



Ahorro Corporación Financiera, S.V.,
S.A.U.

POLÍTICA DE GESTIÓN DE LOS
CONFLICTOS DE INTERÉS
Última actualización: 3 de enero de 2018

Política de Gestión de los Conflictos de Interés en el ámbito del Mercado de Valores

**AHORRO CORPORACIÓN
FINANCIERA S.V., S.A.U**



INDICE

1. ÁMBITO DE APLICACIÓN

- 1.1. Ámbito subjetivo de aplicación.
- 1.2. Definición de Conflictos de interés y situaciones de potencial conflicto.
- 1.3. Actividades de potencial conflicto.

2. CIRCUNSTANCIAS QUE PUEDEN DAR LUGAR A CONFLICTOS DE INTERÉS

- 2.1. Conflictos de ACF y de sus empleados con sus clientes (o entre clientes) por prestar el servicio de recepción y transmisión / ejecución de órdenes.
- 2.2. Conflictos de ACF y de sus empleados con sus clientes (o entre clientes) por la negociación por cuenta propia.
- 2.3. Conflictos ACF y de sus empleados con sus clientes (o entre clientes) por el aseguramiento de una emisión o la colocación de instrumentos, se base o no en un compromiso firme.
- 2.4. Conflictos ACF y de sus empleados con sus clientes (o entre clientes) por el asesoramiento a empresas sobre estructuras de capital, estrategia industrial y cuestiones afines, así como el asesoramiento y demás servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas.
- 2.5. Conflictos ACF y de sus empleados con sus clientes (o entre clientes) por la elaboración y difusión de informes de inversión y análisis financiero u otras formas de recomendación general relativa a las operaciones sobre instrumentos financieros.
- 2.6. Conflictos derivados de la situación económica, familiar u otras circunstancias que afecten a los empleados, directivos y Consejeros del Grupo.
- 2.7. Conflictos de interés del Grupo, las Sociedades y sus empleados con sus clientes (o entre clientes) por el acceso a información privilegiada.

3. PRINCIPIOS GENERALES DE ACTUACIÓN

- 3.1. Operaciones personales.
- 3.2. Áreas separadas.
- 3.3. Supervisión separada.
- 3.4. Tratamiento de la Información Confidencial.



- 3.5. Normas para la elaboración de recomendaciones e informes de análisis.
- 3.6. Criterios objetivos de asignación de órdenes.
- 3.7. Incentivos.
- 3.8. Sistemas de remuneración variables establecidos por el Grupo.
- 3.9. Requisitos adicionales en relación con el aseguramiento, colocación y asesoramiento (entendido como servicios auxiliar)

4. **PROCEDIMIENTO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

5. **REGISTRO**

6. **COMUNICACIONES Y ADVERTENCIAS A CLIENTES**

7. **ANEXO 1-** Normativa aplicable.



1 ÁMBITO DE APLICACIÓN

1.1 Ámbito subjetivo de aplicación

Están sometidas a la presente política todas las personas sometidas al Reglamento Interno de Conducta.

A estos efectos se entienden sometidas a la presente política Ahorro Corporación Financiera S.V. S.A.U. (en adelante, "ACF" o la "Sociedad") así como todos los miembros del Consejo de Administración, directivos, empleados y representantes ("las Personas Afectadas"):

La responsabilidad de la elaboración y actualización de la Política de Gestión de los conflictos de interés recae en Cumplimiento Normativo. La Política debe ser aprobada por el Consejo de Administración de ACF. Los cambios no sustanciales de la Política podrán ser aprobados por el Director de Cumplimiento Normativo, que deberá informar posteriormente al Consejo de Administración.

El 100% del capital de ACF es titularidad de AHORRO CORPORACIÓN FINANCIERA HOLDING, S.L. (en adelante, "ACF Holding" o la "Matriz"), entidad que actúa como mera tenedora de las acciones no desempeñando actividad alguna. La referencia al "Grupo" se entenderá realizada a ACF y ACF Holding.

1.2. Definición de conflicto de interés y situaciones de potencial conflicto

Son conflictos de intereses los que pueden surgir al prestar servicios de inversión o auxiliares, o una combinación de los mismos y cuya existencia pueda menoscabar los intereses de un cliente.

Para identificar un conflicto de interés, se deberá tener en consideración, como criterio mínimo, si ACF, ACF Holding o una "persona Afectada", o una persona directa o indirectamente vinculada a ACF o ACF Holding mediante una relación de control, se encuentra en alguna de las siguientes situaciones (ya sea como consecuencia de la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o la realización de actividades de inversión, o por otros motivos):



- ❖ puedan obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente;
- ❖ tenga 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;
- ❖ tenga incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente;
- ❖ desarrollen la misma actividad que el cliente;
- ❖ reciban o vayan a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de servicios o beneficios monetarios o no monetarios.

1.3. Actividades de potencial conflicto

Las actividades desarrolladas por ACF que generan potenciales conflictos de interés son:

- ❖ La recepción y transmisión / la ejecución de órdenes de clientes en relación con uno o más instrumentos financieros.
- ❖ Negociación por cuenta propia.
- ❖ La colocación de instrumentos financieros basados o no en un compromiso firme.
- ❖ El aseguramiento de una emisión o de una colocación de instrumentos.
- ❖ Asesoramiento a empresas sobre estructuras del capital, estrategia industrial, fusiones, adquisiciones y cuestiones afines.
- ❖ Elaboración de informes de inversión y análisis financiero.



2 CIRCUNSTANCIAS QUE PUEDAN DAR LUGAR A CONFLICTOS DE INTERÉS

A continuación se identifican aquellas circunstancias en relación con los servicios de inversión descritos, que puedan dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo de menoscabo a los intereses de uno o más clientes. Se mencionan las medidas de gestión de los conflictos establecidas en ACF.

2.1. Conflictos de ACF y las Personas Afectadas con sus clientes (o entre clientes) por prestar el servicio de recepción y transmisión / ejecución de órdenes

POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
Dar preferencias a las transmisión de órdenes del Grupo / otro cliente/empleador, respecto de la orden de un cliente concreto.	<ul style="list-style-type: none">○ Política de gestión de órdenes.○ Política de información Privilegiada y Áreas Separadas: la cuenta propia se gestiona en un Área Separada.○ Régimen de operaciones personales en el RIC, y políticas de operaciones personales impiden este tipo de conductas.○ Declaración obligatoria de situaciones de los empleados que generen potenciales conflictos.
Vincular la remuneración del empleado a los beneficios generados por la intermediación.	<ul style="list-style-type: none">○ Criterios de remuneración variable que evitan los conflictos de interés.
Transmisión de órdenes de clientes a brokers que no aseguren el mejor tratamiento de la orden del cliente.	<ul style="list-style-type: none">○ Política de mejor ejecución.○ Política de incentivos.
Incitación a la realización de operaciones a unos clientes con el objeto de beneficiar a otros.	<ul style="list-style-type: none">○ Política de información Privilegiada y Áreas Separadas: establece medidas



POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
	tendientes a evitar estas conductas.
Usar a favor de la entidad o de terceros información privilegiada sobre las órdenes.	<ul style="list-style-type: none">○ Política de información Privilegiada y Áreas Separadas: establece medidas tendientes a evitar estas conductas.
Asignación posterior de operaciones.	<ul style="list-style-type: none">○ Políticas de desglose de órdenes.
Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, generando alto beneficio para un cliente y menoscabo en el beneficio de otro.	<ul style="list-style-type: none">○ Política de mejor ejecución.○ Política de información a clientes.
Buscar contrapartida para operaciones de bloques podría situar a la Sociedad en conflicto de interés frente a sus clientes, o los de unos clientes con los de otros: asesorar a comprador y vendedor, favorecer a unos clientes frente a otros en el proceso de book building, uso de información privilegiada.	<ul style="list-style-type: none">○ Procedimientos de Información Privilegiada y Áreas Separadas.○ Procedimiento de asignación de órdenes
Anteponer los intereses de las inversiones personales del empleado a los del cliente.	<ul style="list-style-type: none">○ Régimen de operaciones personales en el RIC, y políticas de operaciones personales impiden este tipo de conductas.

2.2. Conflictos de ACF y las Personas Afectadas con sus clientes (o entre clientes) por la negociación por cuenta propia

POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
Anteponer la cuenta propia a la negociación del cliente (front-running).	<ul style="list-style-type: none">○ Política de información Privilegiada y Áreas Separadas impiden este tipo de conductas.
Utilización de información privilegiada para las operaciones por cuenta propia.	<ul style="list-style-type: none">○ Política de información Política de información Privilegiada y



POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
	Áreas Separadas impiden este tipo de conductas.
Beneficiar a ACF en el reparto de operaciones.	<ul style="list-style-type: none">○ Procedimientos de gestión de órdenes.○ Procedimientos de desgloses de órdenes globales/asignación de órdenes
Ofrecimiento de contrapartida por cuenta propia a los clientes.	<ul style="list-style-type: none">○ Política de mejor ejecución.

2.3. Conflictos de ACF y las Personas Afectadas con sus clientes (o entre clientes) por el aseguramiento de una emisión (o de una colocación de instrumentos); o la colocación de instrumentos, se base o no en un compromiso firme

POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
Cobrar comisiones de colocación podría generar conflictos de interés con el servicio de análisis.	<ul style="list-style-type: none">○ Procedimientos de información Privilegiada y Áreas Separadas.○ Procedimientos del Área de Estrategia y Análisis.
Colocar productos de Renta Fija Privada, pasándolos por la cuenta propia de la Sociedad de Valores, para obtener un margen en la operación, superando la comisión normal de mercado por intermediación de productos de Renta Fija.	<p>Esta operativa se realizará con carácter residual (ya que se intentará canalizar la totalidad de la operativa de RF a través de Mercado Regulado o SMN). No obstante, se tendrán en cuenta también:</p> <ul style="list-style-type: none">○ Políticas de información a clientes.○ Límite en los márgenes aplicables.

2.4. Conflictos de ACF y las Personas Afectadas con sus clientes (o entre clientes) por el asesoramiento a empresas sobre estructuras de capital, estrategia industrial y



cuestiones afines, así como el asesoramiento y demás servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas

POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
Asesorar a comprador y vendedor por parte de la misma sociedad del Grupo.	<ul style="list-style-type: none">○ Situación no permitida.

2.5. Conflictos de ACF y las Personas Afectadas con sus clientes (o entre clientes) por la elaboración y difusión de informes de inversión y análisis financiero u otras formas de recomendación general relativa a las operaciones sobre instrumentos financieros

POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
Los analistas pueden apartarse de recomendaciones basadas en argumentos objetivos.	<ul style="list-style-type: none">○ Política de información Privilegiada y Áreas Separadas.○ Procedimientos del Área de Análisis.

2.6. Conflictos derivados de la situación económica, familiar u otras circunstancias que afecten a los empleados, directivos y Consejeros del Grupo

POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
Determinadas situaciones personales de los empleados, Consejeros y Directivos, podían ocasionarles conflictos de interés en la función que desempeñan.	<ul style="list-style-type: none">○ RIC: los empleados deben declarar las situaciones personales de conflicto de interés a Cumplimiento Normativo, que establecerá un registro y adoptará medidas concretas para cada situación.

2.7. Conflictos de interés del Grupo y Personas afectadas con sus clientes (o entre clientes) por el acceso a información privilegiada



POTENCIAL CONFLICTO	GESTIÓN DEL CONFLICTO
<p>La disposición en el Grupo de información privilegiada podría generar conflictos de los intereses de los clientes.</p>	<ul style="list-style-type: none">○ Áreas Separadas.○ Supervisión separada de Áreas que realicen actividades o servicios por cuenta de clientes con intereses distintos que puedan entrar en conflicto.○ Eliminación de cualquier relación directa entre la remuneración de los empleados que realizan principalmente una actividad y los ingresos generados por otra Área cuando puedan surgir conflictos de interés.○ Medidas para impedir que cualquier persona pueda ejercer una influencia inadecuada sobre la forma en que un empleado presta servicios de inversión. Limitación de incentivos.○ Medidas para impedir la participación simultánea de personas competentes en varios servicios de inversión o auxiliares cuando esa participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de interés.



3 PRINCIPIOS GENERALES DE ACTUACIÓN Y MEDIDAS DE GESTIÓN

Con la finalidad de evitar y en todo caso, reducir al mínimo los posibles conflictos de interés, el Grupo AC ha adoptado las siguientes medidas y principios que rigen su actividad y la de las Personas Afectadas:

3.1. Operaciones Personales

Todas las operaciones por cuenta propia de ACF, así como de las Personas Afectadas, deben realizarse en cumplimiento de lo establecido en el Reglamento Interno de Normas de Conducta de ACF.

Así, entre otras medidas, en relación con las operaciones por cuenta propia de empleados y demás Personas Afectadas, se encuentran:

- Existe un régimen específico de restricciones para las operaciones personales de los empleados: “Procedimiento de Operaciones Personales”, que establece prohibiciones y restricciones a las operaciones personales.
- Todas las operaciones realizadas deberán ser comunicadas, con periodicidad mensual al Órgano de Control del RIC, que llevará a cabo las comprobaciones oportunas.

3.2 Áreas separadas

Con el fin de evitar conflictos de interés e impedir el flujo de información privilegiada entre las distintas áreas de actividad, de tal forma que se garantice que cada una de éstas tome de manera autónoma sus decisiones referentes al ámbito de los mercados de valores, ACF ha establecido las correspondientes Áreas Separadas dentro de la Sociedad atendiendo a la normativa aplicable



3.3. Supervisión separada

ACF cuenta con una estructura jerárquica que garantiza la supervisión separada de Áreas que realicen actividades o servicios por cuenta de clientes con intereses distintos que puedan entrar en conflicto:

- Las actividades por cuenta propia se realizan en Áreas Separadas.
- Cada una de las Áreas Separadas cuenta con un Responsable que, en la medida de lo posible, sólo presta sus servicios en esa área.
- Cada una de las Áreas Separadas cuenta con personal suficiente que, en la medida de lo posible, sólo presta sus servicios en esa área.
- El Departamento de Análisis cuenta con procedimientos específicos que regulan el tratamiento de los conflictos de interés que puedan derivarse de su actividad.
- Cumplimiento Normativo ha establecido procedimientos para garantizar que las Áreas Separadas funcionan adecuadamente. En concreto, existe un “Procedimiento de Información Privilegiada y Áreas Separadas” que regula la independencia de funcionamiento de las Áreas y la participación simultánea de éstas cuando sea necesario.

3.4. Información confidencial

A los efectos de esta política, se considera “Información Confidencial”:

- Toda información relacionada con los emisores, mercados de valores, u operaciones en las que alguna Sociedad del Grupo esté participando o asesorando a un cliente; de la que dispongan las Personas Afectadas con motivo del ejercicio de su propio cargo o actividad, que no sea pública (“Información Reservada”),
- toda información de carácter concreto que se refiera a emisores de valores, a valores o a clientes u operaciones de clientes, que no se haya hecho pública y que, de hacerse o haberse hecho pública, podría influir de manera apreciable sobre la cotización de ese o varios valores, o en la toma de cualquier decisión de inversión (“Información Privilegiada”).



Entre las diferentes áreas separadas, así como, en su caso, entre departamentos entre los que pudiera haberse identificado un potencial conflicto de interés, existen barreras de información en relación con la Información Confidencial. Así, entre otras, se han establecido las siguientes medidas para salvaguardar la confidencialidad de la Información Confidencial:

- Ubicación de las personas afectas pertenecientes a las diferentes áreas separadas en espacios físicos independientes, en atención a la dimensión y necesidades de cada uno de los departamentos.
- Separación de archivos físicos. Medidas técnicas necesarias para la separación y protección de los archivos electrónicos.
 - Llevanza de listas de iniciados: Se llevará un registro confidencial sobre valores negociables o instrumentos financieros de los que se disponga información privilegiada. El registro será mantenido por el Responsable de Cumplimiento Normativo

3.5. Normas para la elaboración de recomendaciones e informes de análisis

La actividad de elaboración de recomendaciones e informes de análisis se ha definido como un área independiente dentro de la actividad de ésta con el fin de que las personas responsables de la elaboración de las recomendaciones e informes puedan realizar su actividad bajo los principios de independencia y objetividad.

Las principales medidas destinadas a evitar conflictos de interés en ACF derivados de esta actividad, se encuentran recogidas en el Procedimiento del Departamento de Análisis que incluye, entre otros aspectos, las propias exigencias legales establecidas expresamente por la normativa de aplicación para la gestión de conflictos de interés derivados de la prestación del servicio de análisis.

Asimismo, en el caso de que ACF esté participando activamente en una operación de aseguramiento o colocación de activos emitidos por alguna de las compañías cubiertas por el departamento de análisis, si bien dicho departamento seguirá analizando la misma, se abstendrá de publicar una recomendación concreta durante un periodo mínimo de 2 meses,



desde el inicio de la operación (o en su caso, el periodo que se estime oportuno, o que hubiera exigido la compañía en concreto).

Adicionalmente, cualquiera de los responsables de las diferentes áreas de negocio podrá requerir al Responsable de Cumplimiento Normativo, para que analice la necesidad de solicitar al Departamento de Análisis que limite el alcance, cancele o retrase la elaboración de un informe o recomendación sobre una compañía cuando entienda que puede existir un conflicto de interés.

3.6. Criterios objetivos de asignación de órdenes

El Grupo ha implementado una Política de Mejor Ejecución, que dispone las normas para que las órdenes de sus clientes se tramiten de forma rápida y su ejecución sea correcta, siguiendo los procedimientos y sistemas de gestión de órdenes adoptados por la Entidad.

Si fueran a ejecutarse órdenes acumuladas se aplican de manera efectiva los procedimientos que tiene establecidos el Grupo dirigidos a acreditar que las decisiones de inversión a favor de cada cliente se adoptan con carácter previo a la transmisión de la orden, y a garantizar la equidad y no discriminación entre los clientes mediante criterios, objetivos y preestablecidos, para la distribución o desglose de esas operaciones.

3.7. Incentivos

El Grupo realiza su actividad bajo el principio de actuación honesta, imparcial y profesional, y en el mejor interés de sus clientes.

No se aceptará ningún pago, cobro, o beneficio no monetario, relacionado con un servicio que no cumpla con ese principio general, que no sea necesario para la prestación del servicio, o haya sido pagado directamente por el cliente o por su cuenta, salvo que el cobro o pago suponga la mejora de la calidad del servicio prestado al cliente. En todos aquellos casos que pudieran resultar dudosos, la persona responsable del servicio, deberá plantear la cuestión al Responsable de Cumplimiento Normativo, a efectos de que se elabore un informe al respecto.

Las Personas Afectadas no podrán aceptar ni dar obsequios o gratificaciones de ningún tipo en relación con el trabajo que realizan, salvo en los casos que a continuación se indican:



- Obsequios promocionales o comerciales de empresas del sector, proveedores, prestadores de servicios, o clientes siempre que tengan carácter ordinario, y dentro de lo que se estima habitual dentro de este tipo de relaciones.
- Asistencia a eventos de formación, torneos deportivos, actividades culturales almuerzos y cenas, siempre dentro de las actividades ordinarias y comerciales de la empresa, y cuando se asista con los representantes de la entidad correspondiente.
- Cuando el valor económico de tales obsequios o gratificaciones supere los 300 € deberán comunicarse a Cumplimiento Normativo antes de su aceptación, para que éste dictamine sobre si su aceptación es adecuada conforme a la gestión de los conflictos de interés que el obsequio o gratificación pudiera causar.

3.8. Sistema de remuneración Variable establecido por el Grupo AC

ACF ha establecido criterios de remuneración variable que evitan los conflictos de interés que se encuentran recogidos en su Política de Remuneración

3.9 Requisitos adicionales en relación con el aseguramiento, colocación y asesoramiento (entendido como servicios auxiliar)

El Área de Asesoramiento y el Área de Intermediación son Áreas Separadas. Esta independencia es una de las medidas existentes para evitar la aparición de conflictos de interés cuando la Sociedad presta el servicio de asesoramiento (entendido como servicio auxiliar) y actividades de colocación relacionadas. No obstante lo anterior, en los casos que se precisan medidas adicionales, se dispone de procedimientos específicos para:

- La correcta gestión de los conflictos de interés que puedan derivarse de la prestación conjunta del servicio auxiliar de asesoramiento a empresas (asesoramiento a empresas en materia de estructura del capital, estrategia industrial y cuestiones afines, y asesoramiento y servicios en relación con las fusiones y la adquisición de empresas) y el servicio aseguramiento o colocación.
- Detectar, prevenir o gestionar los conflictos de intereses que pudieran surgir en relación con una posible infravaloración o sobrevaloración de una emisión o con la participación de las partes interesadas en el proceso.
- Prevenir o gestionar los conflictos de intereses que surjan en el caso de que las personas responsables de prestar servicios a los clientes estén directamente implicados en las



decisiones sobre las recomendaciones en materia de asignación formuladas al cliente emisor.

- Detectar y gestionar los conflictos de intereses que surjan al prestar servicios de inversión a un cliente para participar en una nueva emisión, cuando ACF reciba comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios en relación con la organización de la emisión.

En el supuesto en el que ACF reciba comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios relacionados con la prestación de servicios relativos a la organización de una emisión y a la vez proceda la colocación a inversores de dicha emisión, dichas comisiones o beneficios cumplirán lo dispuesto en la normativa en materia de incentivos.



4 PROCEDIMIENTO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

En el supuesto de que en el ámbito de la prestación de un servicio a un cliente, la persona responsable del mismo detecte la posible existencia de un conflicto de interés, ésta deberá adecuar su comportamiento a lo establecido en la presente política.

Cuando en todo caso, la persona responsable entienda que no es posible eliminar completamente la existencia de conflicto, deberá notificar este hecho al Responsable de Cumplimiento Normativo, que deberá emitir un informe indicando el procedimiento a seguir en el caso concreto.

Adicionalmente, el Responsable de Cumplimiento Normativo, evaluará periódicamente, con una periodicidad mínima anual, las situaciones de potencial conflicto, e identificará las medidas y procedimientos que pudieran ser necesarios para la eliminación, prevención o gestión de los mismos.



5 REGISTRO

ACF llevará un registro de los tipos de servicios de inversión o auxiliares, o actividades de inversión, realizados por la empresa o por cuenta de la misma y en los que haya surgido un conflicto de intereses que haya supuesto un riesgo de menoscabo de los intereses de uno o más clientes o, en el caso de un servicio o de una actividad en curso, en los que pueda surgir tal conflicto.

La llevanza de este registro corresponderá al Responsable de Cumplimiento Normativo, y comprenderá de forma clara, no manipulable y numerada la siguiente información:

- ❖ Comunicaciones de posibles situaciones de conflicto de interés recibidas de parte de los responsables de los diferentes departamentos de ACF.
- ❖ Situaciones de potencial conflicto detectados por los departamentos de Control, Auditoría, Cumplimiento Normativo en el ejercicio de sus funciones.
- ❖ Servicios de inversión o valores o instrumentos financieros objeto del potencial conflicto.
- ❖ Descripción de la situación de potencial conflicto.
- ❖ Fecha en la que se originó el conflicto.
- ❖ Resolución del Responsable de Cumplimiento Normativo, o en su caso del órgano competente para la resolución de la situación, y medidas adoptadas.
- ❖ Personas involucradas en relación con cada potencial conflicto



6 COMUNICACIONES Y ADVERTENCIAS A CLIENTES

De conformidad con lo dispuesto en la normativa de aplicación ACF facilitará una descripción, (que puede ser en forma resumida) de la política en materia de conflictos de intereses seguida por la empresa. A petición del cliente, se facilitarán más detalles sobre la citada política en materia de conflictos de intereses, por medio de un soporte duradero o a través de un sitio web (cuando esto no constituya un soporte duradero), siempre que se cumplan las condiciones establecidas en la normativa para considerarse apropiada esta forma de comunicación.

En el supuesto de que las medidas y procedimientos establecidos para evitar los conflictos de interés no sean suficientes para evitar la existencia de un posible conflicto en relación con la prestación de un servicio a un cliente, se informará al cliente de la existencia del potencial conflicto, así como de su naturaleza general o el origen y las medidas adoptadas para mitigar estos riesgos antes de actuar por cuenta del cliente, de manera que éste pueda adoptar una decisión razonada sobre la conveniencia o no de la contratación del referido servicio.

El supuesto contemplado en el párrafo anterior se entenderá como una solución de último recurso que solo se utilice en los casos en que las medidas organizativas y administrativas efectivas establecidas por ACF para prevenir o gestionar los conflictos de interés, no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, la prevención de los riesgos de perjuicio de los intereses del cliente.



Anexo 1: Principal normativa aplicable

- ❖ Artículo 23 de la Directiva 2014/65/UE (MIFID II).
- ❖ Artículos 36 a 42 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565, por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión.