

# Información resumida sobre la política de prevención y gestión de conflictos de intereses

## 1. Introducción

La Directiva Comunitaria sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID en sus siglas en inglés) establece que las entidades financieras que realicen actividades de inversión deben adoptar una política de detección y gestión de los conflictos de intereses que pudieran surgir en el momento de la prestación de cualquier servicio de inversión o auxiliar, o de una combinación de los mismos, entre la propia entidad y sus Clientes, o entre los distintos Clientes.

Por ello, y con el fin de prevenir y gestionar los posibles conflictos de intereses que pudieran surgir como consecuencia de su actividad en este ámbito, el Grupo BBVA ha adoptado una **política de prevención y gestión de los conflictos de intereses** ('la política'), cuyo contenido se resume en los apartados que siguen.

## 2. Identificación de los conflictos de intereses

La política específica, de manera no exhaustiva y en línea con los requerimientos que establece MiFID, determinadas situaciones de potencial conflicto de intereses que podrían generar un riesgo importante de perjuicio para los intereses de uno o más Clientes.

Estos son algunos ejemplos (no exhaustivos):

1. Dar preferencia a la transmisión o ejecución de órdenes del Banco, otro cliente o empleado, respecto de la orden de otro cliente concreto.
2. Usar información privilegiada a favor de empleados del banco o de terceros.
3. Multiplicar las operaciones sin beneficio aparente para el cliente
4. Operar adelantándose a la orden dada de un cliente en el mismo sentido que éste ya sea por cuenta de la entidad o por cuenta propia del empleado que conozca dichas órdenes ("Front Running").
5. Recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios (aparte de la comisión o retribución habitual por ese servicio).
6. Vincular la remuneración de un empleado del banco a los beneficios generados por la intermediación de órdenes.
7. Anteponer los intereses de las inversiones personales de un empleado del banco a los del cliente.
8. Comercialización de productos emitidos o fabricados por el Banco.
9. Sistemas de incentivación, remunerados o no para promover la venta del producto propio.
10. A la hora de ejecutar las órdenes de varios clientes, dispensar un trato no equitativo que beneficie a determinados clientes sobre los que el Banco tenga un interés particular frente a otros clientes.
11. Recomendar a un cliente o invertir por cuenta del mismo en productos sobre los que el empleado tenga un interés particular, (por ejemplo, comisiones, incentivos o remuneración del personal) sin comprobar que el activo es el que se ajusta mejor a las características, necesidades y objetivos del cliente. Este supuesto se puede dar por ejemplo en la selección de la clase más beneficiosa de un fondo de inversión atendiendo a las circunstancias personales del cliente.
12. Efectuar recomendaciones de venta o de compra con el único objetivo de generar comisiones por la compraventa de activos.

13. Recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios (aparte de la comisión o retribución habitual por ese servicio).
14. Recibir una influencia de otras áreas o de terceros en la emisión de informes.

Para el caso de que surgieran otras situaciones no incluidas de modo específico en la política y que pudieran generar alguna situación de este tipo, se ha definido asimismo un procedimiento encaminado a que sus empleados pongan en conocimiento de las personas o departamentos correspondientes, con carácter previo a la prestación del servicio o actividad, cualquier situación que, a su juicio, pudiera dar lugar a un conflicto de intereses, con el fin de que se puedan adoptar las medidas oportunas para su resolución.

### 3. Medidas de prevención y gestión de los conflictos de intereses

Con el fin de asegurar la independencia y objetividad de los empleados que desarrollan actividades susceptibles de originar un potencial conflicto de intereses, el Grupo BBVA ha recogido en su política un conjunto de medidas para su prevención y adecuada gestión.

Entre las medidas contempladas, en función de la naturaleza y relevancia de cada una de las situaciones de potencial conflicto detectadas, se pueden destacar las siguientes:

- 3.1 Pautas generales y específicas de actuación que prohíban determinadas conductas (como la revelación a unos Clientes de operaciones de otros) o den criterios de resolución para este tipo de situaciones (como por ejemplo el principio general de prioridad de los intereses del Cliente o el de asignación equitativa de órdenes)
- 3.2 Medidas dirigidas a impedir o limitar a cualquier empleado ejercer una influencia inadecuada sobre la forma en que otro empleado o departamento realiza servicios o actividades de inversión.
- 3.3 Medidas dirigidas a impedir o controlar la participación simultánea o consecutiva de un empleado en diversos servicios o actividades de inversión o auxiliares, cuando dicha participación pueda perjudicar los intereses de los Clientes.
- 3.4 Procedimientos y medidas, ajustados a cada caso concreto, dirigidos a impedir o controlar que el intercambio de información entre personas o departamentos que desarrollen actividades que comporten un riesgo relevante de conflicto de intereses no perjudiquen los intereses de los Clientes.
- 3.5 Medidas específicas para los empleados que participan en la elaboración de informes de inversiones dirigidas a garantizar la autonomía y objetividad de los mismos.

### 4. Procedimientos de actuación para la resolución de otros conflictos de intereses

La variedad y dinamismo de los negocios y actividades de las entidades que conforman el Grupo BBVA hace muy difícil dar respuesta a priori a cada una de las situaciones de potencial conflicto de intereses que, en la práctica, pueden plantearse. En base a ello, el Grupo BBVA ha definido un procedimiento de actuación específico para procurar resolver aquellas situaciones de conflicto que se generen en el curso ordinario de su actividad y que no hayan podido prevenirse.

En último término, cuando las medidas adoptadas por el Grupo BBVA para gestionar un conflicto de intereses concreto no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses del Cliente, el Grupo BBVA revelará a éste la naturaleza general o el origen del conflicto de intereses antes de actuar por su cuenta, de modo que el Cliente pueda tomar la decisión que estime más conveniente respecto al servicio que se le presta u ofrezca.