



Procedura per la Nomina degli Agenti

Sintesi

1. Il Gruppo richiede che la nomina di agenti (si ritiene che tale termine comprenda anche i distributori, rappresentanti alle vendite, *implementation partner*, al riguardo si veda il successivo punto 6) non si dimostri nocivo per l'integrità dell'impresa.
2. Nel vostro interesse e in quello delle imprese del Gruppo dovete attenervi sempre e strettamente a questa Procedura; il mancato rispetto può essere oggetto di provvedimenti disciplinari e comportare potenzialmente il licenziamento oppure, nel caso di tratti di un terzo fornitore che agisca per conto di LSEG, la rescissione del suo contratto.

A. Contesto e ambito della Procedura

3. Il London Stock Exchange Group plc e/o le sue collegate/controllate (il "Gruppo") hanno la facoltà di designare, di volta in volta, in talune giurisdizioni, agenti locali per la vendita e/o per il marketing al fine di promuovere, vendere, commercializzare o fornire prodotti e servizi del Gruppo per conto del Gruppo stesso. Le normative, i regolamenti, le consuetudini e le prassi possono variare notevolmente a seconda delle varie aree geografiche.
4. Questa Procedura per la Nomina degli Agenti (la "Procedura") ha dunque lo scopo di:
 - a. fare in modo che l'integrità del Gruppo non sia compromessa con la nomina di agenti;
 - b. fare in modo che il Gruppo non debba sostenere, a livello di società o di singole persone, responsabilità penali conseguenti, per esempio, alla violazione delle leggi in materia di corruzione ivi compreso il UK Bribery Act;
 - c. minimizzare il rischio di concludere gli affari con agenti nel paese in questione;
 - d. stabilire una procedura da seguire per la nomina e per il continuo utilizzo di agenti;
 - e. fornire maggiori indicazioni sugli aspetti particolari di cui tenere conto nel momento della stipula del contratto di agenzia.
5. Qualora abbiate domande su questa Procedura o su altre questioni che riguardano la nomina di agenti locali, vi preghiamo di contattare in prima battuta il vostro *line manager* (superiore gerarchico) oppure il *Group Legal* (la Direzione Legale del Gruppo).

B. Descrizione della Procedura

6. La definizione di “agente” significa qualunque società, persona giuridica o persona fisica che agisca da agente, intermediario o rappresentante in relazione all’assegnazione di un contratto da parte del Gruppo.
7. Si dovrà:
 - a. Nominare l’agente soltanto dopo avere valutato il ricorso ad un *provider* esterno e dopo averne determinato la necessità in quella particolare circostanza;
 - b. Nominare agenti in possesso di un ben documentato curriculum e reputazione, da cui si evince che gli stessi non abbiano accettato/pagato tangenti o non siano stati coinvolti in pratiche corrotte;
 - c. Valutare se gli agenti hanno posto in essere procedure adeguate a minimizzare il rischio di corruzione;
 - d. Condurre un’opportuna *due diligence* prima di nominare gli agenti, compilando in particolare il questionario riportato nell’Appendice 1;
 - e. Controllare la *checklist* per la nomina degli agenti di cui all’Appendice 2 che fornisce le direttive su ciò che si può fare e ciò che non si può fare al momento di nominare l’agente;
 - f. Ove opportuno, fare capo alle ulteriori indicazioni di cui alla sezione D della presente Procedura;
 - g. Prima di nominare l’agente, sottoporre all’approvazione del Group Legal la bozza del relativo contratto e del Questionario;
 - h. Ottenere il benestare di un membro del Comitato Esecutivo prima della nomina dell’agente;
 - i. Comunicare al *Group Finance* la nomina prevista, in modo che essi possano valutare le implicazioni finanziarie (comprese quelle fiscali);
 - j. Comunicare a *Group Legal* l’avvenuta nomina degli agenti e fornire la copia del contratto firmato;
 - k. Eseguire annualmente l’analisi della performance dell’agente, comprensiva dell’ammontare complessivo della remunerazione versata all’agente, ed eseguire una nuova *due diligence* alla scadenza annuale (trasmettendo le relative informazioni a *Group Finance*).

C. Ambito e escalation

8. Questa Procedura si applica a tutti i dipendenti (a tempo indeterminato, a tempo determinato e a contratto) e si estende a tutte le società e operazioni del Gruppo in tutti i paesi in cui il Gruppo opera. Questa Procedura viene consegnata anche ai terzi fornitori che agiscono per conto di LSEG.
9. Se state pensando di designare un agente:

- a. Accertatevi di avere posto in essere quanto necessario per seguire la procedura di cui al precedente paragrafo 7;
- b. Controllate con il vostro *line manager* se il vostro dipartimento è dotato di una procedura separata e, in tal caso, fate in modo di rispettarla.

D. Ulteriori Indicazioni

Questioni preliminari

10. Due diligence:

- a. **questionario agenti** – nell’ambito della procedura di *due diligence* e prima di nominare l’agente, la relativa Società LSEG dovrebbe compilare il questionario agenti riportato nell’Appendice 1. Le risposte e le valutazioni devono essere documentate e conservate dalle singole società locali a scopo di *audit trail* (registrazione cronologica che ricostruisce le attività);
- b. **checklist (lista di controllo)** – la relativa Società LSEG deve riesaminare la *checklist* di cui all’ Appendice 2 al fine di poter valutare i rischi potenziali che comporta la nomina dell’agente. Tutti gli argomenti potenziali devono essere discussi preliminarmente con *Group Legal*.

11. Considerazioni di ordine commerciale:

- a. **nomina** – esistono vari modi in cui nominare un “agente”, per esempio come agente di vendita, agente per il marketing o distributore. In alternativa, può valere la pena di prendere in considerazione la nomina di una persona proveniente direttamente dalla vostra forza vendita;
- b. **controllo** – valutate l’entità del controllo che intendete riservarvi (per esempio chi negozierà il prezzo, le altre condizioni di vendita, chi dirigerà il marketing, quali metodi di marketing dovranno essere impiegati, ecc.);
- c. **legislazione locale** – verificate le normative/prassi locali affinché vi siano di aiuto nel prendere la decisione. Se opportuno procuratevi il parere di un consulente legale del luogo (ma parlatene prima con *Group Legal*);
- d. **rischi specifici del paese** – valutate se sussistono particolari rischi di tipo socioeconomico, geografico o politico o altre barriere alla firma di convenzioni con terzi all’estero (per esempio ambiente politico e sicurezza, sanzioni commerciali, qualità delle infrastrutture e risorse, statistiche sulla criminalità, corruzione pubblica, terrorismo, guerre/conflitti);
- e. **imposte e tasse** – consultatevi con *Group Finance* per essere sicuri di avere considerato tutti gli aspetti fiscali.

Principali considerazioni di ordine contrattuale

12. In aggiunta a quanto sopra, al momento della designazione di un agente e della stipula di un contratto di agenzia, tra le considerazioni più importanti si elencano le seguenti:

- **requisiti di legge:** nel Regno Unito le *Commercial Agents Regulations* 1993 si applicano ad alcuni accordi di agenzia (leggi simili si applicano nella UE in forza della Direttiva 86/653 CE). I suddetti regolamenti stabiliscono per i mandanti obblighi vincolanti che non possono essere esternalizzati;
- **autorità:** stabilire l'ambito preciso dell'autorità dell'agente. Il contratto di agenzia deve definire con esattezza l'estensione del territorio dell'agente o del gruppo di clienti;
- **territorio:** considerare se l'agente avrà l'esclusiva, la non esclusiva o i soli diritti nel territorio definito. Valutare se il mandante desidera riservarsi taluni diritti come il diritto di approvvigionare certi clienti in quel territorio;
- **durata:** tenere conto della durata della nomina, compresi i periodi di preavviso e la possibilità di rinnovo;
- **prodotti/servizi:** stabilire la gamma del prodotto/i o servizi oggetto del contratto, e tenere conto anche di quali prodotti/servizi potrebbero rientrare, in futuro, nell'ambito del contratto;
- **compenso:** tenere presente quanto l'agente dovrà essere remunerato per i suoi servizi: il pagamento prevede un compenso fisso o si basa su commissioni? Sarà effettuato nella valuta locale? Dove sarà pagato l'agente? Il compenso pattuito è allineato alle consuetudini e al mercato? E' commisurato ai servizi prestati? Si prega di contattare *Group Finance* per valutare le implicazioni;
- **tempistica dei pagamenti:** (laddove si applica la Direttiva CE sugli agenti di commercio autonomi, il pagamento deve avvenire quanto meno con frequenza trimestrale). Si deve tener conto di quando scadrà il pagamento della commissione: se alla consegna da parte del mandante oppure al momento del pagamento da parte del cliente;
- **diritti alle informazioni/verifiche contabili:** valutare se inserire i diritti di accesso ai libri e alle scritture contabili dell'agente, oppure esigere che l'agente consegni periodicamente i suoi bilanci ad un revisore esterno;
- **estinzione:** qualora si applichi la Direttiva CE, gli agenti hanno diritto ad un compenso o ad un risarcimento all'estinzione del contratto, per quanto tale obbligazione non esiste negli Stati Uniti;
- **titolarità:** il contratto deve stabilire quali sono i diritti di proprietà che il mandante possiede su scorte o fondi o altri beni mantenuti dall'agente e in che misura può far valere i suoi diritti di proprietà verso terzi;
- **agenti plurimandatari:** se i mandanti nominano gli agenti su base non esclusiva, possono correre il rischio di dover pagare due volte la commissione sulla stessa transazione: la prima volta all'agente che ha acquisito inizialmente il cliente per conto del mandante e la seconda volta all'agente (se diverso) che ha di fatto concluso l'operazione con il cliente;

- **questioni riguardanti la concorrenza:** se un agente ha sede nel Regno Unito o nell'Unione Europea, la legislazione sulla concorrenza può essere rilevante;
- **clausole di non concorrenza:** qualora sia prevista per l'agente una clausola limitativa che gli vieta di competere con il mandante per un determinato periodo di tempo dopo l'estinzione del contratto, tale restrizione dovrà limitarsi al massimo a due anni e potrà essere soggetta ad altri aspetti che riguardano la concorrenza.

Altre questioni

13. Se l'agente svolge parte delle sue funzioni al di fuori del Regno Unito, valutare la necessità di registrare il contratto presso i competenti registri di commercio esteri.
14. Altre normative rilevanti del Gruppo da prendere in esame sono quelle riguardanti:
 - a. Anticorruzione;
 - b. Omaggi e ospitalità;
 - c. Manuale di finanza (acquisti e pagamenti);
 - d. Principi per le imprese del Gruppo;
 - e. Norme specifiche applicabili alla *UK Regulation*; e
 - f. Rispetto della normativa sulla concorrenza.

Appendice 1

Questionario Agenti

Il questionario campione che segue contiene, a titolo esemplificativo, i tipi di domande da porre nell'ambito del processo di *due diligence*, prima che l'agente venga nominato. Si fa presente che i quesiti sono puramente indicativi e, a seconda del caso, potrà essere necessario formulare quesiti più dettagliati/specifici.



LSEG Agents
Questionnaire.doc

Appendice 2

Nomina di Agenti - Checklist

La seguente *checklist* (lista di spunta) elenca i potenziali fattori di rischio da tenere presente quando si nominano gli agenti. Si fa presente che detti fattori rappresentano una semplice guida e che dovrà essere condotta, per ciascuna nomina, una *due diligence* approfondita ai sensi della presente Procedura.

Fattori di rischio elevati - *non nominare agenti*

- l'agente è/è stato coinvolto in atti di corruzione, per esempio concussione, estorsione, frode, collusione, riciclaggio di denaro o attività similari (per esempio l'agente è stato processato, condannato e/o multato dalle autorità competenti in qualunque giurisdizione);
- l'agente è stato interdetto dal partecipare a gare per contratti di terzi per ragioni di corruzione;
- i servizi/opere da realizzare dall'agente non sono leciti oppure l'agente non ha capacità o risorse necessarie per eseguire i servizi/lavori previsti; oppure
- l'agente non può essere completamente identificato (nome, indirizzo, persona giuridica) e/o la sua identità non può essere verificata.

Fattori di rischio potenzialmente elevati - *consultare Group Legal prima di nominare l'agente*

- l'agente è accusato di corruzione;
- l'agente ha sede in un paese dove esiste il rischio di concussione e corruzione a livello governativo/pubblico/di autorità regolatrice;
- l'agente ha sede in un paese in cui esistono rischi geopolitici, socioeconomici e/o legati alla sicurezza/infrastrutture;
- l'agente ha sede in un paese oggetto di sanzioni/embargo commerciale (imposte dal Regno Unito, dagli Stati Uniti o altrove);
- i familiari dell'agente hanno legami con il governo o le autorità di regolamentazione;
- l'agente nomina un terzo (o un conto estero) al fine di eseguire oppure incassare i pagamenti;
- l'agente chiede commissioni/indennità per lavori/servizi che sono al di fuori del normale mercato per quel particolare settore nel paese in questione;
- l'agente ha omesso di fornire, senza un valido motivo, il bilancio annuale certificato relativo agli ultimi tre esercizi finanziari;
- l'agente ha un conflitto di interessi nel progetto; oppure
- l'agente non dispone di regolamenti aziendali volti a contrastare la corruzione oppure si rifiuta di accettare il testo anticorruzione contenuto nella bozza di documentazione fornita dal Gruppo.

Fattori Positivi - indicazioni utili, che però devono ancora garantire la conformità con la Procedura di Nomina degli Agenti, compreso il parere di Group Legal prima di nominare l'agente.

- l'agente ha dimostrato di avere in essere norme contro la concussione e la corruzione e che tali norme sono state attuate;
- la *due diligence* non ha messo in luce alcun problema;
- l'agente è/ è già stato nominato agente da una società del Gruppo;
- l'agente gode di una reputazione consolidata globale con una clientela di alto profilo;
- l'agente è membro di un gruppo multinazionale di ottima reputazione;
- la reputazione dell'agente è stata verificata in modo indipendente (per esempio da garanti o consulenti terzi per la gestione del rischio);
- la *due diligence* indipendente condotta sull'agente e/o il paese è stata realizzata da una società di consulenza per la gestione del rischio, quale Control Risks o Det Norske Veritas; oppure
- [l'agente è una società quotata nel Regno Unito].