

GRUPO BANKIA

Política de gestión de conflictos de interés en la prestación de servicios de inversión

APROBADO POR

Consejo de Administración

FECHA DE APROBACIÓN

21/12/2017

FECHA DE ACTUALIZACIÓN

15/12/2017

Bankia

ÍNDICE

1. Introducción.....	1
2. Ámbito de aplicación	1
2.1. Definición de conflicto de interés	1
2.2. Ámbito objetivo	1
2.3. Ámbito subjetivo	1
3. Principios generales de conducta.....	1
4. Criterios generales de gestión de conflictos de interés.....	2
4.1. Identificación y resolución de los potenciales conflictos de interés	2
4.2. Registro y comunicación a Cumplimiento Normativo	5
4.3. Revelación de los conflictos que no puedan ser gestionados	5
5. Aprobación y revisión de la Política	5
6. Comunicación de la Política a los clientes.....	6
7. Principios rectores en la elaboración de informes de inversiones	6
8. Cumplimiento de la Política y supervisión	6

1. INTRODUCCIÓN

Este documento contiene la política de gestión de conflictos de interés (en adelante, la “**Política de Conflictos de Interés**”) de Bankia, S.A. y las entidades del Grupo Bankia, donde se identifican los potenciales o reales conflictos de interés y se establecen las medidas para mitigar y gestionar los potenciales conflictos de interés que pudieran producirse en la prestación de servicios de inversión entre las sociedades del Grupo y sus clientes o entre los clientes, evitando causar un perjuicio a los intereses de los clientes.

Se ha de tener en cuenta que la presente Política de Conflictos de Interés se complementa con otras políticas y procedimientos internos que contienen regulaciones para ámbitos concretos, y que ésta ofrece únicamente un marco general de actuación en cuanto a la identificación, prevención y gestión de conflictos de interés relacionados con la prestación de servicios de inversión y auxiliares.

2. ÁMBITO DE APLICACIÓN

2.1. DEFINICIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS

Existe un conflicto de interés cuando la imparcialidad de la actuación de las personas, pueda resultar comprometida, a juicio de un observador neutral y de ello pueda derivarse un menoscabo de los intereses de un cliente.

No se entenderá que existe un conflicto de interés cuando el Grupo obtiene un beneficio, si no existe un posible perjuicio de un cliente. Tampoco se entenderá que existe conflicto cuando un cliente obtiene un beneficio si no existe un potencial perjuicio para otro cliente.

2.2. ÁMBITO OBJETIVO

A los efectos de la presente Política, se entiende que surge un conflicto de interés cuando el Grupo o las personas que colaboran o prestan servicios de inversión o auxiliares:

- a) Puedan obtener un beneficio financiero o evitar una pérdida financiera a expensas del cliente;
- b) Tengan 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;
- c) Tengan incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del primer cliente;
- d) Desarrollen la misma actividad que el cliente;
- e) Reciban o vaya a 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.

2.3. ÁMBITO SUBJETIVO

La presente política es de aplicación a Bankia, a las sociedades del Grupo Bankia y a las personas que colaboren o presten servicios de inversión o auxiliares por cuenta del Grupo.

3. PRINCIPIOS GENERALES DE CONDUCTA

Todos los empleados del Grupo, cuando colaboren o presten servicios de inversión o servicios auxiliares, deberán asumir como principios generales de conducta el actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de los clientes conforme a lo establecido en las siguientes normativas internas, así como las contenidas en la presente Política de Conflictos de Interés, que contienen una regulación de conflictos de interés o materias directamente relacionados con ellos:

- Código Ético y de Conducta.
- Política de gestión de órdenes.
- Política General de Conflictos de Interés de la Entidad.
- Política de prevención del abuso de mercado.
- Reglamento Interno de Conducta en los mercados de valores y circulares de desarrollo.

4. CRITERIOS GENERALES DE GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

El responsable de cada agrupación o sociedad, lo será también para la gestión de los conflictos de interés, y coordinará las tareas de prevención de la aparición de conflictos, identificación, análisis y gestión y, en su caso, la revelación a clientes de la existencia de conflictos, así como la información y coordinación con Cumplimiento Normativo.

4.1. IDENTIFICACIÓN Y RESOLUCIÓN DE LOS POTENCIALES CONFLICTOS DE INTERÉS

El Grupo dispone de procedimientos que permiten identificar potenciales conflictos de interés que puedan surgir, en la prestación de servicios y actividades de inversión y de servicios auxiliares, entre las sociedades del Grupo o cualquier persona que colabore o preste servicios de inversión o auxiliares, y sus clientes o entre los propios clientes.

Dichos procedimientos contienen las medidas necesarias para gestionar los conflictos detectados, y permiten, que en la prestación de servicios de inversión y auxiliares, las personas puedan actuar con un nivel adecuado de profesionalidad e independencia.

Sin perjuicio de lo anterior, a continuación se detalla un desglose de las posibles situaciones a gestionar derivadas de potenciales conflictos de interés que pueden menoscabar el interés del cliente:

- **Incompatibilidad de intereses:** un intermediario financiero puede verse involucrado en una operación en la que mantiene un interés predominante, y en la que también actúa como analista, prestamista, etc., creando un incentivo para colocar sus intereses por encima de los de sus clientes.
- **Incompatibilidades de intereses de clientes:** mantenimiento de relaciones con dos o más clientes que mantengan un conflicto de intereses entre sí.
- **Operaciones propias:** utilizar la posición de la Entidad para asegurarse contratos u operaciones con sus propios clientes. Sería el caso en el que la Entidad, por un lado, gestiona los activos de un cliente y, por otro, se utiliza como contrapartida para ello.
- **Venta atada o venta cruzada involuntaria:** esta situación se origina cuando un cliente es forzado a adquirir productos o servicios adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero.
- **Información incompleta o no adecuada:** la Entidad puede ser reacia a proporcionar información a sus clientes cuando tiene un interés predominante sobre el del cliente. Este conflicto puede darse cuando se limita la información que proporciona a sus clientes sobre determinados aspectos que pueden ser perjudiciales para éstos o que benefician más a la Entidad.
- **Préstamos para inversión inapropiados:** los clientes pueden ser tentados a apalancar sus inversiones mediante préstamos de la propia Entidad, que les expone a riesgo de mercado y altos costes de crédito o bien para intentar asegurar el éxito de una emisión, la Entidad puede ofrecer préstamos a tipos por debajo de mercado a inversores, con la condición de que los fondos sean empleados para suscribir los valores emitidos.
- **Incentivos:** la Entidad y/o sus empleados pueden recibir incentivos, entendiéndose por tal todo honorario, comisión o beneficio no monetario percibido por la Entidad, con ocasión de la prestación de un servicio de inversión o auxiliar a un cliente o la comercialización y/o venta de instrumentos financieros.

- **Privilegio entre clientes:** determinados clientes pueden recibir mejores servicios que otros en función de los beneficios que obtenga la Entidad.
- **Influencia entre áreas u otros servicios:** Este conflicto hace referencia a la capacidad de determinadas áreas de la Entidad para influir en la toma de decisiones por parte de otra área a los efectos de obtener un beneficio derivado de las decisiones adoptadas por dicha área (por ejemplo, conflictos en la prestación de otros servicios de inversión).

Se detalla a continuación un catálogo, no exhaustivo, de potenciales conflictos de interés identificados en el Grupo, así como las medidas de gestión establecidas para garantizar una actuación independiente en las actuaciones realizadas por Bankia:

1. Recepción, transmisión y ejecución de órdenes y comercialización.

POTENCIAL CONFLICTO DE INTERÉS	MEDIDAS DE GESTIÓN
Supuestos en los que se pudiese anteponer la atribución de operaciones sobre instrumentos financieros a la Entidad o a determinados clientes frente a otras órdenes de clientes que se hayan solicitado en idénticas o mejores condiciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Política y procedimientos de gestión de órdenes. • Independencia de actuación de las áreas de negocio que pudiesen entrar en conflicto (Áreas Separadas). • Criterios de conducta establecidos en el Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores. • Procedimientos de desglose de órdenes globales. El grupo se rige por el principio de no acumulación de órdenes. • Política de mejor ejecución. • Control sobre las remuneraciones de los empleados que presten el servicio de recepción, transmisión y ejecución de órdenes. • Informes de evaluación independiente.
Supuestos de asignación y desglose de órdenes globales en los que se podría favorecer a determinados clientes.	
Prácticas comerciales de la Entidad que beneficien a la Entidad en detrimento del cliente.	
Supuestos en los que no se tramita una orden de un cliente para beneficiar a una entidad del Grupo Bankia.	
El instrumento financiero comercializado al cliente invierte o está referenciado, de forma directa o indirecta, a cualquier instrumento financiero emitido por una entidad del Grupo Bankia.	
La Entidad puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de un instrumento financiero, en detrimento de sus clientes.	

2. Asesoramiento en materia de inversión y gestión de carteras

POTENCIAL CONFLICTO DE INTERÉS	MEDIDAS DE GESTIÓN
Orientar el destino de las inversiones de los clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la Entidad, sobre aquellos que mejor satisfagan las necesidades de los propios inversores.	<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos de control sobre la actividad de los gestores. • Independencia de actuación de las áreas de negocio que pudiesen entrar en conflicto (Áreas Separadas). • Cumplimiento de las políticas y procedimientos internos relacionados con la prestación del servicio de asesoramiento en inversiones y gestión discrecional de carteras. • Evaluación de la idoneidad del cliente. • Control sobre las remuneraciones de los empleados que presten el servicio de asesoramiento en inversiones y gestión de carteras. • Procedimientos de Gobernanza de Productos.
Rotación excesiva de los activos que componen las carteras de los clientes.	
Emisión de recomendaciones de compra sobre instrumentos financieros emitidos por la Entidad o diseñados por sociedades del Grupo sin tener en cuenta el mejor interés del cliente.	
Por la comercialización de determinados productos similares, como fondos de inversión o bonos estructurados, las sociedades del Grupo pueden recibir diferentes contraprestaciones económicas.	
La retribución de los gestores de carteras puede estar basada en el rendimiento de la cartera gestionada o asesorada.	
Adjudicación de valores que no sean idóneos para el cliente a carteras sobre las que la Entidad o el Grupo Bankia disponen de absoluta discrecionalidad.	
Ofrecer a los clientes determinados productos financieros o prestar un determinado servicio que objetivamente pueden representar una buena alternativa de inversión, pero que no son los que mejor se ajustan a sus necesidades.	
La Entidad cuando participa en una OPV puede verse tentada a adjudicar valores que no sean idóneos para el cliente a carteras sobre las que dispone de absoluta discrecionalidad.	
Generar recomendaciones no adecuadas en aquellas situaciones en las que alguna entidad del Grupo coordine, dirija o asegure una determinada emisión de valores.	

3. Elaboración y difusión de informes de inversión

POTENCIAL CONFLICTO DE INTERÉS	MEDIDAS DE GESTIÓN
Elaboración de informes de inversión sobre sociedades cotizadas en las que el analista pudiese mantener un interés personal.	<ul style="list-style-type: none"> • Independencia de actuación del área de análisis, configurada como un Área Separada del resto de áreas de negocio. • Criterios de conducta específicos para analistas establecidos en el

Pueden difundirse informes de inversión sobre sociedades cotizadas en las que el Grupo tenga una participación o a las que el Grupo preste algún servicio de inversión o bancario por el que recibe una contraprestación económica.	<p>Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revelación de conflictos en los informes de inversión difundidos.
---	---

4. Aseguramiento y colocación

POTENCIAL CONFLICTO DE INTERÉS	MEDIDAS DE GESTIÓN
Asesorar a un cliente en operaciones del Mercado de Capitales solicitadas a iniciativa del cliente o de la propia Entidad, cuando la colocación de esa operación va a ser realizada por la red comercial de Bankia, (Distribución Minorista).	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se asesore, existen mecanismos para informar al cliente emisor de alternativas, calendario de precios y oferta, etc. • Independencia de actuación de las áreas de negocio que pudiesen entrar en conflicto (Áreas Separadas). • Políticas y procedimientos de control en caso de infravaloración o sobrevaloración de una emisión.
Prestación simultánea de servicios de inversión o auxiliares. Podría surgir un conflicto de intereses entre la División de Renta Fija y la agrupación que presta servicios de asesoramiento financiero, al realizar ambas operaciones de forma simultánea con el mismo cliente.	

4.2. REGISTRO Y COMUNICACIÓN A CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Los conflictos identificados en cada agrupación se comunicarán a Cumplimiento Normativo, que mantendrá un registro de conflictos actualizado de cada agrupación o sociedad, donde se recogerán los distintos tipos de servicios y actividades de inversión en los que haya surgido un posible conflicto.

4.3. REVELACIÓN DE LOS CONFLICTOS QUE NO PUEDAN SER GESTIONADOS

Cuando se considere que las medidas adoptadas no son razonablemente suficientes para evitar el riesgo de que un cliente o grupo de clientes resulte perjudicado por la existencia de un conflicto de interés, éste debe ser informado, en un soporte duradero, de la naturaleza del conflicto y de las demás circunstancias que le permitan tomar una decisión razonada acerca del producto o servicio de inversión a contratar con el Grupo.

5. APROBACIÓN Y REVISIÓN DE LA POLÍTICA

Anualmente el Consejo de Administración, o el órgano en el que éste delegue la función, revisará y aprobará:

- El contenido de la Política y sus procedimientos de desarrollo para comprobar su adecuación a las exigencias normativas,
- La existencia y adopción de medidas en el marco de la gestión de los conflictos de interés que se identifiquen.

Las eventuales modificaciones de la presente Política requerirán de la aprobación del Consejo de Administración.

6. COMUNICACIÓN DE LA POLÍTICA A LOS CLIENTES

El contenido de la Política se comunicará a aquellos clientes del Grupo a los que se preste algún servicio de inversión.

La Política del Grupo actualizada se publicará en la Web corporativa. Asimismo, una copia de la misma se pondrá a disposición de los clientes en las oficinas del Grupo.

7. PRINCIPIOS RECTORES EN LA ELABORACIÓN DE INFORMES DE INVERSIONES

A los efectos de la presente política se considera “*informes de inversiones*” todo informe o información que recomiende o proponga una estrategia de inversión, de forma explícita o implícita, referente a uno o varios instrumentos financieros o emisores de instrumentos financieros, destinado a los canales de distribución o al público y que responda a la denominación de “informe de inversiones” o términos similares.

El Grupo tiene establecidos manuales y procedimientos específicos para la elaboración y utilización de los informes de inversión en la prestación del servicio de análisis financiero. Siguiendo lo establecido en la presente política, dichos procedimientos contemplarán medidas para la gestión de potenciales conflictos de interés que se pudieran llegar a producir con o entre los clientes a los que estén destinados los informes de inversión.

8. CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA Y SUPERVISIÓN

El cumplimiento de la Política es responsabilidad de todas las personas del Grupo. En cualquier caso, el Consejo de Administración, a través del Comité de Auditoría y Cumplimiento, supervisará cualquier incumplimiento detectado.

Las sociedades del Grupo informarán y comunicarán la presente Política a todas las personas que colaboren o presten servicios de inversión o auxiliares. Asimismo, les informarán de su obligación de seguir el procedimiento de comunicación previsto, en los casos en los que se vean sometidos a situaciones que puedan considerarse como un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.

La Dirección de Cumplimiento Normativo estará a disposición del Grupo para resolver y aclarar cuantas cuestiones se le sometan sobre esta Política.

Será responsabilidad de los Directores, Directores de Negocio, Área, Zona, Departamento o Equipo vinculados a la prestación de servicios de inversión, identificar aquellas circunstancias en las que exista un riesgo importante de perjudicar el interés de un cliente o pluralidad de clientes.