

# **POLITICA DE GESTIÓN** **DE CONFLICTOS DE** **INTERESES** **UNICAJA BANCO**

**Enero 2018**

**TÍTULO V DEL REGLAMENTO INTERNO DE CONDUCTA EN EL AMBITO DEL  
MERCADO DE VALORES DE UNICAJA BANCO****POLÍTICA DE GESTIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERESES****Artículo 30. Objeto**

El presente título contiene la política general de prevención y gestión de los conflictos de intereses que puedan producirse entre los clientes del Banco y entre los clientes y el propio Banco.

**Artículo 31. Detección de los conflictos de intereses**

Para identificar los conflictos de intereses que pueden surgir al prestar servicios de inversión o auxiliares, o una combinación de ambos, se tendrá en cuenta si el Banco o las personas sujetas:

- a) pueden obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- b) tienen un interés en el resultado del servicio prestado al cliente o de la operación efectuada en su nombre, distinto del interés del cliente.
- c) cuentan con incentivos financieros o de otro tipo que les lleven a favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes por encima de los intereses del cliente en cuestión.
- d) llevan a cabo la misma actividad o negocio que el cliente.
- e) reciben de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con el servicio prestado al mismo, en forma de dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión estándar o el coste del servicio.

**Artículo 32. Otros conflictos de intereses**

El Banco podrá determinar otros tipos de conflictos de intereses en que puedan incurrir las personas sujetas en virtud de sus vinculaciones familiares, económicas o profesionales o por cualquier otra causa, respecto de una actuación, servicio u operación concreta, así como sus reglas de resolución.

**Artículo 33. Deberes ante los conflictos de intereses**

1. Las personas sujetas procurarán evitar los conflictos de intereses.
2. Las personas sujetas informarán al Departamento de Cumplimiento Normativo y al responsable del área correspondiente sobre los conflictos de intereses a los que se vean efectivamente sometidos.

Las comunicaciones deberán 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.

Las personas sujetas deberán mantener actualizada la información anterior, comunicando cualquier modificación o cese de las situaciones comunicadas.

3. En el caso de que fueran afectadas personalmente por un conflicto de interés, las personas sujetas se abstendrán de intervenir en los actos preparatorios y de decidir o,

en su caso, emitir su voto, en las situaciones en que se planteen y advertirán de ello a quienes vayan a tomar la correspondiente decisión.

#### **Artículo 34. Reglas generales para la resolución de conflictos**

1. Los conflictos de intereses serán resueltos por el responsable del área separada afectada. 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 el Comité de Dirección.

En caso de que surgiera alguna duda sobre la competencia o sobre la forma de resolver el conflicto, se podrá consultar al Departamento de Cumplimiento Normativo.

2. En la resolución de los conflictos de intereses, se tendrán en cuenta las siguientes reglas:

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

3. Si las medidas adoptadas por el Banco no son suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses de los clientes, el Banco 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.

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

5. El Departamento de Cumplimiento Normativo deberá llevar un registro actualizado de los conflictos de intereses que hayan tenido lugar, o de aquellos que se estén produciendo en servicios o actividades continuadas.

#### **Artículo 35. Reglas específicas para determinadas unidades**

Dentro de las áreas separadas de intermediación y gestión de cartera propia y ajena se adoptarán medidas oportunas y razonables que eviten o reduzcan los conflictos de intereses que puedan surgir entre varios clientes. Con tal finalidad:

- a) Cuando las órdenes u operaciones realizadas tengan que distribuirse entre una pluralidad de clientes, la asignación se efectuará aplicando criterios objetivos preestablecidos. En el caso de que por cualquier razón no sea posible aplicar el criterio preestablecido deberá dejarse constancia por escrito del criterio aplicado.
- b) En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares.

**Norma de Desarrollo de la Política de Gestión de Conflictos de Interés****1. Objetivo**

Completar la política de gestión de conflictos de interés del Banco recogida en el título V del RIC.

**2. Estructura**

La regulación de esta materia sigue la siguiente estructura:

- a) Ámbito de aplicación.
- b) Procedimientos y medidas para la gestión de conflictos de interés.
- c) Registro de servicios o actividades que originan conflictos de interés.
- d) Comunicaciones y advertencias a clientes en materia de conflictos de interés.
- e) Principios rectores de la elaboración y utilización de análisis financieros.
- f) Reglas sobre asignación y desglose de órdenes globales.

**3. Descripción**

a) Ámbito de aplicación

i. Definición de conflicto de interés.

Según el punto 3 del anexo 1 del RIC, existirá conflicto de interés “cuando la imparcialidad de la actuación de las personas sujetas pueda resultar comprometida, a juicio de un observador neutral y de ello pueda derivarse un menoscabo de los intereses de un cliente”.

ii. Identificación de servicios, personas y escenarios que pueden generar conflictos de interés.

A continuación se identifican los servicios, las personas y los escenarios teóricos que pueden generar conflictos de interés.

- Servicios y personas.

Con base en las actividades que actualmente desarrolla el Banco, pueden generar conflictos de interés las actividades siguientes:

1. Gestión de cartera propia.
2. Gestión de cartera ajena.
3. Aseguramiento de emisiones de terceros.
4. Asesoramiento en materia de inversión.
5. Colocación de instrumentos financieros de terceros y propios.
6. Intermediación de órdenes de clientes.

Resulta de aplicación esta norma a las personas sujetas que intervengan directa o indirectamente en la realización de dichos servicios.

- Escenarios.

Los escenarios que se definen a continuación son teóricos, definen situaciones de las que pudiera derivarse un conflicto de interés. Sin

perjuicio de que el Banco concrete en un desarrollo posterior los escenarios según las actuaciones que el Banco desarrolla, la relación siguiente será tenida en cuenta por las personas sujetas con objeto de que puedan identificar situaciones de conflicto.

- Escenarios en los que el Banco o una persona del mismo puede obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera a expensas del cliente. Ejemplo:

1. Asesoramiento a clientes en materia de inversiones financieras o servicio de gestión de carteras: en la medida en que los empleados puedan estar más incentivados en vender determinados productos respecto a otros, en el marco de su política retributiva:
  - Entre diferentes tipos de productos (p.ej., el tratamiento que se dé a productos que puedan encontrarse en campaña, en el marco de estas relaciones de asesoramiento al cliente; o, en general, el posible incentivo implícito a vender productos de mayor riesgo, normalmente relacionados con un mayor margen o beneficio para el Banco y, en última instancia, para el comercial en términos de bonus).
  - Referido a un tipo de instrumento financiero, por la existencia de productos con diferentes comisiones: en el sentido de que se pudiera recomendar un fondo con comisión de gestión superior a otros fondos, existe una relación causa-efecto directa en el sentido de que al tener una mayor comisión de gestión supone más posibilidades de que el fondo tenga un peor performance (p.ej., fondos monetarios, cuyas horquillas de rentabilidad son muy reducidas).
  - También referido a un tipo de instrumento financiero, por el hecho de que entre los productos sobre los que se puede asesorar (o realizar la gestión de carteras) existan productos propios del grupo o de la sociedad que presta el servicio y otros productos de terceros.
2. Atribuciones de operaciones en el sentido de que se pueda dar prioridad a las operaciones del Banco para beneficiarse de condiciones más ventajosas frente a otras operaciones de clientes (si bien esta situación en mercado cuya operativa está totalmente automatizada y existen procesos de atribución puede estar totalmente controlada, habría que considerarla en productos cuya operativa no estuviese tan automatizada).
3. Asignar, a posteriori, operaciones con beneficios a la cartera propia que pudieran corresponder a carteras gestionadas de terceros o viceversa, esto es, asignar a posteriori operaciones con pérdidas a carteras gestionadas que pudieran corresponder a la cartera propia.

4. Venta de instrumentos financieros por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, que pudieran suponer un alto beneficio para el Banco (p.ej., enajenación de participaciones preferentes propiedad de clientes).
  5. Rotación excesiva de las carteras, en el ámbito de la gestión de carteras con el fin de cobrar más corretajes.
- Escenarios en los que se puede tener un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente distinto al interés de dicho cliente. Ejemplo:
    1. En el marco de acuerdos de gestión de carteras en los que la remuneración esté fijada en función de los resultados, la posibilidad de que no se cumplan los niveles de riesgo acordados con la finalidad de obtener una mayor comisión de gestión.
  - Escenarios en los que se pueda tener incentivos para favorecer los intereses de otro cliente, por encima de los intereses del cliente en cuestión. Ejemplo:
    1. Recepción de órdenes de un cliente para la compra de determinados activos (p.ej. acciones) y, para su efectivo cumplimiento, se retrasa la compra del mismo activo por parte de otro cliente hasta que no se ha ejecutado la operación del primero.
    2. Intermediación de operaciones por cuenta de clientes de retail o de clientes institucionales: asignación a posteriori de los mejores precios a clientes institucionales.
    3. Venta de instrumentos financieros por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, que pudieran suponer un alto beneficio para otro cliente (p.ej., un cliente de gestión de carteras, serviría como forma de mejorar el performance de la cartera).
  - Escenarios en los que se pueda desarrollar la misma actividad que el cliente:
    1. En esta situación podríamos estar ante casuísticas más cercanas a la utilización de información privilegiada en supuestos específicos.
  - Escenarios en los que se pueda recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con el servicio prestado al mismo, distinto de la comisión estándar o coste del servicio. Ejemplo:
    1. Una gestora realiza actividades de compensación (p.ej., mediante viajes, comidas, o actividades similares) al personal del Banco que realice una mayor labor de comercialización de sus productos.
    2. Rebates por volúmenes negociados.
    3. En general, lo descrito incluido en este último ámbito se podrían identificar con los beneficios descritos en el artículo 24.9 de la Directiva 2014/65 MiFID II.

**b) Procedimientos y medidas para la gestión de conflictos de interés****i. Principios generales.**

Los artículos 33 y 34 del RIC recogen los deberes ante los conflictos de interés y las reglas generales para la resolución de conflictos. Lo establecido en esta norma constituye, por lo tanto, un desarrollo de los citados preceptos.

Los procedimientos y medidas para la gestión de los conflictos de interés tienen por objeto garantizar el grado indispensable de independencia a las personas sujetas en la prestación de servicios de inversión.

**ii. Procedimientos y medidas específicos.**

Los procedimientos y medidas, de acuerdo con la aplicación de los principios anteriores, son:

- (a) Procedimientos eficaces para impedir o controlar el intercambio de información entre personas sujetas que participan en actividades que comporten el riesgo de un conflicto de interés, cuando el intercambio de esa información puede ir en detrimento de los intereses de uno o más clientes.

Lo dispuesto a continuación tiene carácter adicional a lo dispuesto en la norma de información privilegiada que será de aplicación preferente en caso de que la información revista dicho carácter.

Para conseguir impedir y controlar el intercambio de información resultan de aplicación los procedimientos ya establecidos en la norma en materia de áreas separadas, barreras de la información y tratamiento de información privilegiada, que contemplan:

1. Barreras físicas entre las áreas separadas.
2. Barreras de acceso a la información de forma que:
  - El personal del Banco que tenga acceso a información que pueda generar dicho conflicto deberá adoptar las medidas necesarias para procurar su correcta protección, evitando que se encuentre al alcance de personas que no deban acceder a la misma y su incorrecta transmisión.
  - Los responsables de las áreas separadas adoptarán las medidas necesarias a fin de que la conservación de documentos, archivos, disquetes o cualquier otro soporte que contenga información que pueda generar dicho conflicto se mantenga en lugares seguros y bajo llave en los momentos en los que no sea utilizada, de forma que se impida el acceso o indebida reproducción de la misma. Asimismo, el uso de ordenadores en cualquier proyecto u operación que contenga dicha información deberá realizarse empleando programas de acceso restringido exclusivamente a las personas del Departamento o unidad que intervengan en aquéllas.
  - Los responsables de cada área separada deberán adoptar las medidas de control oportunas con la finalidad de limitar el

conocimiento de la información que comporte el riesgo de conflictos de interés a aquellas personas, internas o externas a la organización, que resulten indispensables.

- En los documentos que se empleen en el desarrollo de las actividades deberá hacerse constar, en lugar visible, que se trata de documentos confidenciales, de uso exclusivamente interno.
- Respecto de las salas de reuniones, serán revisadas y retirado cualquier material confidencial después de finalizada la reunión y antes de utilizarse nuevamente el espacio. Deberá tenerse especial cuidado con las notas y diagramas en pizarras y soportes similares.

### 3. Barreras de comunicación:

- Ningún aspecto de las actividades que comporten el riesgo de un conflicto de interés podrá ser comentado en lugares públicos o en aquellas zonas en las que exista riesgo de escucha por parte de personas que no deban conocer la información.
- Deberán extremarse las medidas de seguridad a la hora de realizar comunicaciones a través de medios que pudieran resultar inseguros como puede ser el uso del teléfono móvil, fax o correo electrónico. En concreto, se evitará remitir información a terminales que no se encuentren atendidos en ese momento o a los que puedan tener acceso personas ajenas a la información.

En caso de que fuese imprescindible para poder desarrollar la actividad de que se trate, transmitir la información a otras unidades, dicha transmisión se realizará a las personas en concreto que resulte indispensable, quienes tendrán el deber de tratar la información como confidencial debiendo quedar expresamente advertidas de dicho deber y lo que ello implica.

La transmisión anterior deberá comunicarse previamente a la Dirección de Cumplimiento Normativo (DCN), indicando las razones de la transmisión y las personas a que se comunica.

Asimismo, en el marco de adopción de decisiones podrá transmitirse la información a la estructura común superior.

### 4. Control.

A los efectos de lo dispuesto en este apartado (a), mensualmente, se pondrá en conocimiento de la DCN, por parte de los responsables de las Áreas Separadas, cualquier situación que de conocerse por el resto de la

Organización, potencialmente hubiese podido ocasionar un conflicto de interés identificándose las medidas adoptadas.

- (b) Supervisión separada de las personas sujetas cuyas funciones principales 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 de algún modo intereses distintos que puedan entrar en conflicto, incluidos los del Banco.
- (c) La política retributiva del Banco deberá tener en cuenta la supresión de cualquier relación directa entre remuneraciones de personas sujetas que desarrollan principalmente una actividad y la remuneración de otra persona sujeta que desarrollan principalmente otra actividad, o los ingresos generados por estas, cuando puedan surgir conflictos de interés derivados de las actividades que realizan.
- (d) Medidas para impedir o limitar la posibilidad de que cualquier persona ejerza una influencia inadecuada sobre la forma en que una persona sujeta lleva a cabo servicios o actividades de inversión o auxiliares.

Los medios y recursos de las áreas separadas serán suficientes de forma que no sea posible que se produzcan influencias inadecuadas sobre una persona sujeta que realiza actividades de inversión o auxiliares.

Las personas sujetas no podrán percibir ningún regalo o incentivo que pueda provocar una influencia inadecuada en su actuación. Cualquier regalo o incentivo de terceros deberá ser autorizado por el superior jerárquico de la persona sujeta que deberá garantizar que no supone una influencia inadecuada. En ningún caso se admitirán regalos o incentivos que no sean objetos propios de propaganda, de escaso valor, o atenciones de carácter ocasional debidas a situaciones concretas excepcionales (Navidad, regalos de boda) siempre que estén dentro de los límites razonables, no pudiendo superar, en ningún caso, un valor máximo estimado de 100 euros, ni ser en efectivo.

- (e) Medidas para impedir la participación simultánea o consecutiva de una persona sujeta en diversos servicios o actividades de inversión o auxiliares cuando dicha participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de interés.

Ningún Área separada puede depender directamente del Director de Departamento del que directamente dependa otro área separada.

En ningún caso, pueden depender del mismo Director Corporativo o Director General Áreas separadas relacionadas con gestión de cartera propia/ ajena.

Los Directores de Departamento que sean áreas separadas, así como los Directores Corporativos o Directores Generales de quienes dependan Áreas Separadas que tengan funciones relacionadas con cartera propia, no pueden ostentar cargos de administración o dirección en las empresas del grupo sujetas a las normas de conducta de los Mercados de Valores (Unigest, Unicorp Patrimonio).

c) Registro de servicios o actividades que originan conflictos de interés.

Conforme dispone el artículo 34.5 del RIC, existe la obligatoriedad de mantener y actualizar un registro de los tipos de servicios o actividades de inversión en los que haya surgido un conflicto de intereses. Los registros especificarán:

- i. La identidad de las personas sujetas que han estado expuestas al conflicto de interés.
- ii. La fecha cuando se originó el conflicto.
- iii. Los instrumentos o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- iv. El motivo de la aparición del conflicto y la descripción detallada de la situación.
- v. La descripción del proceso de gestión, minimización o, en su caso, subsanación de la situación.

d) Comunicaciones y advertencias a clientes en materia de conflictos de interés.

- i. Comunicación de los aspectos más relevantes de la política.

Las comunicaciones relativas a la política de gestión de conflictos de interés que se harán llegar al cliente, considerando los dos niveles de detalle que reconoce la normativa, contendrá:

(a) **Versión resumida de la comunicación:** Con carácter previo a la realización de la operación o prestación del servicio, se comunicarán las condiciones esenciales de la política de gestión de los conflictos de interés.

(b) **Versión extendida:** se deberá poner a disposición del cliente, ante su solicitud, un mayor grado de detalle respecto a la política.

- ii. Advertencias a realizar a clientes en situaciones específicas.

El RIC prevé en el artículo 34 que, en el caso que las medidas adoptadas por el Banco no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, la prevención de los riesgos de perjuicio para los intereses de los clientes a raíz de la existencia de un conflicto de interés, existe la obligatoriedad por parte del Banco de advertir a los afectados la naturaleza y origen del conflicto, previamente a la actuación por cuenta del cliente. Asimismo se advertirá de los riesgos que surgen para el cliente como consecuencia de dichos conflictos de interés y de las medidas adoptadas para mitigar esos riesgos.

Dicha advertencia debe hacerse por escrito, o en general, en un soporte duradero y debe incluir suficientes datos para permitir que el cliente adopte una decisión con conocimiento de causa.

e) Principios rectores de la elaboración y utilización de análisis financieros.

- i. Definición de informe de inversiones.

El artículo 36 del Reglamento Delegado 2017/565 define los informes de inversiones como:

Todo informe u otra información que recomiende o que proponga una estrategia de inversión, de forma 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

tales instrumentos, destinado a los canales de distribución o al público, y en relación con el cual se cumplan las siguientes condiciones:

- (a) Responda a la denominación o descripción de informe de inversiones o términos similares, o en todo caso se presente como explicación objetiva o independiente del objeto de la recomendación;
- (b) Si la recomendación en cuestión fuera hecha por una empresa de inversión a un cliente, no constituiría prestación de asesoramiento en materia de inversión a efectos de la Directiva 2014/65/UE (MiFID II).

El Reglamento también establece que toda recomendación que no cumpla los requisitos de la definición deberá ser considerada una comunicación publicitaria, debiendo identificarla claramente como tal.

## ii. Principios y reglas aplicables

Actualmente Unicaja no realiza ni encarga la elaboración de informes de inversiones según la definición del apartado e.i). En caso de que el Banco realice dicha actividad deberá tenerse en cuenta que todas las medidas recogidas en el Título V del RIC en materia de gestión de conflictos de interés y en la presente norma se aplicarán igualmente a los analistas financieros (personas que elaboren los informes de inversiones). El objetivo es garantizar que los analistas desarrollen la actividad con un nivel de independencia adecuado al tamaño y actividades del Banco y del grupo al que pertenece, y a la importancia del riesgo de menoscabo de los intereses de los clientes.

Sin perjuicio de lo anterior, el RIC ya recoge reglas específicas aplicables a la elaboración y difusión de informes de inversiones (artículo 9 y capítulo III del título III).

Asimismo, en caso de que se difundan informes elaborados por terceros deberán aplicarse las reglas establecidas para la elaboración de informes propios salvo que:

- (a) La persona que elabora los informes de inversiones y los facilita al Banco no sea miembro del grupo.
- (b) El Banco no altere de manera importante las recomendaciones descritas en los informes de inversión.
- (c) El Banco no presente el informe de inversión como elaborado por el Banco.
- (d) Se verifique previamente que el autor de los informes de inversión está sujeto a requisitos de prevención de conflictos de interés.

## f) Reglas sobre asignación y desglose de órdenes globales.

Con objeto de evitar posibles conflictos de interés, cuando se transmita al mercado o a otro intermediario para su ejecución, una orden global o que no identifica el titular por cuya cuenta se cursa, se observarán las siguientes reglas:

- (a) La decisión de inversión a favor de un determinado cliente, o del propio Banco o su grupo, se ha de adoptar con carácter previo a la transmisión de la orden al intermediario y, en consecuencia, antes de que se conozca el resultado de la operación.
- (b) Las unidades competentes del Banco han de disponer de criterios preestablecidos de distribución o desglose de órdenes globales, que se basen en los principios de equidad y no discriminación.

El cumplimiento de los requisitos anteriores deberá quedar acreditado documentalmente, de manera objetiva, verificable y no manipulable.