



POLÍTICA CONFLICTO INTERES

1. Ámbito de Aplicación(Personas Sujetas):

El ámbito de aplicación de esta Política se extiende a las siguientes **personas sujetas**: los empleados del grupo de Evo Banco (Evo Banco y sucursales), en adelante el Banco, así como todo aquel personal contratado, subcontratado, agentes vinculados, colaboradores y prescriptores, o personas vinculadas con el grupo directa o indirectamente por una relación de control (incluidos miembros del Consejo de Administración y miembros del Comité de Dirección).

Se entiende por **personas vinculadas**:

- El cónyuge, pareja de hecho estable, o cualquier persona que pueda considerarse equivalente por la legislación vigente.
- Familiares en primer grado por consanguinidad o afinidad de las personas afectadas (hijos, padres, hijastros, suegros, o cualquier persona que pueda considerarse equivalente según la Legislación vigente).
- Otros familiares o, en general, personas cuyos vínculos supongan una comunidad de intereses con la persona afectada.
- Las sociedades en las que la persona afectada o cualquiera de los familiares indicados en los puntos anteriores, directa o indirectamente, tenga una participación significativa que le otorgue el control, considerándose como tal la disposición de la mayoría de los derechos de voto de la sociedad, el control mayoritario del órgano de administración o la dirección efectiva de la sociedad.
- Las personas que actúen como apoderados/as, mandatarios/as o fiduciarios/as de la persona afectada, de sus familiares o de las sociedades controladas, o lo hagan de forma concertada con cualquiera de ellos.

Las personas afectadas por esta política serán responsables de velar porque sus familiares y personas y entidades vinculadas cumplan con lo establecido en esta política.

2. Normativa Principal:

- ✓ Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores (en adelante, LMV)
- ✓ Real Decreto 217/2008 sobre el Régimen Jurídico de las Empresas de Servicios de Inversión y de las demás Entidades que prestan Servicios de Inversión y Real Decreto 1333/2005 de 11 de noviembre.
- ✓ Circular 1/2014 de 26 de febrero, de CNMV sobre requisitos de organización interna, y de las funciones de control de las entidades que prestan servicios de inversión y la Guía de procedimientos de las funciones de control interno que regula la Circular 1/2014 de la CNMV .
- ✓ Directivas 2004/39/EC y 2006/73/EC del Parlamento Europeo y del Consejo
- ✓ Circular 3/2008 de 22 de mayo del Banco de España a entidades de crédito, sobre determinación y control de recursos propios mínimos.
- ✓ Ley 10/2014 de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las entidades de crédito.

Normativa principal interna:

- ✓ Reglamento del Consejo
- ✓ Política de Buen Gobierno
- ✓ Política de Remuneraciones
- ✓ Código Ético
- ✓ RIC - Reglamento de Conducta Interna en el Mercado de Valores
- ✓ Política de Obsequios

3. Objeto

La distribución de funciones en el seno de la organización, así como los criterios para la prevención de los posibles “conflictos de interés “ es uno de los procedimientos establecidos dentro del sistema de gobierno corporativo del grupo regulado en su Política de Buen Gobierno, dentro de las responsabilidades del Consejo de Administración estableciendo una estructura organizativa de forma clara, con líneas de responsabilidad bien definidas, transparentes y coherentes, consistente en un sistema de gobierno corporativo que garantice una gestión sana y prudente en el grupo.

El conflicto de interés existe “*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, de la propia entidad o de otra persona sujeta.*”

Para percibir la persona sujeta si esta ante un posible conflicto, esta tiene que evaluar la actuación del siguiente modo:

- ✓ Percepción de la situación por los demás: *¿si un tercero tuviera conocimiento de los hechos podría entender que ha dado un trato a favor o que ha conseguido una ventaja?*
- ✓ Propósito: *¿la actividad puede influir en la opinión del destinatario o en su opinión?*
- ✓ Impacto: *¿la actividad puede perjudicar a la empresa o un cliente / accionista?*
- ✓ Objetividad: *¿la actividad podría afectar a su capacidad objetiva a la hora de adoptar una decisión en el ejercicio de tu actividad laboral?*
- ✓ Consideraciones temporales: *¿la actividad podría afectar al tiempo requerido para desarrollar su actividad laboral?*

La presente política define las situaciones que pueden ser identificadas como conflictos de interés entre los intereses del Banco y determinadas personas vinculadas al Banco o sociedades, las obligaciones del Banco respecto a uno o varios de sus clientes, así como entre los intereses de dos o más clientes del Banco, también entre los empleados entre si, o con proveedores o con cualquier otro tercero relacionado con su actividad.

El cumplimiento de la finalidad de la presente política requiere la **identificación** de las situaciones que potencialmente puedan suponer un conflicto de interés perjudicial para un cliente del Banco (o entre los diferentes intereses de dos o más de sus clientes), la **gestión** de dichos conflictos de interés y, en último caso, además para los servicios de inversión la **comunicación** de éstos a los clientes, de acuerdo con lo establecido en la legislación en la normativa de Mercado de Valores en cuanto a que las empresas que prestan servicios de inversión tengan una política de gestión de conflictos de interés que sea de tal manera de constituir una política eficaz y apropiada a la organización, que impidan que los conflictos de interés perjudiquen a los clientes. Para que exista un conflicto de interés en el ámbito de servicios de inversión se requiere que exista un perjuicio para un cliente.

4. Requerimientos

Recogemos una Guía, donde se detallan los principales protocolos para evitar los conflictos de interés, o aparentes conflictos de interés, así como para gestionarlos y resolverlos, con pautas de conducta a seguir en diferentes situaciones, esta lista no es taxativa, por lo que en caso de que surgiera alguna situación que suscite la duda de ser objeto de conflicto de interés se consultara con el área de Cumplimiento Normativo y no obstante siempre se actuara en beneficio del Banco y sin perjudicar a ninguno de sus clientes;

- ✓ Política de Obsequios
- ✓ Actividades y relaciones externas con empleados, clientes, proveedores y el banco;
- ✓ Intereses financieros, préstamos y otras actividades financieras.
- ✓ En la prestación de servicios de inversión.



4.1 GUÍA PARA EVITAR CONFLICTO DE INTERESES

Las personas sujetas a esta política no deben actuar en nombre del Banco en operaciones donde actúen a título particular o que tengan relación con alguna de sus vinculaciones sin aprobación previa del responsable de Cumplimiento Normativo. Deberá evitar participar en decisiones relacionadas con ellas mismas o las personas vinculadas a ella, si esta pudiera ser percibida como un trato a favor debido a su posición.

Además, las personas sujetas deben tener en cuenta que:

- No deben participar, influir o decidir en la contratación de productos o servicios con sociedades o personas con las que tengas algún vínculo económico o familiar;
- No deben dar un trato de favor o condiciones de trabajo especiales basadas en relaciones personales o familiares;
- No pueden adquirir, ni directamente ni a través de personas vinculadas, activos o bienes pertenecientes a la compañía, salvo transacciones que sean consecuencia de un proceso público de oferta a todos los empleados;
- Se necesita autorización expresa de la Dirección de Recursos Humanos, y/o del responsable de Cumplimiento Normativo para:
 - ✓ Adquirir bienes o derechos de la empresa, arrendar o utilizar los mismos;
 - ✓ Llevar a cabo cualquier transacción, o mantener cualquier relación de negocio con la empresa que sea ajena a tu función como empleado.
 - ✓ Hacer uso de los activos de Banco sin haber satisfecho una contraprestación.

A) Política de Obsequios

El banco cuenta con una Política de Obsequios donde regulan estas conductas a los efectos de conflictos de interés. Aceptar o regalar obsequios puede dar lugar a conflictos de interés o en apariencia y exponer al Banco tanto a responsabilidades administrativas, civiles e incluso penales, como riesgos reputacionales.

Asimismo, regula de forma particular estas conductas para los miembros sujetos a Reglamento Interno de Conducta al que esta adherido la entidad. El objetivo es evitar responsabilidades administrativas, civiles o penales, así como riesgos reputacionales a la Entidad y/o sus administradores.

B) Actividades Externas y Contribuciones Políticas

Las personas sujetas del banco no podrán desarrollar actividades, retribuidas o no que por horarios o tipología de actividad sean incompatibles con los intereses del Banco o puedan afectar a su independencia y entrega profesional. Por ello antes de realizar cualquiera de estas actividades deberá tener la autorización expresa del director del área correspondiente, antes de:

- * Desempeñar otro empleo por cuenta ajena
- * Empezar una actividad empresarial por cuenta propia
- * Prestar servicios de cualquier tipo a otra organización empresarial
- * Presentarse o aceptar un nombramiento para un puesto político.

Quedan expresamente prohibidas:

- La prestación de servicios profesionales, retribuidos o no a favor de otras entidades de crédito, empresas u organizaciones que por razón de su tipo de actividad puedan ser incompatibles



con las actividades desarrolladas por Evo, a excepción de la representación de la entidad en los órganos de gobierno de sociedades del grupo Evo, si las hubiera, y de la colaboración en los eventuales grupos de trabajo que pudiera surgir en su ámbito.

- No se puede estar vinculado como socio o accionista con una participación significativa (art. 42 Código de Comercio), por nosotros mismos o por personas interpuestas a cualquier empresa que pueda considerarse concurrente con actividades desarrolladas por el banco.
- La participación directa o indirecta en política, instituciones públicas u organizaciones sociales o sindicales ajenas al banco, aun siendo legítimas, pueden ser incompatibles con el ejercicio activo y deben desarrollarse de forma muy personal evitando la más mínima involucración del banco.

C) Relaciones con Proveedores

Se evitara cualquier clase de interferencia que pueda afectar la imparcialidad u objetividad a la hora de contratar los servicios de proveedores, tratando de evitar relaciones de exclusividad.

La contratación de servicios externos se realizara respetando los procedimientos que a tal efecto se han recogido en la Política de Gestión de Proveedores del banco, en cualquier caso deben fundamentarse en la transparencia y la objetividad.

La contratación o adquisición de compromisos con los proveedores de productos y servicios, debe hacerse en función de criterios comerciales objetivos para evitar cualquier favoritismo real o aparente, y en ningún caso se podrá ofrecer, dar, prometer o recibir contraprestación ninguna, si se pudiera entender como una intención de influir en una relación comercial con el banco.

D) Relaciones con Clientes

No se puede conceder o aprobar financiaciones o negocios entre el banco y los clientes con lo que estemos vinculados, ni representar a la entidad en transacciones u operaciones en los que los intereses personales puedan colisionar o alterar intereses del banco.

El personal directivo debe inhibirse de promover, recomendar o presionar internamente sobre operaciones de riesgo ajenas a sus competencias funcionales y específicas en el banco.

En todo momento se actuara con total confidencialidad (salvaguardando la información facilitada por los clientes y actuar de acuerdo con el deber de secreto entendido dentro del marco normativo) y transparencia (compromiso de ofrecer la información oportuna, precisa, comprensible y veraz).

Se tratará de no establecer una relación de exclusividad con un cliente, o restringir el acceso del mismo a otros empleados, para evitar una vinculación personal excesiva.

No se podrá aceptar personalmente, salvo autorización previa de la Dirección de Recursos Humanos y el responsable de Cumplimiento Normativo, poderes de clientes para realizar operaciones en nombre de éstos con la compañía.

Se tendrá especial cuidado en todo momento en ofrecer a los clientes únicamente los productos o servicios que se adecuen a sus necesidades, y la contratación de los mismos sólo se produzca cuando el cliente conozca y entienda su contenido, beneficios, riesgos y costes. En este sentido se;

- Informara al cliente de forma clara y con imparcialidad sobre los productos y servicios, explicando los elementos relevantes y advirtiéndolo de los riesgos, gastos y comisiones aplicables;
- Aplicara las tarifas y comisiones vigentes;



- Evitara la contratación de productos o servicios con la finalidad de generar comisiones o ingresos sin tener en cuenta el interés del cliente;
- Asegurara la contratación de los productos y servicios de acuerdo con los procedimientos internos establecidos, obteniendo y conservando la documentación requerida en cada caso;
- Seguirá las órdenes de los clientes, salvo aquellas que contradiga la buena fe o los procedimientos internos.

4.2 Guía Conflicto de Interés en la prestación de servicios de Inversión:

A) Identificación de servicios, personas y escenarios que pueden generar conflictos de interés

a) Servicios

Parte de los conflictos de interés a los que se refiere esta Norma pueden surgir en la prestación de cualquiera de los servicios de inversión que realiza el Banco. A continuación se recogen los que EVO Banco, S.A. presta, o va a prestar próximamente:

- a. La recepción y transmisión de órdenes de clientes en relación con uno o más instrumentos financieros.
- b. La ejecución de dichas órdenes por cuenta de clientes.
- c. La negociación por cuenta propia.
- d. La colocación de instrumentos financieros.
- e. El aseguramiento de una emisión o de una colocación de instrumentos financieros.

b) Personas

El Título IV del RIC establece los principios básicos para la identificación y gestión de los conflictos de interés.

Dicho RIC es de obligado cumplimiento al propio Banco y a las personas sujetas según acuerdo adoptado por la Comisión de Cumplimiento del Banco, cuyo registro mantiene el Dto. de Cumplimiento.

En tanto que el RIC es de obligado cumplimiento para el Banco y que la LMV vigente en la actualidad extiende en su art. 70 quáter la necesidad de “*adoptar medidas para detectar posibles conflictos de interés entre sus clientes y la propia empresa o su grupo*”, esta Política de Gestión de Conflictos de Interés será de aplicación a todos los empleados del Banco, en tanto que realicen actividades en el ámbito de los Mercados de Valores y otros Servicios de Inversión (recepción y ejecución de órdenes, principalmente), y no sólo a las personas sujetas a dicho RIC, salvo lo indicado en el [apartado 4.2.B.b\)m siguiente](#).

Asimismo, de acuerdo con lo establecido en el apartado Ámbito de Aplicación anterior, los conflictos de interés podrán proceder de la persona sujeta al RIC (o del propio empleado, en su caso), o de las **personas o entidades a ellos vinculados**. A este respecto, se deben considerar las siguientes vinculaciones:

- a. Las vinculaciones familiares, entendiéndose como tales aquellas con las que se tenga una relación familiar, de acuerdo con lo establecido en el RIC: cónyuge, o cualquier persona que pueda considerarse equivalente por la legislación vigente, los hijos sujetos a la patria potestad y los hijastros menores de edad que compartan domicilio con la persona sujeta, los ascendientes en primer grado y los parientes en línea colateral hasta el segundo grado que

lleven más de un año viviendo en el mismo domicilio que la persona sujeta o el empleado en cuestión.

- b. Las vinculaciones económicas, entendiéndose como tales aquellas sociedades con las que mantenga vínculos estrechos, es decir: posea de manera directa o indirecta el 20% ó más de los derechos de voto o del capital de la sociedad, o mantenga un vínculo de control, ya sea el propio empleado o persona sujeta al RIC, o alguna de sus vinculaciones familiares; se presumirá que existe vínculo de control cuando se dé alguna de las circunstancias siguientes (art. 4 LMV):
- se posea la mayoría de los derechos de voto;
 - se tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración;
 - se pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto;
 - se haya designado a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- c. Las vinculaciones profesionales, entendiéndose como tales: cualquier tipo de relación de prestación de servicios u otras vinculaciones contractuales distintas de las generadas por sus cargos o empleos con el Banco, propias del empleado o persona sujeta al RIC, o cualquiera de las personas o sociedades citadas en las letras a) y b) anteriores.

c) Escenarios

En el RD 217/08, que transpone la Directiva 2006/73/CE, se identifican en su Artículo 44 diferentes situaciones en las que pueden existir conflictos de intereses. En cada una de ellas, se identifican posibles ejemplos de escenarios en los que se pueda presentar un conflicto de interés:

- Situación 1: La empresa o la persona considerada puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a costa del cliente.

Esta situación supone que, o bien el Banco o la persona sujeta al RIC o el empleado que presta el servicio de inversión, pueden obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera perjudicando al/los cliente/s.

Como guía de ayuda a la identificación de situaciones que pueden dar lugar a la existencia de conflictos de interés, se ofrecen a continuación ejemplos más concretos de escenarios en los que una Entidad o una persona de la misma pueda obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera a expensas de un cliente:

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: si, por ejemplo, se incentiva la venta de un producto en campaña en detrimento de otros comparables, en el marco del asesoramiento al cliente; o si se incentiva la venta de productos de mayor riesgo sin informar debidamente al cliente, normalmente relacionados con un mayor margen o beneficio para la entidad y, en última instancia, para el comercial en términos de retribución variable.
 - La recomendación de un fondo con comisión de gestión o de comercialización para el Banco superior a otros fondos comparables.
 - Existencia entre los productos sobre los que se puede asesorar (o realizar la gestión de carteras) de productos propios del Banco y otros productos de terceros.

En la actualidad este tipo de conflicto de interés en el banco no se puede dar al no realizar asesoramiento a clientes en materia de inversiones financieras ni servicios de gestión de carteras.

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. Actualmente esta situación no se puede producir en el Banco ya que no se realizan agrupación y atribución de órdenes, salvo en los casos en los que es el propio mercado el que regula la atribución de operaciones (por ejemplo, en el caso de las OPV).
 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. Actualmente esta situación no se puede producir en el Banco ya que no se realizan agrupación y atribución de órdenes.
 4. Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes frente a otras alternativas, que pudieran suponer un alto beneficio para la entidad.
 5. Rotación excesiva de las carteras en el ámbito del asesoramiento o de la gestión de carteras, con el fin de cobrar más comisiones. Esta situación no se puede dar en el Banco por no realizarse asesoramiento ni gestión de carteras.
 6. Elaboración de planes comerciales en los que se plantee a clientes la venta de productos de inversión garantizados por el Banco que pueda suponer una pérdida en la inversión o su recuperación en un plazo más largo.
- Situación 2: la empresa o la persona considerada tiene un interés en el resultado del servicio prestado o de la operación efectuada por cuenta del cliente, que sea distinto del interés del cliente en ese resultado.

Esta situación supone que el Banco, o la persona sujeta al RIC o el empleado que presta el servicio de inversión, tienen interés en que el cliente realice una operación en la que el cliente no está interesado.

Un ejemplo de un escenario en el que una Entidad o una persona de la misma tenga interés en realizar una operación en la que el cliente no tenga interés y esto pueda suponer un perjuicio para el cliente, sería:

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. Actualmente esta situación no se puede dar en el Banco por no realizarse gestión de carteras.

- Situación 3: la empresa o la persona considerada tiene incentivos financieros o de cualquier otro tipo para favorecer los intereses de terceros clientes, frente a los propios intereses del cliente en cuestión.

Esta situación supone que el Banco, o la persona sujeta al RIC o el empleado que presta el servicio de inversión, tienen algún incentivo para favorecer los intereses de un cliente frente a los de otro/s.

Como guía de ayuda a la identificación se ofrecen a continuación ejemplos más concretos de escenarios en los que una Entidad o una persona de la misma pueda tener un incentivo en contra de los intereses del cliente:

1. Recepción de órdenes de un cliente para la compra/venta de determinados activos (p.e. acciones o renta fija) y, para su efectivo cumplimiento, se retrasa la compra/venta 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 minoristas y de clientes institucionales: asignando posteriormente los mejores precios a clientes institucionales.
3. Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes que pudieran suponer un alto beneficio para otro cliente (por ejemplo, favorecer a un cliente de gestión de carteras, como forma de mejorar el “performance” de su cartera o encubrir pérdidas anteriores).

- Situación 4: la empresa o la persona considerada desarrolla la misma actividad que el cliente.

No se han identificado posibles escenarios en los que se pueda plantear un conflicto de interés de este tipo.

- Situación 5: la empresa o la persona considerada recibe o va a recibir de un tercero un incentivo en relación con el servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión o retribución habitual por el servicio en cuestión.

Esta situación supone que, el Banco, o la persona sujeta al RIC o el empleado que presta el servicio de inversión, va a recibir de otra persona distinta del cliente algún tipo de incentivo, aparte de la comisión que el Banco percibe habitualmente por la prestación del servicio de inversión.

Como guía de ayuda a la identificación se ofrecen a continuación ejemplos más concretos de escenarios en los que una Entidad o una persona de la misma pueda recibir un incentivo en relación con un servicio prestado a un cliente:

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.

En la actualidad, las gestoras de IIC con las que trabaja el Banco no realizan este tipo de actividades, pero si en el futuro las realizaran, supondrían un potencial conflicto de interés, que sería tratado conforme a los principios detallados en esta política.

2. Cualquier incentivo identificado en la política de incentivos que pueda entrar en conflicto con el deber del Banco de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

Si en cualquier área del Banco se identifica un posible escenario de conflicto de interés no detectado con anterioridad e incluido en esta Política, se deberá poner inmediatamente en conocimiento de Cumplimiento Normativo adoptando mientras no sea analizado por la Comisión de Cumplimiento, las medidas que consideren oportunas para su gestión. Cumplimiento Normativo analizará el escenario identificado y propondrá las medidas para su gestión que se estimen más adecuadas proponiéndolas a la Comisión de Cumplimiento la cual aprobará e incluir o no dicho conflicto de interés en esta Política en la siguiente revisión que se haga de la misma

B) Procedimientos y Medidas para la Gestión de Conflictos de Interés Barreras de Información

a) Principios Generales

Los procedimientos y medidas para la gestión de los conflictos de interés deben tener por objeto garantizar:



- El grado indispensable de independencia en la prestación de servicios de inversión.
- El principio de proporcionalidad (al tamaño y actividades del Banco, y a la importancia del riesgo de menoscabo de los intereses de los clientes)
- La prioridad de los intereses de los clientes respecto a los del Banco, e igualdad de trato entre distintos clientes.

b) Procedimientos y medidas específicas

Una misma persona no podrá desempeñar funciones en el Banco que, por ser generadoras de conflictos de interés, deban ser consideradas incompatibles.

Los procedimientos para impedir o controlar el intercambio de información entre personas sujetas que participan en actividades que comporten el riesgo de un conflicto de interés, así como el establecimiento de Áreas Separadas en el Banco, se recogen en la Norma sobre Áreas Separadas y Barreras de Información que desarrolla el Título III del RIC acerca de la Prevención del Abuso de Mercado.

Se establecen adicionalmente los procedimientos y medidas que se describen a continuación, de acuerdo con la aplicación de los principios generales señalados:

- a. Se prohíbe la existencia de cualquier relación directa entre la remuneración de cualquier persona a la que sea de aplicación esta Política de Gestión de Conflictos de Interés y la actividad por ellos o por otras áreas desarrollada, cuando de dicha remuneración puedan surgir conflictos de interés en el desempeño de su actividad profesional.
- b. En todo caso, de acuerdo con la legislación vigente, en los casos en que se preste el servicio de asesoramiento en materia de inversiones, los productos que se recomienden al cliente deberán cumplir con el perfil de riesgo del cliente al que son recomendados. Evo Banco de momento no va a prestar el servicio de asesoramiento en materia de inversión.
- c. El servicio de gestión de carteras que el Banco puede prestar es un servicio de gestión de carteras-modelo de fondos de inversión, en el que la aplicación ajusta de manera automática el nivel de riesgo máximo de la cartera al modelo de cartera contratado por el cliente. Evo Banco de momento no va a prestar el servicio de gestión de carteras.
- d. No se permite la rotación excesiva de carteras con el fin de cobrar más comisiones. No aplicable de momento en Evo.
- e. En ningún caso podrán aceptar las personas sujetas a esta Política de Gestión de Conflictos de Interés o las personas con las que aquéllas tengan una relación familiar de acuerdo con la definición recogida en el RIC, ni las sociedades que efectivamente controlen, ni cualquier otra persona interpuesta, obsequios, comisiones, ni cualquier otro ofrecimiento que pudiera condicionar la objetividad e independencia de la toma de decisiones. Se entiende como tal cuando el valor del presente recibido resulte desproporcionado o anormal en relación a los buenos usos y costumbres de la relación comercial.
- f. Se han establecido procedimientos para la Óptima Ejecución de las Órdenes de nuestros clientes, recogidos en la correspondiente Política, con objeto de asegurar que no se plantea ninguna situación de conflicto de interés en la que se envíen las órdenes de clientes a mercados o centros de ejecución en beneficio del Banco.
- g. Se han establecido procedimientos para la Gestión de Órdenes, recogidos en la correspondiente Política, con objeto de asegurar que no se plantea ninguna situación de conflicto de interés en la que se favorezca a un cliente frente a otro/s.
- h. Las personas sujetas a esta Política o las personas o entidades vinculadas a ellas deberán comunicar a Cumplimiento Normativo, con carácter previo a su formalización, las órdenes sobre los valores emitidos por el propio Banco que deseen realizar por cuenta propia.
- i. Del mismo modo las personas sujetas a esta Política no ofrecerán directa ni indirectamente regalos u otro tipo de remuneración a clientes u otro tipo de entidades con las que el Banco



- mantenga algún tipo de relación, que puedan exceder de los hábitos comerciales o usos propios del Banco.
- j. Asimismo, las personas sujetas a esta Política tampoco podrán recibir ningún incentivo de terceros que pueda plantear una situación de conflicto de interés entre el Banco y un cliente o entre clientes.
 - k. Una misma persona, de las sujetas a esta Política, no podrá ser consejera en dos sociedades que desarrollen la misma actividad, siempre que dicha actividad esté relacionada con los Mercados de Valores y la prestación de servicios de inversión.
 - l. Los empleados del Banco sujetos a esta Política no podrán desempeñar cargos, funciones o representación en empresas competidoras, empresas proveedoras de bienes y servicios o en sociedades que ostenten una forma de dominio o control en empresas de la competencia, siempre que de ello se pueda derivar un conflicto de interés para el empleado.
 - m. Ningún empleado del Banco podrá incrementar el número de órdenes de clientes para su ejecución en el Mercado con objeto de incrementar los volúmenes negociados.
 - n. De acuerdo con lo establecido, en el [apartado 2B\) anterior](#), sólo las personas sujetas al RIC deberán formular ante la Comisión de Cumplimiento del Banco, y mantener permanentemente actualizada, una declaración en la que detallen sus vinculaciones de las que pueda derivarse un conflicto de interés de acuerdo con lo establecido en esta Política.
 - o. La aceptación de cualquier cargo, designación o nombramiento ajenos a su actividad profesional en el Banco que corresponda por parte de un empleado, que puedan condicionar su independencia, deberá ser autorizada previamente por la Comisión de Cumplimiento.

En caso de que Cumplimiento Normativo tenga conocimiento de situaciones que supongan un riesgo de influencia sobre una persona sujeta que pueda suponer un potencial conflicto de interés, propondrá a la Comisión de Cumplimiento la adopción de medidas oportunas para eliminar dicho riesgo.

C) Resolución de conflictos

Si a pesar de las medidas de carácter específico que se han recogido en el [apartado anterior](#), se planteara alguna situación concreta de conflicto de interés, se deberán iniciar los siguientes procedimientos para su resolución.

La resolución de los potenciales conflictos de interés que puedan surgir será responsabilidad, dependiendo de dónde surja el mismo, de:

A. Área separada

En el caso de conflictos que surjan en el ámbito de un área separada, los conflictos de interés serán resueltos por el responsable del área separada afectada.

B. Entre varias áreas separadas con inmediato superior jerárquico común.

Si afectara a varias áreas, será resuelto por el inmediato superior jerárquico de todas ellas.

C. Otros casos

Si el conflicto surgiera entre varias áreas separadas que no tengan inmediato superior jerárquico común o en el ámbito de un área no identificada como área separada, o en cualquier otro ámbito, será resuelto por quien designe el Presidente de la Comisión de Cumplimiento, en caso de que las áreas implicadas no estuvieran de acuerdo con la designación realizada por el Presidente de dicha Comisión, se deberá



convocar reunión de la Comisión para la designación del responsable de la resolución del conflicto planteado.

En todo caso, si surge alguna duda sobre la competencia o sobre la forma de resolver el conflicto, se podrá consultar a Cumplimiento Normativo.

En la resolución de los conflictos de interés, 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.

El responsable de la resolución del conflicto deberá comunicar a Cumplimiento Normativo los conflictos que se originen, **en cuanto se tenga conocimiento del conflicto que se ha planteado, así como la decisión sobre su resolución y las posibles incidencias resultantes a la mayor brevedad posible**, de modo que dicho departamento pueda realizar las apreciaciones que estime oportunas de cara a la mejor salvaguardia de los intereses de los clientes potencialmente perjudicados. La información que se deberá facilitar se identifica en el [apartado siguiente](#).

D) Registro de Servicios o Actividades que Originan Conflictos de Interés

Cumplimiento Normativo llevará un registro de los servicios y actividades de inversión en los que haya surgido un conflicto de interés. El detalle de información necesaria para dicho registro es el siguiente:

- i. La identidad de las personas que han estado expuestas al conflicto de interés.
- ii. La fecha en que se originó el conflicto.
- iii. La fecha en que se comunicó a la Comisión de Cumplimiento la existencia de ese potencial conflicto y demás circunstancias relacionadas con el mismo.
- iv. Los instrumentos o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- v. El motivo de la aparición del conflicto y la descripción detallada de la situación.
- vi. La gestión llevada a cabo del conflicto y la resolución dada al mismo (subsanción, minimización o comunicación al cliente).

Los potenciales conflictos de interés deberán ser registrados en el momento en el que sea identificado, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente y en la Resolución de CNMV de 7-10-2009 sobre los Registros Mínimos a Mantener por las Empresas que Presten Servicios de Inversión.

E) Comunicaciones y Advertencias a Clientes en Materia de Conflictos de Interés

a) Comunicación de los aspectos más relevantes de la política

En la información precontractual que con carácter previo a la formalización de cualquier servicio o actividad de inversión entre el Banco y sus clientes se entrega a todos los clientes, se incluye un apartado específico sobre la Política de Gestión de Conflictos de Interés del Banco, en cumplimiento de lo establecido en la normativa MIFID.

En dicha comunicación se recoge resumidamente el objeto de la Política de Gestión de Conflictos de Interés:

- identificación de circunstancias potencialmente generadoras de un conflicto de interés,



- referencia a la existencia de unos procedimientos y medidas establecidos para la prevención de los conflictos y su gestión,
- obligación del registro de aquellas actividades en las que ha surgido un conflicto de interés,
- referencia a los procedimientos para comunicar con carácter previo a los clientes la existencia de un conflicto de interés que no ha podido ser evitado.

En caso de que un cliente solicite la Política de Gestión de Conflictos de Interés extendida del Banco, se le deberá hacer entrega de una copia del RIC, así como de las Normas sobre la Política de Operaciones Personales, de Áreas Separadas, Barreras de Información y Tratamiento de la Información Privilegiada y de esta misma (Política de Gestión de Conflictos de Interés), para ello, se podrá utilizar el medio que se acuerde con el cliente y que garantice que ha estado a su disposición y que puede conservarla.

b) Advertencias a realizar a clientes en situaciones específicas

Si las medidas adoptadas por el Banco de acuerdo con lo establecido en los puntos anteriores, no son suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se ha evitado el riesgo de perjuicio para los intereses del/los cliente/s, el Banco comunicará a los afectados la naturaleza y origen del conflicto, antes de la prestación del servicio de inversión afectado por dicho conflicto de interés.

La advertencia al cliente deberá recoger la existencia del propio conflicto de interés y la naturaleza u origen del mismo, la fecha en que se realiza dicha advertencia, así como los posibles impactos que podría tener en el marco de la prestación del servicio de inversión solicitado. Dicha advertencia se realizará en soporte duradero y deberá quedar constancia de su realización. Para ello, el/los cliente/s deberá/n firmar una copia de la misma.

El modelo de comunicación a los clientes de la advertencia a realizar, así como la descripción del procedimiento establecido para su comunicación y constancia de la misma, deberán ser remitidos a Cumplimiento Normativo por el responsable de la resolución del potencial conflicto de interés detectado. El original de la comunicación realizada al cliente deberá ser archivado por la oficina o departamento que realizó la comunicación.

La realización de la operación o formalización del contrato por parte del cliente se entiende manifestación suficiente de su consentimiento a la situación de potencial conflicto de interés comunicada.

En caso de duda sobre la advertencia a realizar, se podrá consultar con Cumplimiento Normativo.

F) Principios Rectores de la Elaboración y Utilización de Análisis Financieros

a) Definición de informe de inversiones

La redacción del artículo 63 de la LMV define los informes de inversiones como:

“Cualquier información que, sin tener en cuenta las circunstancias personales concretas del cliente al que vaya destinada, recomiende o proponga una estrategia de inversión, de forma explícita o implícita, sobre uno o varios instrumentos financieros o sobre los emisores de instrumentos financieros, incluyendo cualquier dictamen sobre el valor o el precio actual o futuro de tales instrumentos, siempre que la información esté destinada a los canales de distribución o al público, y que se cumplan las siguientes condiciones:

- a. Que el informe de inversión se califique como tal, o como análisis financiero o cualquier término similar a estos, o bien, se presente como explicación objetiva o independiente de aquellos emisores o instrumentos sobre los que se efectúen recomendaciones;*



- b. *Que, cuando la recomendación se haga por una empresa de servicios de inversión a un cliente no constituya asesoramiento en materia de inversión de conformidad con lo establecido en la propia LMV.”*

b) Principios y reglas aplicables

El Banco no elabora en la actualidad informes de inversiones, por lo que no le resulta aplicable el Capítulo III del Título III del RIC. En esta materia, el Banco se limita a difundir informes de inversiones elaborados por terceros al público o a clientes, cumpliendo, en este sentido, las condiciones que el RD 217/08 establece en su artículo 47:

- La persona que elabora los informes de inversiones y los facilita al Banco no es miembro del Grupo.
- El Banco no altera las recomendaciones descritas en los informes de inversión.
- El Banco no presenta el informe de inversión como elaborado por el mismo.
- Por último, al difundirse informes de inversión de una empresa de servicios de inversión española, ésta está sujeta a los requisitos de prevención de conflictos de interés y adopta las medidas adecuadas en relación con la gestión de los conflictos de interés.

G) Reglas sobre Asignación y Desglose de Órdenes Globales

No se permite en el Banco la remisión al mercado de órdenes de valores globales, por lo que no resultan aplicables reglas sobre asignación y desglose de las mismas.