

DOCUMENTO INFORMATIVO - LEGGE SUI SERVIZI FINANZIARI (LSERFI)

1. INFORMAZIONI GENERALI	2
2. PROCEDURA DI MEDIAZIONE	3
3. SERVIZI FINANZIARI DI TENDERCAPITAL SUISSE SA	3
4. VALUTAZIONI DI ADEGUATEZZA E APPROPRIATEZZA.....	4
5. CLASSIFICAZIONE DEI CLIENTI	5
6. INFORMAZIONI SUI RISCHI.....	7
7. INFORMAZIONI SUI PRODOTTI.....	7
8. BEST EXECUTION.....	7
9. CONFLITTI DI INTERESSE	8
10. INDENNITÀ DI TERZI.....	9

DOCUMENTO INFORMATIVO

Il presente documento informativo, rivolto ai clienti o potenziali clienti di TENDERCAPITAL (Suisse) SA (di seguito anche la “Società”) che ricorrono o ricorreranno ai servizi finanziari offerti dalla Società, risponde ad un requisito normativo ed è stato redatto secondo quanto previsto nella Legge sui Servizi Finanziari (di seguito “LserFi”). Lo scopo del documento è fornire informazioni in merito alla Società e ai servizi finanziari offerti, nonché sui rischi generali associati agli strumenti finanziari e sulla politica di conflitti di interesse.

Copia aggiornata del presente documento è disponibile presso la sede della Società.

Si precisa inoltre che il Documento non ha valenza normativa e non costituisce sollecitazione o offerta di servizi finanziari, né raccomandazione di acquisto o vendita di prodotti finanziari.

1. INFORMAZIONI GENERALI

TENDERCAPITAL (Suisse) SA è una società di diritto svizzero autorizzata dall’Autorità federale di vigilanza sui mercati finanziari (FINMA) a prestare il servizio di gestione patrimoniale e consulenza d’investimento ai sensi dell’articolo 2 cpv. 1 lett. a in combinato disposto con l’art. 5 cpv. 1 LsFi.

La Società è assoggettata alla vigilanza continua dell’OV OSFIN.

La relazione contrattuale con il Cliente è pertanto retta esclusivamente dal **diritto svizzero**.

Numero di iscrizione della Società al Registro di Commercio del Canton Ticino: CHE-115.726.572;

Numero di iscrizione della succursale al Registro di Commercio del Canton San Gallo: CHE-351.337.598

CONTATTI

Sede Legale

TENDERCAPITAL (Suisse) SA

Via B. Lambertenghi 2

6900 Lugano

Telefono: +41 91 913 71 90

Telefax: +41 91 913 71 99

Sede succursale

TENDERCAPITAL (Suisse) SA – Buchs Branch

ATRIUM,

Churerstrasse 35,

9470 Buchs

Autorità di vigilanza

OSFIN – Organismo di Vigilanza Finanziaria

Rue du Château 23,

2000 Neuchâtel,
Telefono. 032 720 92 30,
email info@osfin.ch
www.osfin.ch

2. PROCEDURA DI MEDIAZIONE

Per eventuali contestazioni, il cliente può rivolgersi personalmente al suo consulente di riferimento oppure può rivolgersi per iscritto al servizio legale della Società (Ufficio Legal & Compliance) all'indirizzo della sede legale della Società che provvederà a fornire una risposta entro un congruo termine.

Nel caso in cui non si dovesse giungere ad un accordo, il cliente ha la facoltà di rivolgersi anche direttamente all'organismo di mediazione competente per la Società che agisce in modo neutrale e gratuito.

Verein Ombudsstelle (OFD)

Bleicherweg,10
Casella postale 8002
Zurigo
www.ofdl.ch

3. SERVIZI FINANZIARI DI TENDERCAPITAL SUISSE SA

La Società offre soluzioni personalizzate nell'ambito dei servizi di gestione patrimoniale e consulenza in materia di investimenti alla clientela privata, clientela professionale e clientela istituzionale.

a) Gestione patrimoniale

La Società, su richiesta, mette a disposizione mandati di gestione patrimoniale a partire da un determinato volume di investimento. Per gestione patrimoniale si intende l'amministrazione degli strumenti finanziari dei clienti, prendendo come punto di partenza la situazione personale e finanziaria, le conoscenze e l'esperienza nonché le esigenze e gli obiettivi d'investimento dei clienti stessi (verifica dell'adeguatezza).

In base alla strategia d'investimento indicata, la Società prende le necessarie decisioni d'investimento in base alla strategia definita e nell'interesse del cliente in questione.

b) Consulenza in materia di investimenti

La Società offre ai clienti che lo richiedono, un mandato di consulenza in materia di investimenti che tenga conto dell'insieme del portafoglio del cliente. Come nel caso dei mandati di gestione patrimoniale, la Società si basa sulla situazione personale e finanziaria, sulle conoscenze e sull'esperienza nonché sulle esigenze e sugli obiettivi d'investimento dei clienti stessi (verifica dell'adeguatezza). In base alla strategia d'investimento indicata, la Società formula di propria iniziativa o su richiesta del cliente una serie di raccomandazioni in base al livello di prestazioni definito ed in particolare dal punto di vista della strategia d'investimento scelta dal cliente. A differenza della gestione patrimoniale, nell'ambito dei servizi di consulenza in materia di

investimenti, i clienti prendono le decisioni d'investimento in autonomia.

c) **Credito lombard**

Il cliente in gestione patrimoniale o in consulenza può richiedere, a sua completa discrezione e iniziativa, un credito lombard allo scopo di accrescere il volume degli investimenti. Con il suo effetto leva, il credito lombard comporta un aumento significativo dei rischi in caso di diminuzione dei corsi borsistici. Il cliente prende nota che, in tal caso, la Società potrebbe richiedere apporti supplementari per garantire un margine di copertura sufficiente o in caso si renda necessario vendere posizioni per far fronte al ribasso.

4. VALUTAZIONI DI ADEGUATEZZA E APPROPRIATEZZA

Nell'ambito della gestione patrimoniale e della consulenza in investimenti i fornitori di servizi finanziari sono tenuti ai sensi della LSerFi a eseguire una verifica dell'adeguatezza o, in alcuni casi specifici, soltanto una verifica dell'appropriatezza. La verifica si basa in particolare sui dati che il cliente ha comunicato alla Società tramite il formulario "Profilo di Rischio". L'entità e la tipologia delle informazioni necessarie – così come la portata della verifica da eseguire – dipendono dalla classificazione del cliente; ad esempio per i clienti istituzionali non è richiesta alcuna verifica dell'adeguatezza o dell'appropriatezza, mentre gli unici dati da raccogliere per i clienti professionali riguardano gli obiettivi d'investimento in quanto la conoscenza e l'esperienza sono presunte. La Società si riserva, a proprio libero giudizio, di derogare alle agevolazioni previste per legge riguardo alla verifica dell'appropriatezza e/o dell'adeguatezza e di eseguire tale verifica anche qualora ciò non sia prescritto dalla LSerFi.

a) **Verifica dell'adeguatezza**

Nell'ambito dei suoi servizi di consulenza in investimenti con riguardo al portafoglio di un cliente e di un mandato di gestione patrimoniale, la Società verifica se il servizio finanziario o gli strumenti finanziari da impiegare siano o meno adeguati per il cliente in questione. A tal fine, tramite il formulario Profilo di Rischio, raccoglie le informazioni necessarie:

- conoscenza ed esperienza in materia di classi d'investimento;
- obiettivi d'investimento, tra cui l'orizzonte temporale d'investimento; e
- situazione finanziaria, compresa la capacità di rischio finanziario e la propensione al rischio.

Sulla base del Profilo di Rischio verrà definita una propensione al rischio che determina la scelta della strategia d'investimento per il mandato discrezionale o di consulenza conferito dal cliente. Eventuali discrepanze tra la propensione del rischio del cliente e la relativa scelta del profilo di investimento, saranno discusse tra il cliente ed il Consulente di fiducia.

b) **Verifica dell'appropriatezza**

Uno strumento finanziario si intende appropriato se il cliente ne comprende la natura ed i rischi associati all'acquisto dello strumento finanziario. Se il cliente non dispone ancora di sufficienti conoscenze ed esperienze riguardo a certi strumenti finanziari, la Società fornisce i chiarimenti

necessari tramite informativa. Se le informazioni fornite dal cliente alla Società non sono sufficienti per condurre una verifica dell'appropriatezza, l'istituto provvederà a segnalarglielo prima di eseguire una transazione che richiede questo tipo di controllo, e in tal caso l'operazione sarà ritenuta come "execution only" e la responsabilità sarà interamente a carico del cliente.

5. CLASSIFICAZIONE DEI CLIENTI

La LSerFi prevede che i clienti dei fornitori di servizi finanziari vengano classificati nelle seguenti categorie: i) clienti privati, ii) clienti professionali e iii) clienti istituzionali.

CLIENTI PRIVATI

Per clienti privati si intendono tutti i clienti che non sono clienti professionali. Pertanto la Società classifica la sua clientela come privata in mancanza di elementi che classifichino i clienti in modo diverso. Ai clienti privati si applica il massimo livello di protezione per gli investitori.

CLIENTI PROFESSIONALI

I clienti professionali godono di un livello di protezione inferiore rispetto ai privati, poiché sono considerati soggetti in grado di comprendere i rischi associati alle operazioni su strumenti finanziari, così come di assumerne finanziariamente le conseguenze. I clienti professionali hanno inoltre accesso a un universo di prodotti di investimento più ampio che include i prodotti destinati esclusivamente a clienti qualificati secondo la legge sugli investimenti collettivi di capitale (LICol).

Le seguenti categorie sono definite come clienti professionali di diritto:

- intermediari finanziari definiti dalla Legge sulle banche (LBCR), dalla Legge sugli istituti finanziari (LIsFi) e dalla Legge sugli investimenti collettivi di capitale (LICol);
- imprese di assicurazione ai sensi della Legge sulla sorveglianza degli assicuratori (LSA);
- clienti esteri soggetti a vigilanza prudenziale;
- banche centrali;
- enti pubblici con tesoreria professionale;
- istituti di previdenza e istituti dediti alla previdenza professionale con tesoreria professionale;
- imprese con tesoreria professionale;
- aziende ad elevata capitalizzazione; e
- strutture d'investimento private con tesoreria professionale per clienti privati facoltosi.

CLIENTI ISTITUZIONALI

I clienti istituzionali includono una sottocategoria dei clienti professionali (intermediari finanziari, imprese di assicurazione ai sensi della Legge sulla sorveglianza degli assicuratori, clienti esteri soggetti a

vigilanza prudenziale, banche centrali), nonché gli enti di diritto pubblico nazionale o sovranazionale con tesoreria professionale. Nel caso di clienti istituzionali le norme di comportamento previste dalla LSerFi non vengono applicate.

A dipendenza della categoria vengono applicati diversi livelli di protezione (per esempio in termini di verifica di adeguatezza e appropriatezza o per quanto riguarda gli obblighi di comunicazione).

1

	CLIENTI PRIVATI	CLIENTI PROFESSIONALI	CLIENTI ISTITUZIONALI
Verifiche di adeguatezza nel caso di mandati di consulenza e di mandati di gestione	SI	SOLO OBIETTIVI DI INVESTIMENTO ¹	NO
Verifiche di adeguatezza nel caso di sola esecuzione delle transazioni ("execution only")	NO	NO	NO
Messa a disposizione del foglio informativo del prodotto (ad es. KIID) prima della transazione consigliata.	SI	NO (eccetto su richiesta del cliente)	NO (eccetto su richiesta del cliente)
Gli ordini vengono eseguiti nel miglior modo possibile (best execution)	SI	SI	NO

OPTING-OUT e OPTING-IN

La LSerFi prevede che i clienti privati facoltosi possano richiedere di essere classificati come clienti professionali (opting-out) nel caso si verifichi una delle due seguenti condizioni:

- Il cliente detiene direttamente o indirettamente un patrimonio netto² di almeno CHF 500.000 (cinquecentomila franchi svizzeri) o equivalente, e il cliente o il suo rappresentante ha le conoscenze e l'esperienza necessarie per comprendere i rischi associati alle operazioni su strumenti finanziari.
- Il cliente detiene direttamente o indirettamente un patrimonio netto² di almeno CHF 2.000.000 (due milioni di franchi svizzeri) o equivalente.

¹ Per i clienti professionali si presume che siano in possesso delle conoscenze ed esperienze necessarie e che i rischi siano sostenibili a livello finanziario.

² Per la quantificazione del patrimonio netto sono considerati, in particolare, averi Societari, depositi fiduciari, titoli, derivati, metalli preziosi assicurazioni sulla vita con un valore di riscatto. Non sono considerati investimenti finanziari gli investimenti diretti in immobili, le pretese da assicurazioni sociali nonché gli averi della previdenza professionale.

Una volta stabilita la classificazione come cliente professionale, il cliente avrà il diritto di richiedere, in qualsiasi momento, di essere nuovamente riclassificato come cliente privato (opting-in).

La LSerFi prevede, inoltre, che i clienti professionali e istituzionali possano richiedere di essere classificati rispettivamente come clienti privati e professionali (opting-in).

Non è possibile richiedere l'opting-out con riferimento soltanto a singoli servizi o a classi di prodotti finanziari in quanto l'opting-out si applica all'intera gamma di prodotti e servizi offerti.

Il cliente privato che conferisce un mandato di gestione o di consulenza è considerato automaticamente come un investitore qualificato ai sensi della LiCol a meno che chieda per iscritto di rimanere non-qualificato. Il cliente professionale per sé o per opting-out secondo laLSFin è pure considerato come un cliente qualificato ai sensi della LiCol.

6. INFORMAZIONI SUI RISCHI

I servizi finanziari e le operazioni con strumenti finanziari presentano opportunità ma comportano anche rischi. Prima di ricorrere a un servizio finanziario o di sottoscrivere ad uno strumento finanziario è pertanto necessario prendere in considerazione i rischi associati.

Nell'opuscolo dell'Associazione Svizzera dei Banchieri «Rischi nel commercio di strumenti finanziari» sono disponibili informazioni generali sui servizi finanziari tipici e sulle caratteristiche e i rischi degli strumenti finanziari.

L'opuscolo può essere richiesto al consulente oppure è disponibile presso la sede della Società o sul sito internet della Società.

7. INFORMAZIONI SUI PRODOTTI

La LSerFi prevede che, nel caso vengano sottoscritti strumenti finanziari diversi da azioni e obbligazioni, venga messo a disposizione del cliente privato il foglio informativo di base, qualora disponibile.

Il foglio informativo di base fornisce informazioni semplificate sulle caratteristiche, sui rischi e sui costi del prodotto e permette di paragonare il prodotto raccomandato con altri strumenti.

La Società fornirà i fogli informativi di base a disposizione della clientela privata qualora vengano forniti dal produttore. Il cliente può richiedere al proprio consulente di riceverne copia cartacea.

8. BEST EXECUTION

Per best execution si intende l'obbligo di adottare tutte le misure necessarie per il raggiungimento del migliore risultato possibile per il cliente nell'ambito di transazioni di strumenti finanziari a livello finanziario, temporale e qualitativo. Qualora il cliente richieda istruzioni specifiche per l'esecuzione di un ordine, la Società non è tenuta a fornire la best execution in relazione a questa specifica istruzione esplicita.

FATTORI DI BEST EXECUTION

La Società prende in considerazione i seguenti fattori di esecuzione per determinare il miglior risultato possibile per i propri clienti:

- **prezzo** – il prezzo di un’operazione eseguita relativa ad uno strumento finanziario;
- **costo** – sono inclusi i costi impliciti, quali il possibile impatto sul mercato e i costi esterni espliciti, ad esempio le spese per il luogo di esecuzione o le commissioni di clearing e calcolo nonché i costi interni espliciti (commissioni e spese proprie della Società);
- **rapidità** – il tempo necessario per eseguire un’operazione del cliente;
- **certezza di esecuzione e di settlement** – la probabilità che la Società sia in grado di concludere un’operazione con il cliente;
- **volume** – il volume dell’operazione eseguita per un cliente, tenendo conto di come ciò possa influire sul prezzo di esecuzione;
- **natura dell’operazione** o qualsiasi altra considerazione rilevante per l’esecuzione dell’operazione (come l’impatto sul mercato) – si tratta della modalità con cui le particolari caratteristiche di un’operazione del cliente possono influire sul raggiungimento della best execution.

Come regola generale, il prezzo dello strumento finanziario ed i costi relativi all’esecuzione dell’ordine (corrispettivo totale) rivestono la massima importanza per ottenere il miglior risultato possibile. Tuttavia, il risultato complessivo di una particolare operazione per un cliente può essere influenzato da altri fattori. Pertanto, la Società può, in casi specifici, attribuire maggiore importanza ad altri fattori di esecuzione rispetto al prezzo e al costo.

9. CONFLITTI DI INTERESSE

I conflitti di interesse possono verificarsi quando gli interessi del cliente e della Società sono contrapposti. Se non mitigati possono comportare uno svantaggio finanziario per il cliente.

Il seguente elenco, non esaustivo, illustra le situazioni in cui possono verificarsi conflitti d’interesse:

- interesse proprio della Società derivante dalla vendita e negoziazione di strumenti finanziari, compresi gli strumenti emessi da un’entità del Gruppo Two Elle Group Ltd o negoziazione di strumenti per proprio conto;
- percepimento di un’indennità da parte di terzi (per i dettagli sulle indennità si consulti il paragrafo «Indennità di terzi»);
- cumulo di servizi d’investimento che possono entrare in conflitto come l’assunzione dimandati di gestione o consulenza e la concessione di crediti lombard;
- remunerazioni dei collaboratori basate sulla performance dei dipendenti e indennità corrisposte agli intermediari (ove applicabile e consentito).

La Società si impegna a identificare correttamente i potenziali conflitti di interesse per poterli gestire. Dispone, pertanto, di norme procedurali che definiscono gli standard minimi ai quali i collaboratori devono continuamente aderire. Sono state inoltre implementate misure organizzative per identificare, evitare e mitigare i conflitti di interesse, quali a titolo di esempio:

- procedure per tutelare gli interessi dei clienti (ad esempio barriere informative, separazione delle responsabilità);
- regole in merito all'accettazione/offerta di regali o forme di intrattenimento,
- regole in merito alle operazioni sui conti dei collaboratori
- processo di approvazione e revisione per i mandati esterni

Qualora le misure adottate non fossero in grado di evitare situazioni di svantaggio per il cliente o ciò fosse possibile solo con uno sforzo sproporzionato, la Società si impegnerà a comunicare al cliente in modo adeguato la presenza del conflitto.

10. INDENNITÀ DI TERZI

Nell'ambito della fornitura di servizi finanziari, la Società potrebbe ricevere un vantaggio da un soggetto terzo differente dal cliente. Tali vantaggi non includono le spese pagate direttamente dal o per conto del cliente.

Sia nell'ambito dell'esecuzione di un mandato di gestione patrimoniale o di un servizio di consulenza, la Società potrebbe utilizzare strumenti per i quali percepisce un'indennità.

L'importo delle indennità può dipendere dallo strumento, dal volume degli investimenti così come dal fornitore.

Poiché le indennità possono comportare potenziali conflitti di interesse, la loro ricezione e il loro pagamento sono regolamentati in modo scrupoloso. Il cliente viene informato adeguatamente e accetta espressamente che la Società riceva tali indennità. In caso contrario è tenuta a corrisponderle al cliente.

DISCLAIMER

Il presente opuscolo è stato creato esclusivamente per i clienti o prospect di Tendercapital (Suisse) SA conformemente alle esigenze legali della LSerFi e pertanto nessuno dei contenuti rappresenta un servizio di investimento.

Tendercapital (Suisse) SA non si assume alcuna responsabilità per la completezza o la correttezza del contenuto del presente opuscolo poiché vi potrebbero essere delle modifiche avvenute dopo la sua pubblicazione. Restano applicabili le Condizioni Generali della Società come qualsiasi accordo stipulato tra il cliente e Tendercapital (Suisse) SA.