

POLÍTICA DE GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

INDICE

1.	INTRODUCCIÓN	3
2.	ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA POLÍTICA	3
3.	CONFLICTOS DE INTERÉS	3
4.	SITUACIONES SUSCEPTIBLES DE GENERAR CONFLICTO DE INTERÉS Y MEDIDAS PREVENTIVAS O MITIGADORAS Y CORRECTORAS DE CONFLICTOS DE INTERÉS	3
5.	REVISIÓN DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS	10
6.	MANTENIMIENTO DE LA POLÍTICA.....	10

1. INTRODUCCIÓN

La Directiva 2004/39/CE relativa a los Mercados de Instrumentos Financieros, y sus dos normas de desarrollo, la Directiva 2006/73/CE y el Reglamento (CE) 1287/2006, requieren que las entidades financieras elaboren un manual que recoja la Política de Conflictos de Interés con el fin de poner en conocimiento de sus clientes las posibles situaciones susceptibles de crear conflictos de interés que puedan perjudicarles.

A estos efectos se procederá en primer lugar en el presente manual a la **identificación de los tipos de conflictos** que potencialmente pueden presentarse en el ámbito de sus relaciones con la Entidad y, posteriormente, se indicarán los **procedimientos/medidas** puestos en marcha ésta para gestionar los conflictos de manera que se garantice que las actividades se desarrollen con independencia y sin menoscabo para los intereses de los clientes.

2. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA POLÍTICA

Esta política es de aplicación a todas las áreas de la Entidad y consecuentemente a todos los empleados y directivos que las conforman, cuya actividad esté relacionada con la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o la realización de actividades de inversión.

3. CONFLICTOS DE INTERÉS

Deberá entenderse que existe un conflicto de interés cuando se produzca la concurrencia en una misma persona o ámbito de decisión de, al menos, dos intereses contrapuestos que podría comprometer la prestación imparcial de un servicio de inversión o auxiliar o de una actividad de inversión (en adelante, prestación de servicios o actividades de inversión).

En particular se entenderá que existe conflicto de interés cuando:

- a) La Entidad o la persona considerada puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente;
- b) La Entidad o la persona considerada tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por cuenta del cliente, que sea distinto del interés del cliente en ese resultado;
- c) La Entidad o la persona considerada tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente;
- d) La Entidad o la persona considerada desarrolla la misma actividad que el cliente
- e) La Entidad o la persona considerada recibe o va a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, aparte de la comisión o retribución habitual por ese servicio

Además, para que se dé un conflicto de interés no es suficiente que la Entidad pueda obtener un beneficio si no existe también un posible perjuicio para un cliente, o que un cliente pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida, si no existe la posibilidad de pérdida para otro cliente.

4. SITUACIONES SUSCEPTIBLES DE GENERAR CONFLICTO DE INTERÉS Y MEDIDAS PREVENTIVAS O MITIGADORAS Y CORRECTORAS DE CONFLICTOS DE INTERÉS

- Entre clientes y la Entidad
- Entre distintos departamentos de la Entidad
- Entre distintos clientes de la Entidad
- Entre empleados de la Entidad y la Entidad

Partes de Conflictos		Principales situaciones de conflicto	Medidas preventivas o mitigadoras y correctoras de conflicto de interés
Entre clientes y la Entidad	<p>En determinadas ocasiones la Entidad podría obtener un beneficio financiero extraordinario o evitar una pérdida financiera a expensas del cliente, situaciones en la que puede surgir un conflicto de interés.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Servicios prestados al cliente en los que la Entidad tiene cierto poder de influencia en las decisiones del cliente. Es el caso de los servicios de gestión discrecional de carteras, asesoramiento de inversiones y transmisión y ejecución de órdenes. ▪ Situaciones en que la Entidad tiene acceso a información no pública sobre clientes que la sitúe en posición de ventaja respecto al resto del mercado. ▪ Casos en que la Entidad tenga potencialmente un interés distinto del interés del cliente en relación a la prestación de un servicio o la ejecución de una operación por cuenta del mismo. Por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> ○ Realización de operaciones adelantándose a la orden dada de un cliente en el mismo sentido de éste, a sea por cuenta de la Entidad o por cuenta del empleado que conozca dichas órdenes. ○ Multiplicar operaciones sin beneficio aparente para el cliente. ○ Situaciones en las que se pueda sesgar recomendaciones para beneficiar los intereses de la Entidad. ○ Desarrollar la misma actividad que el cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No deberán, bajo ningún concepto, revelar a unos clientes las operaciones realizadas por otros. ▪ No deberán estimular la relación de una operación por un cliente con objeto de beneficiar a otro. ▪ Deberán establecer reglas generales de prorrateo o de distribución de las órdenes masivas una vez ejecutadas, para evitar favorecer a unos determinados clientes en detrimento del resto. ▪ Deberán, en relación con los servicios y actividades de inversión y servicios auxiliares específicos realizados, definir las circunstancias que den o puedan dar lugar a un conflicto de intereses. ▪ No multiplicarán las transacciones de forma innecesarias y sin beneficio para el cliente. ▪ En caso de conflicto entre cliente, se lo comunicarán a los afectados, pudiendo desarrollar los servicios u operaciones en que se manifieste el conflicto únicamente si éstos lo consideran.

<p>Entre distintos departamentos</p>	<p>Algunos departamentos de la Entidad con objetivos de negocio contrapuestos pueden realizar en ocasiones el mismo tipo de operaciones. Este hecho puede implicar la consecución de un conflicto de interés que perjudique al cliente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Convivencia de las actividades de gestión de cartera propia y gestión de carteras de clientes. ▪ Realización por parte de los empleados de servicios o actividades de inversión de forma simultánea o consecutiva, cuando dicha participación pueda ir en detrimento de los intereses de uno o más clientes. ▪ Determinadas área de la Entidad pueden estar implicadas en el mismo conflicto de interés por tener objetivos distintos respecto a sus clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cada área tomará sus propias decisiones de manera imparcial y autónoma. ▪ El cliente deberá estar informado en todo momento acerca de las decisiones de cada una de las áreas implicadas en su situación personal. ▪ Si algún área cree que puede entrar en conflicto de interés con otra, deberá automáticamente advertirle de este hecho al otro área y al propio cliente, indicándole los posibles peligros que de ese conflicto pudieran derivarse.
<p>Entre distintos clientes de la Entidad</p>	<p>El hecho de prestar un mismo servicio a varios clientes puede permitir que en algún caso, un cliente obtuviera un trato preferente respecto al resto de clientes, evitando que el servicio sea presta de forma equitativa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En la recepción y transmisión de órdenes o en la gestión discrecional de carteras se podría dar prioridad a las órdenes de determinados clientes frente a otros. ▪ La Entidad podría aceptar incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de un cliente sobre los intereses de otros. ▪ Prestar un mismo servicio o servicios relacionados a dos o más clientes con intereses contrapuestos o que sean competidores entre sí. 	<p>En estos casos es fundamental lograr un trato equitativo entre clientes. Para ello, se tendrán en cuenta las siguientes precauciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ No se revelará, bajo ningún concepto, a unos clientes las operaciones realizadas por otros. ▪ No se estimulará la realización de una operación por un cliente con el objeto de beneficiar a otro. ▪ Se cumplirá, en todo momento, con las reglas de prorrateo o de distribución de las órdenes ejecutadas establecidas por la Entidad en garantía del trato justo y equitativo de los clientes. ▪ No se aceptarán regalos, incentivos, directos o indirectos, con el fin de crear Conflicto de Intereses con otros clientes.

<p>Entre empleados de la Entidad y la Entidad (1/2)</p>	<p>El hecho de que los empleados también puedan actuar como clientes de la Entidad, hace que en contada ocasiones, pudieran obtener mayor beneficio actuando por cuenta propia que el resto de clientes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empleo de información privilegiada con fines personales por parte de los empleados de la Entidad. ▪ Adelantar operaciones personales a las de otros clientes en detrimento de éstos. 	<p>Los empleados de la Entidad no podrán hacer uso de ningún tipo de información confidencial o privilegiada a la que puedan acceder por el desempeño de su actividad en la Entidad, que pudiera favorecer o representar una ventaja añadida bien a sí mismo, familiares o personas allegadas.</p> <p>Los empleados de la Entidad deberán actuar en todo momento con lealtad al mismo, anteponiendo el interés de éste a sus intereses propios. En la medida que pudieran afectar a su imparcialidad y, de forma indirecta, pueda perjudicar a los intereses de uno o más clientes, para prevenir y/o gestionar estos conflictos, se establece las siguientes pautas generales de actuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Como representantes de la Entidad, los directivos deberán mostrar de forma permanente una conducta pública acorde con los comportamientos sociales de general aceptación. ▪ El desempeño de un cargo directivo en la Entidad, supone un alto grado de responsabilidad, que debe verse reflejado, entre otros aspectos, en la plena dedicación de su tiempo a las funciones que desarrolle. ▪ En las relaciones que mantengan con los clientes, los empleados no podrán aceptar comisiones, regalos o atenciones de cualquier tipo que pudieran afectar o condicionar sus decisiones en el desarrollo de las funciones que deban realizar. <p>No obstante, no entran dentro de esta categoría los pequeños obsequios de clientes, de valor reducido, que representen una atención o cortesía, y que sean una práctica normal de la relaciones de negocio. Nunca debe aceptarse cantidad alguna en metálico.</p>
---	--	---	---

Entre distintos clientes de la Entidad (2/2)	... (continuación) ...		<ul style="list-style-type: none">▪ La Entidad exige de sus empleados una total confidencialidad y la utilización estrictamente profesional de dicha información, estando prohibido el acceso a otra de cualquier naturaleza que no sea imprescindible para el desarrollo de su trabajo en la Entidad.▪ Los empleados deberán abstenerse de conceder, aprobar o ejercer influencia para que se aprueben financiaciones o negocios entre la Entidad y sus clientes en las que sus intereses personales puedan colisionar con los intereses de la Entidad.▪ Los empleados de la Entidad deberán poner a disposición de ésta las retribuciones que perciban en concepto de dietas, honorarios u otros cualesquiera, provenientes de terceros, cuando actúen en representación o nombre de la Entidad.▪ Los empleados de la Entidad deberán aportar en sus relaciones con clientes soluciones eficientes a las necesidades y problemas manifestados por los mismos, así como ofrecer el asesoramiento responsable, de acuerdo con las políticas definidas en cada momento por la Entidad. <p>En los casos que no sea posible evitar dichas situaciones de conflicto de interés, deberán comunicarlo a la Entidad para que ésta asegure, por los medios que estime oportuno, una adecuada e independiente toma de decisiones.</p> <p>Ante una actuación por parte del directivo o empleado que no esté ajustada a los principios recogidos en la presente política o implique un incumplimiento de la misma, la Entidad, atendiendo a las circunstancias del caso, podrá adoptar las medidas correctivas que entienda oportunas en relación con dicho directivo o empleado.</p>
--	------------------------	--	---

Otros posibles conflictos de interés	<p>La Entidad, cuando presta servicios de inversión o, en su caso, servicios auxiliares a clientes, actúa con honestidad imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes. Por esta razón, no admite incentivos monetarios o no monetarios de clientes ni de empresas que no hagan mejorar la calidad del servicios prestado por la Entidad.</p> <p>En el caso de que se cumplieran las condiciones necesarias para admitir la percepción de honorarios y/o comisiones de un tercero, siempre encaminadas a mejorar la calidad del servicio prestado al cliente, la Entidad actuará con la máxima transparencia informando de su existencia al cliente, cuando lo considere conveniente, y revelando, si fuera posible, el importe de dichos pagos u honorarios percibidos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En la actividad de comercialización de fondos de inversión u otros productos de terceros, la Entidad podría percibir una remuneración por parte de ese tercero en concepto de la labor de comercialización desarrollada por la Entidad por la distribución de dichos productos. Estos honorarios percibidos son calculados específicamente en cada caso y en términos generales corresponde a un porcentaje del importe total de las contrataciones formalizadas en un período. ▪ En la prestación del servicio de Gestión Discrecional de Carteras, la Entidad tiene firmado un acuerdo con Banco Cooperativo Español mediante el cual, éste presta un servicio de colaboración, soporte y apoyo en la captación de clientes y en la prestación de dicho servicio por el cual la Entidad percibe unos honorarios por este concepto. La cuantía de estos honorarios corresponde a un porcentaje del volumen total de los contratos firmado en un período de tiempo. 	<p>OTRAS MEDIDAS MITIGADORAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ <u>Barreras de información</u> Con el fin de evitar intercambio de información privilegiada entre áreas que desarrollen actividades susceptibles de crear conflictos de interés en detrimento de sus clientes, la Entidad mantendrá “barreras de información” en tales áreas. Estas barreras en éstas áreas pueden concretarse en: separación física de las áreas y establecimiento de medidas dentro de cada una de ellas que permitan tomar decisiones de forma independiente y objetiva. ▪ <u>Medidas a nivel organizativo</u> Al margen de lo anterior, cada área deberá, de manera autónoma, elaborar sus propias medidas mitigadoras de conflicto de interés para los clientes. En general, podrán tomar medidas con el objeto de : <ol style="list-style-type: none"> 1. Impedir a cualquier persona ejercer influencia inadecuada sobre la forma en que un persona realiza servicios o actividades de inversión o auxiliares. 2. Asegurar la supervisión separada de las personas cuyas funciones principales sean la realización de actividades a clientes con intereses, incluidos los de la empresa. 3. Medidas que aseguren un sistema de retribución a los empleados imparcial y objetivo. ▪ <u>Otras medidas</u> La Entidad, cuando presta servicios de inversión o, en su caso, servicios auxiliares a clientes, actúa siempre con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes. Por esta razón, no admite incentivos monetarios o no de clientes ni otras empresas que no hagan mejorar la calidad del servicio prestado por la Entidad.
--------------------------------------	--	--	--

5. REVISIÓN DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Con el fin de llevar un control exhaustivo de las situaciones susceptibles de crear algún conflicto de interés que suponga un riesgo importante de perjuicio de los intereses de uno o más clientes, la presente política será revisada anualmente.

6. MANTENIMIENTO DE LA POLÍTICA

La Política de Conflictos de Interés deberá actualizarse siempre que puedan darse modificaciones en ella y será revisada anualmente.