare una ricerca generale attraverso l'Ombudsman delle banche svizzere (www.bankingombudsman.ch).

3. Informazioni sui servizi finanziari

3.1 Informazioni sulla banca

Oltre agli usuali servizi bancari, in particolare depositi e crediti, la banca presta i seguenti servizi finanziari ai sensi della Legge federale sui servizi finanziari (LSerFi):

- acquisto e alienazione di strumenti finanziari;
- accettazione e trasmissione di mandati che hanno per oggetto strumenti finanziari;
- gestione di strumenti finanziari (gestione patrimoniale);
- formulazione di raccomandazioni personalizzate riguardanti operazioni con strumenti finanziari (consulenza in investimenti);
- concessione di crediti per eseguire operazioni con strumenti finanziari.

L'offerta dei predetti servizi dipende dalla normativa applicabile nel Paese di domicilio di ciascun cliente e potrebbe quindi non essere valida per tutti i clienti o esserlo soltanto in parte. I singoli servizi, segnatamente i diritti e gli obblighi che ne derivano per il cliente, sono regolati da specifici contratti nonché dalle Condizioni generali della banca.

3.2 Informazioni sui servizi e sui rischi connessi con gli strumenti finanziari

Gli investimenti in strumenti finanziari (ad esempio azioni, obbligazioni, fondi, prodotti strutturati) presentano opportunità di guadagno ma comportano anche rischi di perdita. È quindi fondamentale che i clienti comprendano i rischi dello strumento finanziario nel quale stanno investendo. L'opuscolo «Rischi nel commercio di strumenti finanziari» dell'Associazione svizzera dei banchieri

contiene informazioni generali sui servizi finanziari sopra elencati, nonché sulle caratteristiche e sui rischi degli strumenti finanziari. Tale opuscolo può essere scaricato al seguente link www.axionbank.ch/axion/inf.html oppure ottenuto dal consulente o dalla persona di contatto del cliente che potrà fornire ulteriori informazioni di dettaglio.

3.3 Classificazione dei clienti

In base alla Legge federale sui servizi finanziari (LSerFi) la banca classifica la propria clientela in base alle tre seguenti categorie: (i) cliente privato; (ii) cliente professionale; (iii) cliente istituzionale. A ciascuna delle predette categorie corrisponde un diverso livello di protezione che si riflette sugli obblighi e le responsabilità della banca nei confronti del cliente.

Clienti privati

I clienti privati costituiscono la categoria cui la legge riserva il massimo livello di protezione sia in fase precontrattuale sia nella fase di prestazione dei servizi di investimento, in quanto si ritiene che tale categoria di clienti non sia in possesso dell'esperienza, conoscenza e competenza in materia di investimenti necessarie per effettuare scelte di investimento consapevoli senza il supporto della banca. Sono ritenuti clienti privati tutti coloro che non sono clienti professionali o istituzionali.

Clienti professionali e istituzionali

I clienti professionali sono quelli che la normativa ritiene siano in possesso dell'esperienza, conoscenza e competenza necessarie per effettuare in maniera consapevole le proprie scelte di investimento valutandone i relativi rischi. Essi hanno pertanto un grado di tutela inferiore rispetto a quello dei clienti privati.

Un cliente può essere ritenuto professionale per legge (*per se*) oppure, se di tratta di un cosiddetto privato facoltoso, in virtù di una sua richiesta di cambio di classificazione (*opting-out*). In tal caso il cliente può chiedere in ogni momento di essere riclassificato come cliente privato (*opting-in*). I clienti istituzionali sono un sottocategoria di clienti professionali (es: banche, assicurazioni, gestori patrimoniali e *trustee*). Trattandosi di clientela particolarmente qualificata, nei loro confronti la banca non è tenuta al rispetto delle norme di comportamento previste dalla LSerFi. Essi possono tuttavia chiedere in ogni momento di essere considerati clienti professionali (*opting-in*).

3.4 Adeguatezza e appropriatezza

La banca può offrire servizi di consulenza patrimoniale puntuale (senza visione sull'intero portafoglio – *Advisory spot*) oppure completa (con visione dell'intero portafoglio – *Advisory full*). In caso di *Advisory spot*, a dipendenza

della classificazione del cliente (punto 3.3), la banca potrebbe dover effettuare un'analisi dell'appropriatezza del singolo investimento rispetto alle conoscenze e all'esperienza del cliente o dei suoi rappresentanti. In caso di *Advisory full*, così come in caso di gestione patrimoniale affidata alla banca, quest'ultima verificherà l'adeguatezza dell'investimento o della strategia di investimento rispetto alla propensione al rischio, alla capacità di rischio e agli obiettivi di investimento dichiarati dal cliente. A tale riguardo il cliente privato compila un formulario (profilo di rischio) fornendo alla banca le pertinenti informazioni. In caso di operazioni svolte dal cliente senza consulenza da parte della banca (*execution only*) quest'ultima non verifica l'appropriatezza o l'adeguatezza dell'investimento. Maggiori informazioni sono disponibili nelle Condizioni generali e nei contratti di consulenza o di gestione patrimoniale eventualmente sottoscritti dal cliente.

3.5 Universo di investimento

La banca seleziona gli strumenti finanziari per i propri servizi di gestione patrimoniale e di consulenza sulla base di prodotti facenti capo sia a entità del Gruppo BancaStato sia a una vasta gamma di fornitori terzi.

3.6 Best execution

Per *best execution* si intende l'obbligo di adottare tutte le misure necessarie per ottenere il miglior risultato possibile per i clienti nell'esecuzione di operazioni per loro conto (compresa la facoltà di avvalersi di terzi istituti finanziari per l'eseguire le operazioni).

La banca considera i seguenti fattori per determinare quale sia il miglior risultato possibile per i propri clienti:

- corso: prezzo al quale viene eseguita un'operazione avente come oggetto uno strumento finanziario;
- costo: sono inclusi i costi impliciti ed espliciti così come i costi interni (commissioni e spese proprie della banca) ed esterni (es: commissioni di cambio e spese di *clearing*);
- rapidità: tempo necessario per eseguire un'operazione del cliente;
- probabilità di esecuzione e di *settlement*: probabilità che la banca sia in grado di concludere un'operazione per il cliente;
- volume: volume dell'operazione eseguita per un cliente e dell'influenza dello stesso sul prezzo di esecuzione;

- natura dell'operazione o altri aspetti rilevanti per l'esecuzione dell'operazione (come l'impatto sul mercato): fattori che in funzione delle particolari caratteristiche di un'operazione del cliente possono influenzare il raggiungimento della *best execution*.

Come regola generale, il prezzo dello strumento finanziario e i costi relativi all'esecuzione dell'ordine (corrispettivo totale) vengono considerati prioritariamente. Tuttavia, il risultato complessivo di una particolare operazione per un cliente può essere influenzato da altri fattori. Pertanto la banca può, in casi specifici, attribuire maggiore importanza ad altri fattori rispetto al prezzo e al costo immediato. Qualora il cliente impartisca un'istruzione con specifiche modalità di esecuzione, la banca eseguirà l'operazione secondo quanto richiesto prescindendo dalla propria politica di *best execution*.

3.7 Conflitti di interesse e indennità da terzi

Conflitti di interesse

I conflitti di interesse possono verificarsi qualora gli interessi del Cliente e della banca siano tra loro contrapposti. Se non mitigati essi possono comportare uno svantaggio finanziario per il cliente.

Il seguente elenco non esaustivo illustra le situazioni di potenziale conflitto di interesse:

- interesse proprio della banca (ricavi) derivante dalla vendita e negoziazione di strumenti finanziari, compresi gli strumenti emessi da un'entità controllata da Axion SWISS Bank o da un'altra entità facente parte del gruppo BancaStato;
- percepimento di un'indennità da parte di terzi (per i dettagli sulle indennità si consulti il paragrafo «Indennità da parte di terzi»);
- remunerazione dei collaboratori basata sulle performance e remunerazione di intermediari o apportatori d'affari (ove applicabile e autorizzato);
- relazioni (ad esempio accordi di servizio, di collaborazione o di partecipazione ai ricavi) che la banca può intrattenere con emittenti di strumenti finanziari che vengono offerti o raccomandati ai clienti.

La banca si pone l'obiettivo di agire con competenza e integrità professionale. Per quanto riguarda la gestione dei possibili conflitti di interesse, la banca ha adottato specifiche norme comportamentali e codici di condotta

vincolanti per tutti i collaboratori. Inoltre, la banca ha messo in atto misure organizzative per identificare, evitare e mitigare al meglio i conflitti di interesse come di seguito (lista non esaustiva):

- procedure organizzative per la salvaguardia degli interessi dei clienti (ad esempio aree di riservatezza, barriere informative, separazione delle responsabilità, separazione tecnica);
- regole sull'accettazione, sull'offerta e sulla divulgazione di indennità (inclusi regali e/o forme di intrattenimento di vario genere);
- regole relative alle operazioni sui conti dei dipendenti;
- processo di approvazione e revisione per i mandati esterni, le attività professionali secondarie e le partecipazioni azionarie rilevanti dei dipendenti.

La banca si impegna a identificare, evitare o attenuare eventuali conflitti di interesse che potrebbero sorgere in relazione ai servizi offerti ai clienti. Se le misure adottate non fossero in grado di evitare situazioni di svantaggio per i clienti o ciò fosse possibile solo con un impegno sproporzionato, la banca si impegna a comunicare il conflitto al cliente in modo adeguato.

Indennità da parte di terzi

L'indennità è un vantaggio che la banca può ricevere da un terzo soggetto (comprese le società del Gruppo o terzi) che non viene pagato direttamente da un cliente o per conto di un cliente.

Un'indennità è tipicamente corrisposta tra fornitori e distributori di strumenti finanziari, ove i fornitori trasferiscono una parte dei ricavi generati dagli strumenti finanziari al distributore in cambio di servizi di distribuzione.

Ad esempio, nel settore dei fondi d'investimento, il fornitore addebita all'investitore una commissione per la gestione del patrimonio del fondo che viene indicata nel prospetto. Il fornitore può utilizzare una parte dei ricavi generati con questa commissione di gestione per remunerare i distributori, quali banche o consulenti finanziari, per l'accesso alla loro rete di distribuzione o per le attività amministrative da loro svolte.

Di principio, nell'esecuzione di un mandato di gestione patrimoniale, la banca opera su strumenti finanziari che non prevedono la corresponsione di un'indennità. Eccezionalmente, se ritenuto nell'interesse del cliente, possono essere utilizzati strumenti finanziari per i quali la banca percepisce un'indennità.

La banca si adopera in tal caso a garantire l'economicità complessiva dell'operazione.

Nell'ambito di un mandato di consulenza, di regola la banca raccomanda attivamente solo prodotti che non prevedono la corresponsione di un'indennità. La banca può tuttavia fornire consulenza su prodotti richiesti dal cliente che prevedono il versamento di un'indennità.

L'importo dell'indennità dipende dallo strumento finanziario, dal suo fornitore e dal volume degli attivi investiti nello strumento finanziario. La banca ha il diritto di ricevere e trattenere tali indennità, considerandole pertanto parte della propria remunerazione, secondo le condizioni stabilite nelle Condizioni generali o in specifici accordi.

Se la banca ha instaurato una relazione d'affari con un cliente, ad esempio tramite un terzo che agisce in qualità di apportatore d'affari, essa può corrispondere a tale terza parte una commissione (basata su ricavi, operazioni o attività) una tantum e/o su base continuativa. In caso di clienti seguiti da un intermediario finanziario, in particolare da un gestore patrimoniale indipendente, che si avvale della banca per la custodia e l'esecuzione delle negoziazioni, questa può pagare a tale intermediario una commissione di collaborazione una tantum e/o su base continuativa.

Su richiesta, la banca informa i propri clienti sull'esistenza e sulla natura di tali eventuali pagamenti a terzi.

4. Costi

I costi dei servizi della banca sono dettagliati nello specifico opuscolo "Prezzi e condizioni per la clientela" disponibile su richiesta.

Le eventuali modifiche delle condizioni economiche sono debitamente comunicate ai clienti.

Axion SWISS Bank SA
Viale S. Franscini 22
CH 6901 Lugano
Svizzera

Tel: +41(0)91 910 95 10
Fax: +41(0)91 910 95 14
Web: www.axionbank.ch
Email: mail@axionbank.ch