



**POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS EN EL ÁMBITO DEL MERCADO DE
VALORES
CAIXABANK S.A.**

ROLES Y RESPONSABLES

Función	Responsables
Petición	<i>Comité Global del Riesgo</i>
Validación	<i>Comité Global del Riesgo</i>
Creación	<i>Compliance</i>
Ejecución	<i>Compliance</i>
Seguimiento y control	<i>Compliance</i>
Aprobación inicial y actualizaciones	<i>Órganos de gestión: Comité Global del Riesgo</i> <i>Órganos de gobierno (aprobación final):</i> <ul style="list-style-type: none"> <i>· Revisión y visto bueno para elevación al Consejo: Comisión de Riesgos</i> <i>Aprobación final: Consejo de Administración</i>
Modificaciones y bajas	<i>Compliance</i>
Almacenamiento	<i>Compliance</i>
Difusión	<i>Compliance</i>

CONTROL DE VERSIONES

Versión	Fecha	Control
0.1	<i>21/12/2017</i>	<i>Versión presentada a Comité de Dirección y Consejo de Administración</i>
1	<i>26/03/2017</i>	<i>Versión definitiva con los cambios solicitados por el Consejo de Administración</i>
2	<i>23/07/2018</i>	<i>Revisión anual de la Política (sin modificaciones)</i>
3	<i>19/11/2019</i>	<i>Revisión anual de la Política</i>

ÍNDICE

	Pág.
1. Introducción	4
2. Definiciones	5
3. Principios generales	6
4. Ámbito de aplicación de la política de conflictos de intereses de CaixaBank	6
5. Definición de conflicto de intereses e identificación de situaciones de posible conflicto	7
6. Relación de potenciales conflictos de interés	8
7. Medidas generales de prevención y gestión de los conflictos de interés	13
8. Procedimiento de resolución de los conflictos de interés identificados	18
9. Procedimiento de registro de servicios o actividades que originan conflictos de intereses	19
10. Comunicaciones y advertencias al cliente en materia de conflictos de interés	20
11. Formación en materia de conflictos de interés	21
12. Gobierno Interno y Responsabilidades	21
13. Revisión, modificación y aprobación de la política	22
Anexo I: Listado no exhaustivo de potenciales conflictos de interés y medidas mitigadoras por cada servicio de inversión o auxiliar	23

1 Introducción

De acuerdo con el marco normativo que introdujo la Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros (en adelante “**MiFID I**”), y su transposición a través de la modificación de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores por el Real Decreto 1464/2018, de 21 de diciembre, y la aprobación del Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión, las entidades que prestan servicios de inversión están obligadas a adoptar medidas efectivas para garantizar la protección de sus clientes. La Directiva 2014/65/CE relativa a los mercados de instrumentos financieros (en adelante, “**MiFID II**”) ha venido a ampliar los requisitos que establecía MiFID I (ambas en su conjunto referidas como “**MiFID**”) para dar cumplimiento a los objetivos de protección al cliente y transparencia. Resulta fundamental que todo conflicto o potencial conflicto de interés que surge en relación con las actividades de CaixaBank, S.A. sea detectado y evitado o, por lo menos, gestionado de forma adecuada si resulta imposible eliminar dicho conflicto.

Tanto la evolución del citado marco normativo como de la propia Entidad hacen conveniente el recoger y actualizar los criterios y medidas generales para la adecuada gestión de este tipo de conflictos de interés en una Política específica; todo ello sin perjuicio y a la luz de lo establecido en el Código Ético de CaixaBank (versión vigente, aprobada por el Consejo de Administración el 27 octubre de 2016), en la Política de Conflictos de Interés de CaixaBank (aprobada por el Consejo de Administración el 28 de enero de 2016) y en el RIC actualmente vigente (versión aprobada por el Consejo de Administración el 27 de abril de 2017).

Así, mediante la presente Política de Conflictos de Interés en el Ámbito del Mercado de Valores, CaixaBank, S.A. identifica las circunstancias que pueden dar lugar a conflictos de interés reales o potenciales y los procedimientos que se deberán seguir para su adecuada gestión.

En este sentido, se llevarán a cabo todos los pasos necesarios para actuar en el mejor interés de nuestros clientes y ofrecerles la máxima protección. Los fundamentos de la Política pueden resumirse como sigue:

- La identificación de los conflictos
- La prevención
- La gestión
- El registro
- La eliminación de los existentes, posibles y futuros conflictos de interés
- La comunicación e información al cliente cuando resulte necesario

Se ha de tener en cuenta que la presente Política de Conflictos de Interés se complementa con otras políticas y procedimientos internos que contienen regulaciones para ámbitos más concretos, y que ésta ofrece únicamente un marco general de

actuación en cuenta a la identificación, prevención y gestión de los conflictos de interés relacionados con la prestación de servicios de inversión y auxiliares.

2 Definiciones

“**Política**” hará referencia a la Política de Conflictos de Interés de CaixaBank.

“**Grupo**” hará referencia al Grupo CaixaBank.

“**Sociedad, Entidad o CaixaBank**” hará referencia a CaixaBank, S.A.

“**Personas Afectadas**” hará referencia a todos los empleados de CaixaBank S.A., incluyendo a todo aquel personal contratado, subcontratado, agentes vinculados, directivos y miembros del Consejo de Administración.

“**Personas Vinculadas**” hará referencia a las siguientes personas:

- a) Personas con relación de parentesco hasta el segundo grado con una Persona Afectada, por consanguinidad o afinidad (ascendientes, descendientes, hermanos, y cónyuges o personas unidas por relación de análoga efectividad) conforme a lo establecido en la legislación vigente; así como los hijos del cónyuge o pareja de hecho de la Persona Afectada a su cargo.
- b) Cualquier persona jurídica, fideicomiso (trust) o asociación en la que la Persona Afectada o las personas mencionadas en el apartado anterior ocupen un cargo directivo, o que estén directa o indirectamente controlados por dicha persona o que se haya creado para su beneficio o cuyos intereses económicos sean en gran medida equivalentes a los de dicha persona;

Se entiende que existe control sobre cualquier persona jurídica cuando:

- Se posee de manera directa o indirecta, o mediante un vínculo de control, el 20% o más de los derechos de voto o del capital de la misma,
- Exista una relación de control, o
- Haya una conexión duradera con el mismo tercero a través de una relación de control.

Se entiende que existe una "relación de control" cuando:

- i. se posea la mayoría de los derechos de voto;
- ii. se tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración;
- iii. se pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto;
- iv. se haya designado a la mayoría de los miembros del órgano de administración;
- v. se pueda ejercer influencia dominante sobre la empresa, en

- virtud de un contrato o cláusula de sus estatutos;
- vi. ser socio de la empresa y controlar por sí mismo, por acuerdo con otros miembros de la empresa, la mayoría de los derechos de voto; o
 - vii. ser capaz de ejercer, o ejercer efectivamente, influencia dominante o control sobre la empresa.

3 Principios generales

Todas las Personas Afectadas, sin perjuicio de los deberes y obligaciones específicos recogidos a lo largo de la presente Política, deberán prestar servicios y llevar a cabo sus actividades con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, buscando siempre el mejor interés de sus clientes. Asimismo, deberán asumir como principios generales de actuación los siguientes, sin perjuicio de los que se recogen en el Código Ético y en la Política General de Conflictos de Interés del Grupo CaixaBank:

Independencia: deberán actuar en todo momento con libertad de juicio, con lealtad a CaixaBank, sus accionistas y clientes e independientemente de intereses propios o de personas que puedan estar vinculadas a ellos. En consecuencia, se abstendrán de primar sus propios intereses a expensas de los de CaixaBank, los de CaixaBank a expensas de los de los clientes o los de unos clientes a expensas de los de otros.

Abstención: deberán abstenerse de intervenir o influir en la toma de decisiones que puedan afectar a las personas o entidades con las que exista conflicto y de acceder a información relevante o privilegiada que pueda afectar a dicho conflicto.

Comunicación: deberán informar al Área de Cumplimiento Normativo sobre los conflictos de interés en que se encuentren incurso por causa de sus actividades fuera de CaixaBank, sus relaciones familiares, su patrimonio personal, o por cualquier otro motivo. Esta comunicación debe efectuarse en el plazo más breve posible y, en todo caso, antes de tomar la decisión que pudiera quedar afectada por el posible conflicto de interés.

Cualquier duda sobre la posibilidad de un conflicto de intereses deberá ser consultada con el Área de Cumplimiento Normativo.

4 Ámbito de aplicación de la política de conflictos de intereses de CaixaBank

4.1 Ámbito de aplicación objetivo

La Política será de aplicación a todos aquellos servicios, actividades, departamentos o áreas de CaixaBank relacionados con la prestación de servicios de inversión. En particular, quedarán afectados todos aquellos departamentos, áreas o grupos de trabajo que, por los servicios y actividades que llevan a cabo, tengan la condición de área separada, según se define en las normas y procedimientos internos de CaixaBank. Otras

compañías del Grupo CaixaBank o sus filiales contarán con su propia Política de Conflictos de Interés cuando proceda.

4.2 Ámbito de aplicación subjetivo

La Política será de aplicación a todas las Personas Afectadas, tal y como se definen en el apartado “Definiciones”.

5 Definición de conflicto de intereses e identificación de situaciones de posible conflicto

Esta Política engloba todas las categorías de conflicto, reales o potenciales, que pudieran dañar los intereses de los clientes de CaixaBank. Podemos identificar los siguientes grandes grupos de conflictos:

- Conflictos entre los intereses de CaixaBank y los intereses de sus clientes: es decir, situaciones en las que por razones comerciales CaixaBank anteponga sus propios intereses a los de sus clientes, por ejemplo, recibiendo incentivos que sesguen el asesoramiento sobre inversiones que se preste.
- Conflictos entre los intereses de los empleados de CaixaBank y los intereses de sus clientes: es decir, situaciones causadas por la recepción de incentivos de terceros o por la propia estructura de remuneración de la empresa, en las que no se incentive la actuación en el mejor interés de los clientes, como por ejemplo, políticas de remuneración que impliquen riesgos de malas ventas debido a los objetivos bajo los cuales han sido estructuradas, o cuando ante una buena oportunidad de inversión, el gestor realiza, en primer lugar, operaciones personales en dicha oportunidad y luego operaciones por cuenta de su cliente.
- Conflictos entre los intereses de dos o más clientes de CaixaBank: los intereses de un cliente pueden ocasionalmente entrar en conflicto con los de otro cliente, como por ejemplo, en situaciones en las que CaixaBank tenga la posibilidad de perjudicar a un cliente frente a otro (asignación de órdenes a varias cuentas de clientes durante una oportunidad de inversión con gran potencial pero limitada).
- Conflictos entre distintas entidades del Grupo CaixaBank: es decir, situaciones en los que los intereses de otras entidades del Grupo CaixaBank pueden tener una influencia a la hora de prestar los servicios de inversión a los clientes por anteponer los intereses de éstas.
- Conflictos entre diferentes áreas, departamentos o grupos de trabajo de CaixaBank: es decir, situaciones en las que dentro de CaixaBank, debido a la distinta actividad que realiza cada área, puedan generarse conflictos que hagan que un área en concreto no actúe de manera objetiva.
- Conflictos entre CaixaBank y otras empresas de servicios de inversión: es decir, situaciones en los acuerdos o las relaciones con otras empresas de servicios de

inversión pueden tener una influencia a la hora de prestar los servicios de inversión a los clientes por anteponer los intereses propios.

Para identificar los tipos de conflictos de interés que pueden surgir al prestar los servicios de inversión o auxiliares, o una combinación de ambos, cuya existencia pueda menoscabar los intereses de un cliente, se habrá de tener en cuenta como mínimo, si CaixaBank o cualquiera de las personas incluidas en el ámbito de aplicación de la Política, se encuentra en alguna de las situaciones siguientes, sea como consecuencia de la prestación de servicios de inversión o auxiliares, de la realización de actividades de inversión o por otros motivos:

- (i) CaixaBank o la Persona Afectada puede obtener un beneficio financiero o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- (ii) CaixaBank o la Persona Afectada tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por cuenta del cliente que sea diferente del interés del cliente en el resultado.
- (iii) CaixaBank o la Persona Afectada tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente.
- (iv) CaixaBank o la Persona Afectada desarrolla la misma actividad que el cliente.
- (v) CaixaBank o la Persona Afectada recibe o va a recibir de una persona diferente 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.

A tales efectos, no se considerará suficiente que se obtenga un beneficio o se evite una pérdida si esto no deriva en un posible perjuicio para un cliente.

No es indispensable que el riesgo de perjudicar a uno o más clientes se materialice. La existencia por sí sola de una situación de riesgo de perjuicio de los intereses de los clientes requiere la aplicación de esta política.

6 Relación de potenciales conflictos de interés

A los efectos de identificar un conflicto de interés, CaixaBank tiene en cuenta las circunstancias que pueden estar asociadas a los diferentes servicios de inversión prestados, a las personas involucradas y a la existencia de posibles escenarios potencialmente generadores de situaciones que puedan menoscabar el interés del cliente.

En este sentido, se han identificado, a modo enunciativo, las siguientes circunstancias que potencialmente pueden dar lugar a conflictos de interés con riesgo de menoscabo de los intereses de uno o más clientes:

1. **Operaciones principales.** Un intermediario financiero de la Entidad puede verse involucrado en una operación en la que mantiene un interés predominante, y en que también actúa como analista, prestamista, etc., creando un incentivo para colocar sus intereses por encima de los de sus clientes.
2. **Préstamos a inversores.** Para intentar asegurar el éxito de una emisión, la Entidad puede ofrecer préstamos a tipos por debajo de mercado a inversores, con la condición de que los fondos sean empleados para suscribir los valores emitidos.
3. **Spinning.** La Entidad, en el caso de que esté inmersa en OPVs, pueden verse tentada a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro. Con esta práctica se transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.
4. **Front running.** Este conflicto se refiere a la capacidad que puede tener la Entidad de ejecutar con ventaja las transacciones correspondientes a su cuenta propia en detrimento de aquellas realizadas por clientes que potencialmente tienen impacto en el mercado.
5. **Front running inverso.** Este conflicto surge cuando la Entidad ejecuta con ventaja transacciones para un cliente en detrimento de aquellas realizadas por otros clientes que potencialmente tienen impacto en el mercado.
6. **Operaciones propias.** Se incurre en este conflicto cuando la Entidad utiliza su posición para asegurarse contratos u operaciones con sus propios clientes. Sería el caso en el que la Entidad, por un lado, gestiona los activos de un cliente y, por otro, se utiliza como contrapartida para ello.
7. **Incompatibilidades de intereses de clientes.** La Entidad puede tener relaciones con dos o más clientes que mantengan un conflicto de intereses entre sí.
8. **Venta atada o venta cruzada involuntaria.** Esta situación se origina cuando un cliente es forzado a adquirir productos o servicios adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero.
9. **Información engañosa.** La Entidad puede ser reacia a proporcionar información, entre otras, sobre su gestión (sobre todo si ésta no es positiva) si ello puede amenazar la generación de negocio. Asimismo, este conflicto puede darse cuando se limita la información que proporciona a sus clientes sobre determinados aspectos que pueden ser perjudiciales para éstos o que benefician más a la Entidad (e.g. limitar la información sobre otras vías alternativas de financiación posibles en el marco del asesoramiento sobre las estrategias de Corporate Finance en las que paralelamente se preste el servicio de aseguramiento y colocación de instrumentos financiero y en la que se ofrezca como alternativa la opción de llevar a cabo una emisión de valores).
10. **Asesoramiento sesgado.** Se refiere a la capacidad que posee la Entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que

retribuyen los intereses de la Entidad, sobre aquellos que mejor satisfacen las necesidades de los propios inversores.

- 11. Trading excesivo.** Este conflicto se origina cuando la Entidad incrementa artificialmente las transacciones asociadas a las carteras de los clientes con el objeto de incrementar los ingresos por comisiones.
- 12. Incumplimiento de ejecución de órdenes.** La Entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente si haciéndolo beneficia a la misma. También puede darse si el pago se retrasa para aumentar la liquidez.
- 13. Préstamos para inversión inapropiados.** Los clientes pueden ser tentados a apalancar sus inversiones mediante préstamos de la propia Entidad, que les expone a riesgo de mercado y altos costes de crédito.
- 14. Análisis y asesoramiento conflictivos.** La actividad de análisis de inversiones puede presentar diversos tipos de conflictos de interés, entre otros:
 - conflictos derivados de la retribución y promoción profesional del analista individual;
 - conflictos con la prestación de otros servicios de inversión (básicamente, actividades de aseguramiento y colocación y servicios de intermediación bursátil); y
 - conflictos con la participación accionarial de la empresa, del analista o de un empleado en la compañía objeto del informe o recomendación.
- 15. Recomendaciones inapropiadas.** Este tipo de conflicto de interés se origina cuando la Entidad ofrece a sus clientes determinados productos financieros o le presta un determinado servicio que objetivamente pueden representar una buena alternativa de inversión, pero que no son los que mejor se ajustan a sus necesidades.
- 16. Gestión de cartera sesgada.** Este conflicto puede tener lugar en las siguientes situaciones: (i) la Entidad participó en una OPV y al mostrarse incapaz de colocar los valores puede verse tentada a adjudicar valores no deseados a carteras sobre las que dispone de absoluta discrecionalidad; (ii) cuando entre los productos a ofertar se dé prioridad a los productos propios o de las entidades del Grupo respecto de productos de terceros que puedan significar mayor margen o beneficio; (iii) se generen recomendaciones optimistas/pesimistas en aquellas situaciones en las que alguna entidad del Grupo coordine, dirija o asegure una determinada emisión de valores, en comparación con una emisión propia; etc.
- 17. Privilegio de clientes.** Los clientes importantes tienden a recibir mejores servicios que otros (tanto en los servicios financieros como en otras industrias). Cuando esta discriminación lesiona de forma importante los intereses de un segmento de clientes en beneficio de otro segmento surge el conflicto de interés. Este privilegio se ha materializado recientemente a través de prácticas conocidas como “market timing” y “late trading”.

- 18. Traslado del riesgo de crédito a los inversores.** Este conflicto puede darse en el caso de que la Entidad tenga una alta exposición en una compañía cuyo riesgo de crédito se ha incrementado. En este caso, la Entidad puede verse tentada a asistir a dicha compañía en la emisión de instrumentos, trasladando el riesgo de crédito desde la institución financiera a los inversores.
- 19. Escalamiento.** Se produce cuando la Entidad trata de motivar a sus clientes para adquirir acciones de una OPV en los primeros días de negociación, prometiéndole un trato preferente. El conflicto surge porque el interés real es el de garantizar el éxito de la operación.
- 20. Uso inadecuado de información privilegiada.** Este conflicto se genera cuando la Entidad adquiere información relevante de su cliente no divulgada al mercado, la cual usa en beneficio propio, o bien en beneficio de otros clientes. Puede darse, por ejemplo, cuando, como prestamista, la Entidad obtiene cierta información privada del cliente y ésta puede ser empleada de forma que lesione sus intereses (“misuse of private information”).
- 21. Asignación sesgada de transacciones.** Este conflicto se genera cuando la Entidad invierte en un valor conjuntamente con sus clientes. Por lo tanto, la Entidad puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes.
- 22. Uso de valores en custodia con autorización del cliente.** Este conflicto se refiere a la utilización de los valores pertenecientes a un cliente que permanecen en custodia en la Entidad, los cuales se utilizan para realizar transacciones por cuenta propia por parte de la Entidad, o bien para realizar transacciones por cuenta de otros clientes.
- 23. Transacciones fuera de precios de mercado.** Este conflicto se origina cuando la Entidad tiene la capacidad de administrar simultáneamente dos o más carteras, efectuando entre ellas operaciones fuera de precios de mercado para favorecer su posición propia, o bien, beneficiando a determinados clientes en detrimento de otros.
- 24. Venta en mercados poco líquidos.** Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, obteniendo con ello un beneficio propio o de otro cliente.
- 25. Incentivos.** La Entidad y/o sus empleados pueden recibir incentivos, entendiéndose por tal todo honorario, comisión o beneficio no monetario pagado o percibido por la Entidad, con ocasión de la prestación de un servicio de inversión o auxiliar a un cliente o la comercialización y/o venta de instrumentos financieros. A modo ejemplificativo, este conflicto puede surgir en las siguientes circunstancias: (i) cuando la Entidad ofrece a sus clientes aquellos instrumentos financieros de los cuales percibe un mayor beneficio económico (e.g. por tener comisiones más altas) por lo que existe un incentivo implícito a vender o recomendar productos sin tener en cuenta los intereses de sus clientes sino el suyo propio; (ii) cuando los acuerdos con terceros suscritos por la Entidad, pueden inducir o primar la comercialización

de un determinado instrumento financiero o a la prestación de un servicio de inversión.

- 26. Emisiones fuera de precio de mercado.** Este conflicto tiene lugar cuando la Entidad recomienda al cliente la fijación del precio de la emisión por encima o por debajo del precio de mercado, al objeto de favorecer sus propios intereses o los del resto de sus clientes frente a los intereses del emisor.
- 27. Laddering.** Las entidades involucradas en una emisión, entre ellas la Entidad, pueden colocar instrumentos financieros al objeto de incentivar el pago de comisiones desproporcionadamente elevadas para servicios que no se encuentran relacionados con el servicio a prestar por la Entidad.
- 28. Emisiones, colocaciones y/o aseguramiento propios.** Este conflicto tiene lugar cuando la Entidad comercializa a sus clientes instrumentos financieros emitidos, colocados y/o asegurados por ella misma sin tener en cuenta los intereses de sus clientes sino el suyo propio.
- 29. Préstamos a emisores.** Este conflicto tiene lugar cuando un cliente emisor mantiene con la Entidad un préstamo que será objeto de amortización con los ingresos obtenidos como resultado de una emisión encargada a dicha Entidad.
- 30. Diferencia entre Productos similares.** Este conflicto puede darse al ejecutar órdenes o adoptar decisiones de negociar con productos extrabursátiles, incluidos los productos a medida sin comprobar la equidad del precio propuesto al cliente, mediante la recogida de datos de mercado utilizados en la estimación del precio de dicho producto y, en la medida de lo posible, efectuando una comparación con productos similares o comparables.
- 31. Inversiones directas o indirectas.** Este conflicto tiene lugar cuando el instrumento financiero invierte o está referenciado, de forma directa o indirecta, a cualquier instrumento financiero emitido por una entidad del Grupo.
- 32. Influencia entre áreas.** Este conflicto hace referencia en la capacidad de determinadas áreas de la Entidad para influir en la toma de decisiones por parte de otra área o centro.

Las unidades de Control de Negocio de las áreas que presten servicios de inversión o que participen en actividades relacionadas con el mercado de valores, identificarán los escenarios relevantes a efectos de potenciales conflictos de interés e informarán al Área de Cumplimiento Normativo sobre la adecuación de las medidas adoptadas para gestionar los conflictos de interés susceptibles de producirse en los mencionados escenarios.

Cualquier duda sobre la posibilidad de un conflicto de intereses deberá ser consultada con el Área de Cumplimiento Normativo.

Cualquier identificación concreta de un conflicto de interés deberá ser registrada por el empleado, según los procedimientos establecidos por la unidad de Control de Negocio y comunicada al Área de Cumplimiento Normativo.

Las incidencias que el Área de Cumplimiento Normativo pueda detectar en ese ámbito de actuación, las incorporará al informe periódico a remitir a la Alta Dirección y a la Comisión de Auditoría y Control, conforme a lo dispuesto en las normas y procedimientos internos de CaixaBank.

7 Medidas generales de prevención y gestión de los conflictos de interés

Una vez identificadas las circunstancias que son susceptibles de generar potenciales conflictos de interés, y no habiéndose podido evitar su existencia, se incluyen a continuación las medidas que CaixaBank ha establecido para gestionar estos potenciales conflictos y, de manera razonable, evitar un riesgo importante de menoscabo de los intereses de sus clientes.

En este sentido, se ha de tener en cuenta que CaixaBank ha desarrollado políticas, manuales y/o procedimientos internos que contienen medidas para prevenir y/o gestionar los conflictos de interés (como por ejemplo el Código Ético y Principios de actuación o el Reglamento Interno de Conducta).

Sin perjuicio de lo anterior, en el presente apartado se incluyen las principales medidas que se han considerado fundamentales a los efectos de prevenir y gestionar los conflictos de interés.

A estas medidas se unirán las que en cada momento CaixaBank considere necesarias para gestionar los nuevos potenciales conflictos que se vayan identificando en el seno de la actividad de prestación de servicios de inversión.

Las medidas de gestión de conflictos de interés podrían agruparse en las siguientes categorías en función de los sujetos implicados, teniendo en cuenta que algunas de ellas son aplicables a varias categorías:

- **Entre CaixaBank y sus clientes**

- Control de operaciones por cuenta propia:

Las operaciones por cuenta propia realizadas por las Personas Afectadas cuyo objeto sean valores negociables o instrumentos financieros se deberán ajustar a lo establecido en las normas y procedimientos internos de CaixaBank.

- Líneas de supervisión de áreas de negocio que pueden entrar en conflicto de intereses de los clientes.
- Políticas y procedimientos internos para evitar la existencia de incentivos en la prestación de servicios de inversión y/o en la comercialización de instrumentos financieros.

- **Entre diferentes clientes de CaixaBank**

- Prelación de las operaciones de clientes:

CaixaBank cuenta, de conformidad con lo establecido en la normativa aplicable, con una Política de Mejor Ejecución destinada a obtener el mejor resultado posible para el cliente, al prestar el servicio de recepción y transmisión de órdenes y el servicio de ejecución de órdenes.

En la Política de Mejor Ejecución de CaixaBank, se establecen, entre otros, los criterios de prelación de órdenes de clientes para evitar potenciales conflictos de Interés en la confluencia de las mismas.

- Entre diferentes entidades del Grupo

- Prelación de las operaciones de clientes:

CaixaBank cuenta, de conformidad con lo establecido en la normativa aplicable, con una Política de Mejor Ejecución destinada a obtener el mejor resultado posible para el cliente, al prestar el servicio de recepción y transmisión de órdenes y el servicio de ejecución de órdenes.

Las entidades del Grupo CaixaBank, tienen un tratamiento idéntico al que se presta a cualquier cliente, aplicando en todo momento los principios indicados en la Política de Mejor Ejecución en cuanto a la prelación de las órdenes.

Asimismo, a los efectos de prevenir estos conflictos, CaixaBank ha desarrollado políticas, manuales y/o procedimientos internos de distinta naturaleza que contienen medidas específicas para garantizar la prevención y gestión correcta de los conflictos de interés que pudieran generarse.

- Entre diferentes áreas, departamentos o grupos de trabajo de CaixaBank

- Determinación de áreas separadas

Para impedir o controlar el intercambio de información entre Personas Afectadas que participen en actividades que comporten el riesgo de un conflicto de interés que pueda perjudicar a CaixaBank o a los intereses de uno o diversos clientes, así como para evitar el flujo de información privilegiada, se establecen como áreas separadas dentro de CaixaBank, tanto en relación con el resto de la organización como entre ellas, los departamentos, áreas o grupos de trabajo en los que se desarrollan cualquier tipo de actividad relacionada con el mercado de valores. Entre otras, las áreas que desarrollan actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena, Asesoramiento y análisis de mercado se consideran áreas separadas.

Las sociedades del Grupo que presten servicios de inversión o realicen actividades de inversión, tendrán también la consideración de áreas separadas, tanto entre ellas como con los departamentos de CaixaBank que realicen ese tipo de servicios o actividades.

- Supervisión separada de las Personas Afectadas

Deberá hacerse supervisión separada de las Personas Afectadas cuyas funciones sean la realización de actividades o la prestación de servicios de inversión por cuenta o a favor de clientes con intereses contrapuestos o que representen intereses distintos que puedan entrar en conflicto, incluidos los de CaixaBank.

- Ejercicio de influencias indebidas

CaixaBank establecerá sanciones específicas para impedir que cualquier persona ejerza una influencia indebida sobre la forma en que una Persona Afectada realiza servicios o actividades de inversión o auxiliares.

- Involucración simultánea en distintas actividades y servicios

Para impedir la participación simultánea o consecutiva de una Persona Afectada en diferentes servicios o actividades, siempre y cuando la mencionada participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de intereses, el Área de Cumplimiento Normativo identificará las tareas desarrolladas por las Personas Afectadas, analizará las posibles incompatibilidades que puedan producirse y elevará su informe al órgano rector competente.

- Informes de inversión

Se considera “informe de inversiones” todo informe u otra información que, sin tener en cuenta las circunstancias personales concretas del cliente al que vaya destinada, recomiende o proponga una estrategia de inversión, de manera explícita o implícita, referente a uno o varios instrumentos financieros o emisores de instrumentos financieros, incluido cualquier dictamen sobre el valor o el precio actual o futuro de estos instrumentos, siempre que la información esté destinada a los canales de distribución o al público y que el informe de inversión se califique como tal, o como análisis financiero o cualquier término similar, o bien se presente como una explicación objetiva o independiente de aquellos emisores o instrumentos sobre los que efectúen recomendaciones.

Las recomendaciones que no cumplan los requisitos a que se refiere el párrafo anterior deberán considerarse comunicaciones publicitarias y se deberán identificar como tales.

- a) Requisitos adicionales para la elaboración y difusión de informes de inversión

Además de las medidas genéricas de prevención y gestión de conflictos de interés, cuando CaixaBank elabore informes de inversiones que pretendan difundir, o que puedan difundirse con posterioridad, entre los clientes de la entidad o el público en general, bajo su propia responsabilidad, deberá cumplir los siguientes requisitos:

- i. Los analistas financieros y el resto de personas involucradas en la elaboración y difusión de informes de inversiones no podrán realizar operaciones personales o negociar por cuenta de cualquier persona, incluida la propia empresa, salvo las especificaciones detalladas sobre este apartado en el Reglamento Interno de Conducta en el ámbito del mercado de valores y en el reglamento sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión, en relación con los instrumentos financieros a los que se refiere el informe de inversiones, o con cualquier instrumento financiero conexo, si tienen conocimiento del contenido probable del informe y esos datos no se han hecho públicos o no se han revelado a los clientes ni pueden inferirse fácilmente de la información disponible, hasta que los destinatarios del informe hayan tenido una posibilidad razonable de actuar al respecto.
- ii. En circunstancias no cubiertas por la letra anterior, los analistas financieros y el resto de personas no podrán realizar operaciones personales con los instrumentos financieros a que se refieran dichos informes, o con instrumentos financieros conexos, de modo contrario a las recomendaciones vigentes, salvo en circunstancias excepcionales y con la aprobación previa por escrito del Área de Cumplimiento Normativo.
- iii. Los analistas financieros y el resto de personas involucradas no podrán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el objeto de informe en cuestión ni podrán comprometerse con los emisores a elaborar informes favorables.
- iv. Cuando el borrador de informe sobre inversiones contenga una recomendación o bien un objetivo de precio, no se permitirá que los emisores ni el resto de personas involucradas, a excepción de los analistas financieros, revisen el borrador antes de la difusión pública del informe, con el fin de verificar la exactitud de declaraciones objetivas contenidas en el informe, o con cualquier otra finalidad, salvo la de comprobar el cumplimiento de los requisitos legales.
- v. Los analistas no podrán emitir informes relacionados con emisores sobre los que tengan información privilegiada derivada de la prestación de servicios de inversión por parte de otras áreas de CaixaBank.

A los efectos de la presente Política, se entenderá por instrumento financiero conexo aquel cuyo precio se vea directamente afectado por las variaciones del precio de un instrumento financiero objeto de un informe

sobre inversiones, entendiéndose incluidos los instrumentos derivados sobre aquel.

Adicionalmente, las personas que elaboren recomendaciones de inversión deberán revelar, cualquier circunstancia o relación respecto a las que pueda ser razonable esperar que perjudiquen su objetividad, en particular, sus intereses financieros o conflictos de intereses relevantes en uno o más de los instrumentos financieros objeto de la recomendación o con el emisor al que se refiera la recomendación, directa o indirectamente.

b) Difusión de informes de inversiones elaborados por terceros

No será necesario el cumplimiento de los requisitos anteriores en la difusión al público o a clientes de informes elaborados por terceros si se cumplen los siguientes requisitos:

- i. La persona que elabora los informes de inversiones y se los facilita a CaixaBank no es miembro del Grupo.
- ii. CaixaBank no altera las recomendaciones descritas en los informes de inversión.
- iii. CaixaBank no presenta el informe de inversiones como elaborado por la propia Entidad.
- iv. Se verifica que el autor de los informes de inversiones está sujeto a requisitos de prevención de conflictos de intereses de conformidad con lo dispuesto en la normativa aplicable en cada momento.

• **Otros**

- **Políticas de Remuneración**

El sistema retributivo de las personas vinculadas al servicio de análisis o a las actividades de comercialización de productos financieros, de asesoramiento en materia de inversión, de gestión discrecional de carteras o, en general, la prestación de cualquier servicio de inversión o auxiliar, en ningún caso se podrá vincular a la venta de determinados productos o a determinadas operaciones de banca de inversión realizadas por CaixaBank o por cualquier persona jurídica vinculada a CaixaBank. Tampoco se podrán adoptar esquemas de remuneración que establezcan una relación directa entre la remuneración de diferentes Personas Afectadas que llevan a cabo actividades diferentes, o entre los ingresos generados por estas personas, cuando pueda surgir un conflicto de intereses en relación con las actividades que llevan a cabo.

El Área de Cumplimiento Normativo, de acuerdo con la normativa vigente, revisará periódicamente los sistemas de remuneración establecidos para asegurarse de que se ajustan a los principios y límites establecidos.

- Incentivos permitidos

CaixaBank prestará los servicios y actividades de inversión con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, buscando siempre el mejor interés de sus clientes.

CaixaBank podrá pagar o aportar a un tercero o recibir de un tercero o persona que actúe por cuenta de este tercero honorarios, comisiones o beneficios no monetarios en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente siempre que este pago aumente la calidad del servicio prestado al cliente y no impida la obligación de CaixaBank de actuar en el mejor interés del cliente. En estos supuestos CaixaBank proporcionará al cliente de manera completa, exacta y comprensible, antes de prestarle el servicio de inversión o auxiliar de que se trate, información sobre la existencia, cuantía y naturaleza de los honorarios, comisiones o beneficios ofrecidos por CaixaBank o el tercero o, en caso de que no pueda determinarse la cuantía, el método de cálculo de la mencionada cuantía.

No se incluyen en la obligación de comunicación establecida en el apartado anterior, los honorarios que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios para esa finalidad tales como los gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica, y que, por su naturaleza no puedan entrar en conflicto con el deber de CaixaBank de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad y de acuerdo con el mejor interés de sus clientes.

Las Personas Afectadas no podrán aceptar - para ellas ni para las Personas Vinculadas a las mismas- obsequios, atenciones o gratificaciones u otros beneficios, en relación con el trabajo que realizan en CaixaBank salvo en circunstancias admitidas por los usos sociales que se concreten en las normas internas de CaixaBank.

Al objeto de facilitar la labor de identificación de potenciales conflictos de interés que pueden surgir en la prestación de servicios de inversión y auxiliares, se adjunta como Anexo I una relación no exhaustiva de potenciales conflictos de interés.

8 Procedimiento de resolución de los conflictos de interés identificados

Los conflictos de interés serán resueltos por el responsable del área o departamento afectado. Si afectara a varias áreas, será resuelto por el inmediato superior jerárquico de todas ellas. Si no fuera aplicable ninguna de las reglas anteriores, será resuelto por quien designe el Área de Cumplimiento Normativo.

En la resolución de los conflictos de interés, se tendrán en cuenta las siguientes reglas:

- (i) En caso de conflicto entre CaixaBank y un cliente, deberá salvaguardarse el interés de este último.
- (ii) En caso de conflicto entre clientes:
 - a) se evitará favorecer a ninguno de ellos;
 - b) no se podrá, bajo ningún concepto, revelar a unos clientes las operaciones realizadas por otros;
 - c) no se podrá estimular la realización de una operación por un cliente con objeto de beneficiar a otro.

Si las medidas adoptadas por CaixaBank no son suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses de los clientes, la Entidad comunicará a los afectados la naturaleza y origen del conflicto, pudiendo desarrollarse los servicios u operaciones en que se manifieste el mismo únicamente si los clientes lo consienten. En el caso que no existiese ninguna medida de gestión posible y no se informara a los clientes de este hecho, no podrá llevarse a cabo la operación.

La decisión sobre el conflicto y las posibles incidencias resultantes serán comunicadas al Área de Cumplimiento Normativo.

9 Procedimiento de registro de servicios o actividades que originan conflictos de intereses

Aquellos conflictos que surjan y que no estuvieran identificados como potenciales dentro de los escenarios analizados por las áreas de negocio, o bien hayan sido gestionados de una manera diferente a como inicialmente estaba previsto en sus procedimientos internos serán comunicados al Área de Cumplimiento Normativo, que analizará la propuesta de gestión y resolución y los incluirá en el registro de conflictos de interés. Adicionalmente, las áreas separadas incluirán en sus procedimientos estos nuevos conflictos como potenciales.

El Área de Cumplimiento Normativo llevará un registro actualizado de los tipos de servicios de inversión o auxiliares, o de actividades de inversión realizados por CaixaBank o por su cuenta en los que haya surgido un conflicto de interés que haya supuesto un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes o, en el caso de un servicio o de una actividad en curso, de aquellos en los que pueda surgir un conflicto de este tipo.

En el registro quedará constancia de manera clara, no manipulable y numerada correlativamente de la siguiente información:

- (i) Identidad de las Personas Afectadas que han estado expuestas al conflicto de intereses.

- (ii) Fecha en la que se ha originado el conflicto.
- (iii) Instrumentos o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- (iv) Motivo de la aparición del conflicto y descripción detallada de la situación.
- (v) Descripción del proceso de gestión, minimización o, en su caso, subsanación de la situación.

Cualquier identificación concreta de un conflicto de intereses deberá ser registrado por el empleado, según los procedimientos establecidos por la unidad de Control de Negocio y comunicada al Área de Cumplimiento Normativo.

10 Comunicaciones y advertencias a clientes en materia de conflictos de intereses

Las unidades responsables de la prestación de servicios de inversión deberán comunicar a los clientes a los que ofrezcan la prestación de servicios o actividades de inversión sobre instrumentos financieros sujetos al ámbito de aplicación de la normativa del mercado de valores y antes de su contratación:

- a) una versión resumida de la política de conflictos de interés de CaixaBank en la que se recogerán los procedimientos y medidas generales establecidas para minimizar y gestionar los conflictos de intereses.
- b) la versión íntegra de la presente Política estará a disposición del cliente en la página web corporativa de CaixaBank. El cliente, podrá solicitar en cualquier momento una copia de la misma en soporte duradero.

En el supuesto de que las medidas adoptadas por CaixaBank no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, la prevención de riesgos de perjuicio para los intereses de sus clientes a raíz de la existencia de un conflicto de interés, CaixaBank advertirá al cliente antes de actuar por su cuenta la naturaleza y origen del conflicto mediante un soporte duradero e incluirá los datos siguientes con la finalidad de permitir que el cliente adopte una decisión con conocimiento de causa:

- (i) La existencia del conflicto.
- (ii) La naturaleza general o el origen del conflicto.
- (iii) Los posibles impactos que podría tener en el marco de la prestación del servicio o la realización de la actividad de inversión correspondiente.
- (iv) Las medidas adoptadas al objeto de mitigar el conflicto de interés.

La revelación al cliente de la existencia de un conflicto de interés debe ser considerada como una medida de último recurso que únicamente deberá ser empleada cuando las medidas organizativas y administrativas establecidas para prevenir o gestionar el conflicto no sean suficiente para asegurar la prevención de los riesgos de perjuicio de los intereses de sus clientes.

11 Formación en materia de conflictos de interés

Todas las Personas Afectadas, incluyendo aquellas que se incorporen por primera vez al servicio de CaixaBank, deben recibir formación general sobre el contenido de la presente Política y, en especial, sobre los contenidos específicos que les afecten. Se realizarán actividades de formación actualizada en el caso de que se produzcan modificaciones en los requisitos y procedimientos establecidos, bien sea como consecuencia de nuevas normativas que puedan afectarlos, bien con el objetivo de llevar a cabo la identificación, prevención y gestión de los conflictos de interés de forma más eficaz.

12 Gobierno Interno y Responsabilidades

El cumplimiento de la presente política es responsabilidad de todos los empleados, y es responsabilidad de la Alta Dirección asegurar que los sistemas y controles establecidos cumplan con los requisitos exigidos por la normativa aplicable.

En este sentido, la Alta Dirección debe:

- Involucrarse en la identificación y gestión de los conflictos
- Tener conocimiento de los conflictos identificados y medidas de mitigación existentes en las áreas de negocio sobre las que ejercen su supervisión.
- Supervisar la puesta en marcha de políticas y procedimientos establecidos para lograr un tratamiento consistente de los conflictos y del trato justo a los clientes en toda la organización.
- Asegurarse de que reciben información de los conflictos que se generan y de cómo son gestionados.

Las áreas de negocio y unidades de control de negocio, como primera línea, dentro del modelo corporativo de tres líneas de defensa, serán responsables de identificar, registrar y comunicar a la función de Cumplimiento Normativo, los potenciales conflictos de interés susceptibles de producirse.

La función de Cumplimiento Normativo, como segunda línea de defensa, revisará periódicamente los contenidos de esta política y su adecuación con las exigencias normativas y con las políticas internas del Grupo CaixaBank, así como la eficacia de las medidas adoptadas.

Le corresponde a Auditoría Interna, como tercera línea de defensa proporcionar una evaluación independiente con la finalidad de formular una opinión sobre la adecuación de los procedimientos y sistemas de gestión.

13 Revisión, modificación y aprobación de la política

El Área de Cumplimiento Normativo supervisará el cumplimiento de la Política y elaborará un informe semestral a remitir a la Alta Dirección y a la Comisión de Auditoría y Control, conforme a lo dispuesto en el Reglamento Interno de Conducta de CaixaBank.

Asimismo, con periodicidad mínima anual o siempre que se produzca un cambio significativo, el Área de Cumplimiento Normativo revisará la Política, propondrá medidas de mejora dirigidas a subsanar cualquier posible deficiencia y actualizará el contenido de la Política.

Se entiende por cambio significativo cualquiera de los siguientes supuestos:

- a) Cuando tengan lugar cambios legales o normativos que afecten al contenido de la Política;
- b) Cuando, a propuesta del Consejo de Administración u órgano delegado correspondiente, se apruebe la elaboración de nuevos procedimientos o se modifiquen los existentes;
- c) Cuando los órganos supervisores competentes, los auditores externos o los auditores internos propongan una modificación de la Política;
- d) Cuando se detecte una dependencia excesiva en la revelación al cliente de los conflictos de interés como medida de gestión de dichos conflictos.

El Consejo de Administración de CaixaBank u órgano delegado correspondiente será el responsable de la aprobación de la Política.

Anexo I: Listado no exhaustivo de potenciales conflictos de interés y medidas mitigadoras por cada servicio de inversión o auxiliar.

Potencial conflicto de interés	Servicios afectados	Medida de gestión
1. Operaciones principales:	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Concesión de préstamos · Análisis de inversión 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Medidas físicas de separación · Política de mejor ejecución · Política retributiva · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
2. Préstamos inversores	<ul style="list-style-type: none"> · Concesión de préstamos · Aseguramiento · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política retributiva · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
3. Spinning	<ul style="list-style-type: none"> · Aseguramiento · Colocación · Asesoramiento a empresas 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Deberes generales en relación con la información privilegiada · Comunicación y advertencias al cliente · Manuales y procedimientos internos relativos a la prestación del servicio de aseguramiento y colocación · Formación y otras políticas y procedimientos internos
4. Front running	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política de Mejor Ejecución

	<ul style="list-style-type: none"> · Negociación por cuenta propia 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
5. Front running inverso	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política de Mejor Ejecución · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
6. Operaciones propias	<ul style="list-style-type: none"> · Negociación por cuenta propia · Gestión Discrecional de Carteras · Asesoramiento en materia de inversión 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
7. Incompatibilidades de intereses de clientes	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes · Asesoramiento en materia de inversión · Asesoramiento a empresas · Gestión Discrecional de Carteras 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
8. Venta atada o venta cruzada involuntaria	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes · Asesoramiento en materia de inversión · Asesoramiento a empresas · Concesión de préstamos 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política retributiva · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos

	<ul style="list-style-type: none"> · Gestión Discrecional de Carteras 	
9. Información engañosa	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes · Gestión Discrecional de Carteras · Aseguramiento · Colocación · Asesoramiento a empresas 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Formación y otras políticas y procedimientos internos
10. Asesoramiento sesgado	<ul style="list-style-type: none"> · Asesoramiento en materia de inversión · Asesoramiento a empresas · Gestión Discrecional de Carteras · Ejecución de órdenes de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política de Mejor Ejecución · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
11. Trading excesivo	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política de Mejor Ejecución · Política retributiva · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
12. Incumplimiento de ejecución de órdenes	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes · Gestión Discrecional de Carteras · Negociación por cuenta propia 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política de Mejor Ejecución · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos

13. Préstamos para inversión inapropiados	<ul style="list-style-type: none"> · Concesión de préstamos · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política retributiva · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
14. Análisis y asesoramiento conflictivo	<ul style="list-style-type: none"> · Análisis de inversiones · Aseguramiento · Colocación · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Medidas físicas de separación · Política de Mejor Ejecución · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
15. Recomendaciones inapropiadas	<ul style="list-style-type: none"> · Asesoramiento en materia de inversión · Asesoramiento a empresas · Gestión Discrecional de Carteras · Aseguramiento · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Niveles jerárquicos hasta los que alcanza la delimitación del área separada · Medidas físicas de separación · Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
16. Gestión de cartera sesgada	<ul style="list-style-type: none"> · Gestión Discrecional de Carteras · Negociación por cuenta propia · Aseguramiento · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
17. Privilegio de clientes	<ul style="list-style-type: none"> · Asesoramiento en materia de inversión 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas

	<ul style="list-style-type: none"> · Asesoramiento a empresas · Gestión Discrecional de Carteras · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
18. Traslado del riesgo de crédito a los inversores	<ul style="list-style-type: none"> · Asesoramiento a empresas · Negociación por cuenta propia · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Deberes generales en relación con la información privilegiada · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
19. Escalamiento	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes · Asesoramiento en materia de inversión · Asesoramiento a empresas · Aseguramiento · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicaciones y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
20. Uso inadecuado de información privilegiada	<ul style="list-style-type: none"> · Afecta a la totalidad de servicios de inversión y auxiliares 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Medidas físicas de separación · Deberes generales en relación con la información privilegiada · Formación y otras políticas y procedimientos internos
21. Asignación sesgada de transacciones	<ul style="list-style-type: none"> · Gestión Discrecional de Carteras · Negociación por cuenta propia · Ejecución de órdenes de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política de Mejor Ejecución · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos

22. Uso de valores en custodia con autorización del cliente	<ul style="list-style-type: none"> · Negociación por cuenta propia · Gestión Discrecional de Carteras · Custodia y Administración de Valores 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
23. Transacciones fuera de precios de mercado	<ul style="list-style-type: none"> · Gestión Discrecional de Carteras · Negociación por cuenta propia · Ejecución de órdenes de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política de Mejor Ejecución · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
24. Venta en mercados poco líquidos	<ul style="list-style-type: none"> · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Ejecución de órdenes de clientes · Gestión Discrecional de Carteras 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Política de Mejor Ejecución · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
25. Incentivos	<ul style="list-style-type: none"> · Afecta a la totalidad de servicios de inversión y auxiliares 	<ul style="list-style-type: none"> · Política retributiva · Incentivos permitidos · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
26. Emisiones fuera de precio de mercado	<ul style="list-style-type: none"> · Asesoramiento a empresas 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Medidas físicas de separación · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
27. Laddering	<ul style="list-style-type: none"> · Asesoramiento a empresas · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Medidas físicas de separación

		<ul style="list-style-type: none"> · Incentivos permitidos · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
28. Emisiones, colocaciones y/o aseguramiento propio	<ul style="list-style-type: none"> · Aseguramiento · Colocación · Asesoramiento a empresas Colocación · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Asesoramiento en materia de inversión · Gestión Discrecional de Carteras 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
29. Préstamos emisores	<ul style="list-style-type: none"> · Concesión de préstamos · Asesoramiento a empresas · Aseguramiento · Colocación 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Medidas físicas de separación · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
30. Diferencia entre productos similares	<ul style="list-style-type: none"> · Aseguramiento · Colocación · Asesoramiento a empresas Colocación · Recepción y transmisión de órdenes de clientes · Asesoramiento en materia de inversión · Gestión Discrecional de Carteras 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos

31. Inversiones directas indirectas	<ul style="list-style-type: none"> · Afecta a la totalidad de servicios de inversión y auxiliares 	<ul style="list-style-type: none"> · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos
32. Influencia entre áreas	<ul style="list-style-type: none"> · Afecta a la totalidad de servicios de inversión y auxiliares 	<ul style="list-style-type: none"> · Determinación de áreas separadas · Comunicación y advertencias al cliente · Formación y otras políticas y procedimientos internos