



EUROMOBILIARE
ADVISORY SIM

Documento informativo sulla strategia di trasmissione degli ordini all'intermediario negoziatore

Credem Euromobiliare Advisory SIM S.p.A. - corso Monforte 34, 20122 Milano - tel. 02-77426400 fax: 02-77426450

Cap. Soc. euro 1.000.000 i.v. - R.E.A. Milano 2119989 - Aderente al Fondo Nazionale di Garanzia, C.F. 09893140963 e P. IVA 02823390352 | Iscritta all'Albo delle SIM al n. 294 con Delibera Consob n. 20315 del 28/02/2018 | Società con Socio Unico, soggetta ad attività di direzione e coordinamento (ex art. 2497 bis c.c.) da parte di Credito Emiliano S.p.A. La Società ha adottato un Modello ai sensi del D.Lgs. 231/01, di cui Parte Generale e Codice Etico sono consultabili sul sito www.credemeuromobiliariesim.it.



1. Premessa

Il presente documento informativo è stato predisposto da Credem Euromobiliare Advisory SIM S.p.A. (di seguito “**SIM**” o la “**Società**”) nel rispetto della normativa di riferimento in materia di mercati degli strumenti finanziari (c.d. “normativa MIFID”) con lo scopo di rappresentare le modalità di raccolta e di trasmissione all’intermediario negoziatore (cd Broker), con cui la Società ha in essere una specifica convenzione senza retrocessione di incentivi, degli ordini di compravendita ricevuti dalla Clientela.

Al riguardo si precisa che la SIM è autorizzata con delibera CONSOB n. 20315 del 28 febbraio 2018 alla prestazione del servizio di investimento *Consulenza in materia di investimenti (su base indipendente)* ed al successivo consequenziale servizio di investimento *Ricezione e Trasmissione di Ordini*, senza detenzione, neanche in via temporanea, delle disponibilità liquide e degli strumenti finanziari della clientela e senza assunzione di rischi da parte della Società stessa. La SIM non è pertanto interconnessa con alcuna sede di negoziazione (i.e. mercati regolamentati, sistemi multilaterali e sistemi di negoziazione) e non esegue in conto proprio (con contropartita diretta) gli ordini raccolti dalla Clientela.

Il presente documento contiene informazioni in merito alla gestione degli ordini ricevuti dalla Clientela ed alle modalità di invio (cd *Transmission policy*) all’unico intermediario selezionato dalla Società per tutte le tipologie di strumenti finanziari raccomandabili nell’ambito del Servizio di Consulenza in materia di investimenti (prestato su base indipendente) con annesso Servizio di Ricezione e Trasmissione di Ordini.

2. Il processo di selezione di Banca Sella S.p.A. e di Banca Sella Holding S.p.A.

Allo scopo di offrire alla propria Clientela un’ampia gamma di strumenti finanziari, l’accesso a molteplici sedi di esecuzione (cd *Trading Venue*) ed il miglior risultato possibile (la “best execution”) nel Servizio di Ricezione e Trasmissione di Ordini, la Società ha definito una transmission policy che individua (in sede di Due Diligence) gli intermediari negoziatori ai quali trasmettere gli ordini per l’esecuzione ed i fattori che ne influenzano la selezione per ciascun



strumento finanziario, nel rispetto delle regole definite. A seguito della due diligence, la Società ha selezionato come unico intermediario il Gruppo Bancario Sella; in particolare Banca Sella S.p.A. è l'intermediario a cui sono trasmessi in modalità telematica gli ordini relativi agli strumenti finanziari e che a sua volta – secondo la propria *transmission policy* – trasmette gli ordini alla Capogruppo Banca Sella Holding S.p.A.

La selezione del Gruppo Banca Sella è avvenuta a seguito di un articolato processo di *Due Diligence* che oltre ad analizzare *Transmission* ed *Execution Policy* ha valutato la solidità patrimoniale ed economica, la disponibilità di piattaforme informatiche e l'esperienza nell'offrire soluzioni di negoziazione affidabili anche in termini di continuità operativa. In particolare la Società ha ritenuto di individuare Banca Sella per l'esecuzione di tutti gli ordini per conto della Società direttamente o tramite altro intermediario negoziatore in quanto:

- il Gruppo Banca Sella ha adottato una politica di esecuzione degli ordini basata su una gerarchia di fattori di esecuzione coincidente con quella scelta dalla Società per la propria strategia di trasmissione degli ordini (i.e. il "corrispettivo totale", la probabilità e la rapidità di esecuzione e regolamento e la natura dell'ordine. In generale, nell'esecuzione di ordini dei clienti al dettaglio e professionali, il corrispettivo totale rappresenta il fattore più importante); il Gruppo Banca Sella è in grado di raggiungere direttamente tutti i mercati regolamentati nazionali e ha selezionato una lista di broker di primario standing in grado di assicurare l'accesso diretto ai principali mercati non nazionali;
- la concentrazione degli ordini in capo al predetto negoziatore non impedisce alla Società di conformarsi agli obblighi regolamentari;
- il Gruppo Banca Sella applica livelli commissionali non superiori a quelli mediamente applicati da altri negoziatori.

La Società ha fornito al Gruppo Banca Sella il proprio consenso affinché gli ordini impartiti possano essere eseguiti anche al di fuori di mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione, qualora ciò risulti opportuno in funzione di una miglior esecuzione. Tale possibilità riguarda in particolar modo gli strumenti finanziari che, per loro natura o in relazione alle prassi di mercato



esistenti, vengono scambiati anche al di fuori di tali sedi di esecuzione al ricorrere di certe circostanze (es. dimensione dell'ordine).

In corso d'anno la SIM monitora con regolarità il servizio offerto dal Gruppo Banca Sella in termini di disponibilità del Servizio e di qualità/coerenza delle attività di negoziazione rispetto ai fattori di esecuzione. Annualmente viene sottoposta al Consiglio di Amministrazione l'esito dell'attività di monitoraggio e la conferma o meno della scelta come unico intermediario negoziatore.

3. Il processo di raccolta degli ordini dalla Clientela

Come già rappresentato in precedenza la raccolta e ricezione degli ordini dai Clienti avviene in modalità consequenziale alla prestazione del Servizio di Consulenza in materia di investimenti pertanto gli Advisor della SIM dopo aver erogato la raccomandazione di consulenza raccolgono gli ordini della Clientela le cui caratteristiche sono state predefinite nella piattaforma applicativa utilizzata dagli Advisor e di conseguenza registrate nell'apposito registro ordini/eseguiti previsto dalla normativa in tema di record keeping.

Attraverso la connessione telematica protetta con l'unico intermediario negoziatore sono inviate disposizioni di compravendita e spetterà all'intermediario negoziatore l'esecuzione degli ordini nelle sedi previste dalle proprie transmission/execution policy a cui si rimanda. Eventuali istruzioni specifiche impartite dal Cliente potranno pregiudicare le misure previste al fine di ottenere il miglior risultato possibile relativamente all'esecuzione degli ordini. In tali circostanze gli ordini verranno eseguiti nel rispetto delle istruzioni specifiche impartite. Si citano, a titolo esemplificativo e non esaustivo, gli ordini impartiti con preventiva scelta della sede di esecuzione.

4. Monitoraggio e Valutazione della qualità dell'Esecuzione

La SIM monitora con regolarità il servizio offerto dal Gruppo Banca Sella per garantire che la strategia di trasmissione continui a produrre il miglior risultato possibile per la Clientela.

Tale attività si articola su tre livelli di controllo specifici:



1. Indicatori di Performance Quantitativi (KPI)

La Società analizza trimestralmente un campione rappresentativo di ordini trasmessi, misurando i seguenti parametri:

- **Price Improvement:** verifica dello scostamento tra il prezzo di eseguito e il prezzo di mercato (Mid-Price) al momento della trasmissione dell'ordine alla sede di negoziazione.
- **Latency (Rapidità):** misurazione del tempo intercorso tra la ricezione dell'ordine dalla Clientela (conseguente alla consulenza) e l'effettiva immissione nel sistema telematico dell'intermediario.
- **Order Rejection Rate:** monitoraggio della percentuale di ordini rifiutati dai sistemi dell'intermediario e analisi delle motivazioni tecniche o operative sottostanti.
- **Total Consideration (Costi):** verifica periodica che le commissioni e i costi applicati dal Gruppo Sella rimangano competitivi rispetto alla media dei broker di mercato per le medesime asset class.

2. Verifica dell'assetto operativo e continuità

Oltre alla qualità del singolo ordine, la SIM valuta la solidità complessiva dell'intermediario negoziatore selezionato:

- **Disponibilità del Servizio:** monitoraggio dell'uptime della piattaforma telematica di trasmissione degli ordini.
- **Business Continuity:** revisione annuale dei presidi di continuità operativa dell'intermediario per garantire la resilienza del servizio anche in scenari di crisi.
- **Qualità del Reporting:** verifica della tempestività e accuratezza dei flussi di ritorno (conferme di eseguito) necessari per la corretta registrazione nel registro ordini della Società.

3. Governance e Relazione al Consiglio di Amministrazione

L'esito delle verifiche sopra descritte viene formalizzato in una relazione annuale sottoposta al Consiglio di Amministrazione:



EUROMOBILIARE
ADVISORY SIM

- la relazione attesta la coerenza dell'attività di negoziazione rispetto ai fattori di esecuzione stabiliti
- il Consiglio di Amministrazione, sulla base delle evidenze fornite, delibera la conferma o l'eventuale revisione della scelta del Gruppo Banca Sella come unico intermediario negoziatore.