



# Política de Gestión de Conflictos de Interés

25 de junio de 2019

|                                    |                                 |
|------------------------------------|---------------------------------|
| Versión                            | 1.1                             |
| Fecha última revisión y aprobación | 25/06/2019                      |
| Objeto de la aprobación/revisión   | Adaptación a cambios normativos |
| Área Responsable de la Política    | Cumplimiento Normativo          |

|  |   |                           |
|--|---|---------------------------|
| PROPIETARIO DEL<br>PROCESO:<br>Consejo de Administración | PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br>Política de Gestión de Conflictos de Interés | Versión 1.1<br>25/06/2019 |
|--|---|---------------------------|

## Índice

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO NORMATIVO .....</b>   | <b>3</b>  |
| <b>2. OBJETIVOS DE LA POLÍTICA.....</b>   | <b>5</b>  |
| <b>3. DEFINICIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS.....</b>   | <b>5</b>  |
| <b>4. PAUTAS DE ACTUACIÓN GENERAL ANTE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS .....</b>  | <b>6</b>  |
| 4.1. Identificación .....   | 6         |
| 4.2. Evitación y mitigación.....  | 6         |
| 4.3. Resolución .....   | 6         |
| 4.4. Revelación .....   | 7         |
| <b>5. IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDADES GENERADORAS DE UN POTENCIAL<br/>CONFLICTO Y MEDIDAS DE GESTIÓN DE LOS MISMOS.....</b> | <b>8</b>  |
| 5.1. Circunstancias genéricas que pueden dar lugar a conflictos de interés y medidas de<br>gestión                        | 8         |
| 5.2. Circunstancias específicas que pueden dar lugar a conflictos de interés y medidas de<br>gestión                      | 9         |
| <b>6. POLÍTICA DE INCENTIVOS .....</b>  | <b>12</b> |
| 6.1. Definición .....   | 12        |
| 6.2. Prohibición General.....   | 12        |
| 6.3. Beneficios no monetarios menores .....   | 12        |
| 6.4. Incentivos permitidos.....   | 13        |
| 6.5. Incentivos derivados de la remuneración de las Personas Sujetas .....  | 16        |
| 6.6. Procedimiento de control de incentivos recibidos y pagados.....  | 16        |
| 6.7. Revelación de incentivos a clientes.....   | 16        |
| 6.8. Incentivos relacionados con la actividad de análisis .....   | 17        |
| 6.9. Registro de incentivos .....   | 19        |
| <b>7. REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS .....</b>   | <b>20</b> |
| <b>8. RESPONSABILIDADES .....</b>   | <b>20</b> |
| <b>9. FORMACIÓN DE LAS PERSONAS SUJETAS .....</b>   | <b>21</b> |
| <b>10. DISPONIBILIDAD DE LA POLÍTICA .....</b>  | <b>22</b> |
| <b>11. APROBACIÓN, ENTRADA EN VIGOR Y ACTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA .....</b>  | <b>22</b> |

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

## 1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO NORMATIVO

De conformidad con la normativa aplicable (en particular, la Directiva 2014/65/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros, así como la normativa por medio de la cual se realiza su transposición al Ordenamiento Jurídico español), las entidades de servicios de inversión deben adoptar todas las medidas apropiadas para detectar y prevenir o gestionar 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 las propias empresas, incluidos los directivos, empleados y agentes vinculados o cualquier persona vinculada directa o indirectamente a ellas por control, y sus clientes o entre clientes, incluidos los causados por la recepción de incentivos de terceros o por la propia remuneración de la empresa de servicios de inversión y otras estructuras de incentivos.

Para ello, se exige que dichas empresas que presten servicios de inversión, adopten, apliquen y mantengan una política efectiva de conflictos de interés en la cual se identifiquen, en relación con los servicios y actividades de inversión y los servicios auxiliares específicos realizados por la empresa de servicios de inversión o por cuenta de ésta, las circunstancias que den o pudieran dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo de menoscabo de los intereses de uno o más clientes. Dicha política debe ser adecuada al tamaño y organización de la empresa y a la naturaleza, escala y complejidad de su negocio. Cuando la empresa sea miembro de un grupo, la política deberá tener también en cuenta cualquier circunstancia, que la empresa conozca o debiera conocer, que pueda provocar un conflicto de intereses como consecuencia de la estructura y actividades empresariales de otros miembros del grupo.

A su vez, el artículo 85 bis apartado 2 del Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de planes y fondos de pensiones establece que *“Las entidades gestoras, las entidades depositarias, las entidades diferentes de una entidad gestora que gestionen los activos de un fondo de pensiones y las entidades comercializadoras deberán elaborar un reglamento interno de conducta, de obligado cumplimiento, que regulará la actuación de sus órganos de administración, empleados y representantes.*

*Cuando las entidades referidas en el párrafo anterior ya tengan, en aplicación de otra normativa, la obligación de elaborar un reglamento interno de conducta, podrán integrar en éste las normas específicas referidas a su actividad en el ámbito de los planes y fondos de pensiones.”*

En este sentido, a efectos de dar cumplimiento a las obligaciones anteriormente citadas, el presente documento contiene la política de gestión de conflictos de interés (en adelante, la **“Política”**), aplicable tanto a Mutuactivos Inversiones, A.V., S.A.U. (en adelante, la **“AV”**), como a Mutuactivos, S.A.U., S.G.I.I.C. (en adelante, la **“SGIIC”**), y ambas entidades conjuntamente como **“Mutuactivos”** o la **“Sociedad”**). La SGIIC es una sociedad gestora de Instituciones de Inversión Colectiva autorizada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (en adelante, **“CNMV”**) para realizar las siguientes actividades: gestión de Instituciones de Inversión Colectiva armonizadas y no armonizadas, gestión discrecional e individualizada de carteras de inversiones (incluidas las pertenecientes a fondos de pensiones), y asesoramiento sobre inversiones. Por su

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p style="text-align: center;">PROPIETARIO DEL<br/>PROCESO:</p> <p style="text-align: center;">Consejo de Administración</p> | <p style="text-align: center;">PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES</p> <p style="text-align: center;">Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p style="text-align: center;">Versión 1.1</p> <p style="text-align: center;">25/06/2019</p> |
|--|--|--|

parte, la AV es una agencia de valores autorizada por la CNMV para prestar los siguientes servicios (en adelante, junto con las actividades enumeradas anteriormente, los “**Servicios**”):

- Recepción y transmisión de órdenes de clientes (en adelante, “**RTO**” o “**Comercialización**”) sobre Instituciones de Inversión Colectiva (en adelante, “**IIC**”) gestionadas por la SGIIC y sobre IIC gestionadas por sociedades gestoras terceras integradas en la plataforma de distribución de Allfunds Bank, S.A. u otras plataformas con las que pudiera llegarse a un acuerdo en el futuro.
- Comercialización de planes de pensiones gestionados por Mutuactivos Pensiones, S.A.U., S.G.F.P.
- Mediación en la contratación de seguros de vida de Mutua Madrileña Automovilista, Sociedad de Seguros a Prima Fija. Los seguros de vida ahorro que tienen la consideración de IBIPs se rigen por su propia normativa interna específica aprobada por Mutua Madrileña (Norma Interna sobre Normas de Conducta y Prevención de los Conflictos de Interés en la distribución de productos de inversión basados en seguros), en cumplimiento del Reglamento Delegado 2017/2359, de 21 de septiembre de 2017.
- De forma complementaria a la comercialización de productos de ahorro y de inversión, la Sociedad presta servicios de asesoramiento en materia de inversión (planificación patrimonial y “asset allocation”) sobre la gama de productos distribuidos por la Sociedad.
- Servicio de gestión discrecional e individualizada de carteras de inversión (en adelante, “**GDC**”), comercializado bajo el nombre de “Mutuactivos Aporta”. Dicho servicio consiste en una gestión perfilada por niveles de riesgo, que se materializa en inversiones en la gama de IIC gestionadas por la SGIIC y en IIC extranjeras.
- Prestación del servicio auxiliar de custodia y administración de valores a los efectos de la llevanza, por cuenta de sus clientes, del registro individualizado de titularidades finales de las participaciones en IIC que comercializa la AV y que están anotadas a su nombre por cuenta de clientes en una cuenta global.

Con ocasión de la prestación de los anteriores Servicios se podrían, potencialmente, generar diversos conflictos de interés entre:

- (i) La Sociedad y sus clientes,
- (ii) Los clientes entre sí, frente a cada uno de los cuales la Sociedad mantenga obligaciones;
- (iii) Entre los consejeros, directivos, empleados y agentes de la Sociedad (en adelante, las “**Personas Sujetas**”), o personas vinculadas directa o indirectamente con la Sociedad por una relación de control, con la propia Sociedad;
- (iv) Las Personas Sujetas frente a los clientes; y
- (v) Entre la Sociedad y otras sociedades del Grupo Mutua Madrileña (en adelante, el “**Grupo**”).

El hecho de que se produzca una situación de este tipo es susceptible de poner en riesgo la imparcialidad e independencia de la actuación de la Sociedad, por lo que constituye una prioridad

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

la prevención y, en su caso, gestión de los conflictos de interés, de acuerdo con la normativa aplicable en cada momento.

La presente Política será de aplicación a la totalidad de los empleados de la Sociedad, con independencia de su posición jerárquica, antigüedad y del lugar físico en que presten sus servicios, incluyendo la totalidad de los directivos y a los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad.

## 2. OBJETIVOS DE LA POLÍTICA

Los objetivos de la presente Política consisten en establecer pautas globales para identificar y evitar la existencia de conflictos de interés y, en su caso, para la gestión eficaz de los mismos de modo que estos se resuelvan adecuadamente y no causen un perjuicio para los intereses de los clientes o para los de la propia Sociedad.

Sin perjuicio de lo anterior, se hace constar que la presente Política se complementa con otras políticas internas (entre otras, el Reglamento Interno de Conducta de Mutuactivos) orientadas a ámbitos más concretos, que vienen a desarrollar aún más los principios y aspectos incluidos en este documento.

## 3. DEFINICIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS

Son conflictos de intereses los que pueden surgir al prestar los Servicios y cuya existencia pueda menoscabar los intereses de un cliente. En particular, se entiende por “conflicto de interés” toda situación en la que un cliente puede resultar perjudicado con un beneficio correlativo en otro cliente o en la propia Sociedad. Para que exista un conflicto de interés, es necesario que la Sociedad obtenga un beneficio y que, al mismo tiempo, exista un perjuicio para un cliente, o que un cliente empiece a generar una ganancia o a evitar una pérdida y a la vez exista una pérdida concomitante hacia otro cliente.

Para identificar un conflicto de interés, se tiene en consideración, como criterio mínimo, si la Sociedad o alguna entidad del Grupo, o una Persona Sujeta, o una persona directa o indirectamente vinculada a la Sociedad o al Grupo mediante una relación de control, se encuentra en alguna de las siguientes situaciones (ya sea como consecuencia de la prestación de los Servicios o por otros motivos):

- (i) pueda obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente;
- (ii) 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;
- (iii) tenga incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente;

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

- (iv) reciba o vaya 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, aparte de la comisión o retribución habitual por ese servicio; y
- (v) desarrolle la misma actividad que el cliente.

A tales efectos, no se considerará suficiente que la Persona Sujeta pueda obtener un beneficio, si no existe también un posible perjuicio para un cliente, o que se pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida, si no existe la posibilidad de pérdida concomitante de un cliente. Asimismo, no es indispensable que el riesgo de perjudicar a uno o más clientes se materialice, sino que la existencia por si sola de una situación de posible perjuicio requiere la aplicación de la presente Política.

El personal de la Sociedad, sujeto al cumplimiento del Reglamento Interno de Conducta de (en adelante, “**RIC**”), deberá informar al Órgano de Seguimiento del RIC de los conflictos de interés a que pudieran estar sometidos por sus relaciones familiares, su patrimonio personal o por cualquier otra causa que pudiera comprometer su actuación. En la actualidad el responsable del Órgano de Seguimiento del RIC es el Responsable de la Unidad de Cumplimiento Normativo.

#### **4. PAUTAS DE ACTUACIÓN GENERAL ANTE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS**

La Sociedad actuará conforme a los siguientes principios generales:

##### **4.1. Identificación**

Se identificarán, en relación con los Servicios prestados por la Sociedad, las circunstancias que den o puedan dar lugar a un conflicto de intereses que implique un riesgo de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.

##### **4.2. Evitación y mitigación**

Se procurará evitar la aparición efectiva de conflictos de interés, estableciendo, en la medida en que sea posible, las pautas y medidas para la gestión de los conflictos de intereses que no puedan ser prevenidos, con el objeto de evitar un perjuicio a los clientes.

##### **4.3. Resolución**

Los conflictos de interés serán resueltos por el responsable del área o departamento afectado. Si afectara a varias áreas, será resuelto por el inmediato superior jerárquico de todas ellas. En el supuesto de que no fuera aplicable ninguna de las reglas anteriores, será resuelto por aquella persona que designe la Unidad de Cumplimiento Normativo.

En la resolución de los conflictos de interés se tendrán en cuenta las siguientes pautas:

- (i) En caso de conflicto entre Mutuactivos y un cliente, debe salvaguardarse el interés de este último;
- (ii) En caso de conflicto entre clientes:
  - a) Se evitará favorecer a ninguno de ellos;

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

- b) No se podrá, bajo ningún concepto, revelar a unos clientes las operaciones realizadas por otros;
- c) No se podrá alentar a un cliente a realizar una operación con objeto de beneficiar a otro.

#### **4.4. Revelación**

En aquellos casos en los que las pautas y medidas establecidas por la Sociedad para gestionar el conflicto de interés y evitar que se perjudiquen los intereses de sus clientes, sean insuficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses del cliente, Mutuactivos procederá a la revelación de la naturaleza y origen del conflicto a los clientes afectados con carácter previo a la prestación del Servicio o conclusión de una operación, así como las medidas adoptadas para mitigar el riesgo de perjuicio para el cliente. La Sociedad obtendrá, si lo estimase oportuno, el previo consentimiento expreso de los clientes afectados, una vez informados de la existencia del conflicto.

La revelación de los conflictos de interés a los clientes debe considerarse, en todo caso, una medida de último recurso, aplicable únicamente en el supuesto de que las medidas establecidas por la Sociedad para prevenir o gestionar los conflictos de interés no fueran suficientes para garantizar, con razonable certeza, la prevención de un posible perjuicio de los intereses del cliente.

En este tipo de situaciones, se debe comunicar, en soporte duradero y con suficiente detalle, que dichas medidas no han sido suficientes para garantizar, con razonable certeza, la ausencia de perjuicio de los intereses del cliente. La comunicación debe tener en cuenta la naturaleza del cliente, para su adecuada comprensión y para que pueda tomar una decisión sobre el servicio con conocimiento de causa, debiendo incluir una descripción concreta del conflicto de interés que indique:

- (i) la naturaleza del conflicto o conflictos de interés objeto de la comunicación;
- (ii) origen del conflicto de interés;
- (iii) riesgos que surgen para el cliente como consecuencia del conflicto o conflictos de interés;  
y
- (iv) medidas adoptadas para mitigar dichos riesgos.

A través de este mecanismo se pretende que el cliente cuente con una información suficientemente detallada como para tomar una decisión, con conocimiento de las circunstancias concretas, acerca del servicio en el que se ha originado el conflicto de interés.

El recurso excesivo a la revelación de los conflictos de intereses se considera una deficiencia de la presente Política y supondría la necesidad de reexaminar y evaluar la Política.

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

## 5. IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDADES GENERADORAS DE UN POTENCIAL CONFLICTO Y MEDIDAS DE GESTIÓN DE LOS MISMOS

### 5.1. *Circunstancias genéricas que pueden dar lugar a conflictos de interés y medidas de gestión*

A continuación, se resumen, de forma no exhaustiva, los potenciales conflictos de interés identificados en la Sociedad:

- (i) Comercialización de IIC o fondos de pensiones que sean objetivamente inapropiados para el cliente.
- (ii) Configuración de las carteras y emisión de recomendaciones de compra sobre instrumentos financieros emitidos por sociedades del Grupo en el que se integra la Sociedad.
- (iii) Recomendación o inclusión en las carteras del cliente de IIC/Fondos de Pensiones con mayor nivel de riesgo del aconsejable para el cliente con el fin de obtener comisiones o retrocesiones más elevadas.
- (iv) Por la comercialización de determinados productos, como fondos de inversión y seguros de vida-ahorro, la Sociedad puede recibir diferentes contraprestaciones económicas.
- (v) La retribución de los gestores de carteras puede estar basada en el rendimiento de la cartera gestionada.
- (vi) Venta cruzada o situación en la que el cliente es forzado a adquirir productos o servicios adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio.
- (vii) Privilegio a clientes de los segmentos más *premium* que tenga como consecuencia un perjuicio en los intereses de otro segmento de clientes.
- (viii) Inversión simultánea, en las mismas IIC comercializadas y/o gestionadas por Mutuactivos, de las entidades del Grupo Mutua Madrileña y de los clientes.
- (ix) Inversión simultánea, en las mismas IIC comercializadas y/o gestionadas por Mutuactivos, de empleados de Mutuactivos y de los clientes.
- (x) Existencia de incentivos en el Departamento Comercial que puedan potenciar la venta de un determinado producto, aun cuando éste no sea apropiado o idóneo para el cliente.

Del mismo modo, se exponen a continuación las medidas de gestión establecidas de forma genérica para el conjunto de conflictos de interés, a fin de garantizar una actuación independiente en la prestación de los Servicios:

- a) Entrega de información clara y completa según los requisitos legales a los potenciales clientes con carácter previo a la operación, así como información a los mismos de la existencia, naturaleza y cuantía o forma de determinación del incentivo.
- b) Evaluación de la idoneidad/conveniencia del cliente.
- c) Establecimiento de áreas separadas de forma que se garantice la independencia de actuación de las diferentes áreas de la Sociedad que pudiesen entrar en conflicto entre



|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

ellas y procedimientos que impidan el intercambio de información entre personas que participen en actividades que puedan entrar en conflicto cuando el intercambio de esa información pueda ir en detrimento de los intereses de uno o más clientes.

- d) Establecimiento de procedimientos de control sobre la actividad de los gestores.
- e) Establecimiento de una adecuada política de diseño del sistema retributivo; en concreto, suprimir relaciones directas entre la remuneración de personas que desarrollan una actividad con la remuneración de otras personas que desarrollen otra actividad y pueda surgir un conflicto de interés entre dichas actividades.
- f) Supervisión separada de empleados cuyas funciones principales sean la prestación de servicios a clientes y que tengan intereses contrapuestos entre ellos o con la propia Sociedad.
- g) Limitación de la posibilidad de que se ejerzan influencias inadecuadas sobre la manera en que una persona lleve a cabo sus funciones.
- h) Imposibilidad de que una persona pueda participar simultánea o consecutivamente en distintas actividades cuando dicha participación pueda menoscabar una correcta gestión de los conflictos de interés.
- i) Establecimiento de procedimientos/políticas para evitar la generación de conflictos de interés, así como de medidas para garantizar un comportamiento adecuado de las personas sujetas (Reglamento Interno de Conducta).
- j) Existencia de procedimientos internos para la aprobación de productos y servicios que incluyen la necesidad de analizar posibles conflictos de interés y medidas de prevención de conflictos de interés en las comunicaciones publicitarias que se realicen.

## **5.2. Circunstancias específicas que pueden dar lugar a conflictos de interés y medidas de gestión**

A continuación, se relacionan, de forma más específica, las circunstancias que potencialmente podrían dar lugar a conflictos de interés y las medidas arbitradas por la Sociedad para prevenir, mitigar o gestionar los mismos:

### **1. Dar preferencia a la transmisión de órdenes del Grupo/otro cliente/empleado, respecto de la orden de un cliente concreto.**

Gestión del conflicto: transmisión de las órdenes de suscripción y reembolso a la SGIIC mediante un fichero diario comprensivo de todas las órdenes recibidas antes de la hora de corte fijada en el folleto de la IIC correspondiente.

### **2. Recomendar la realización de operaciones a unos clientes con el objeto de beneficiar a la Sociedad o a otros clientes. En este sentido, tendríamos, entre otros, la recomendación de productos que aportan mayor margen de comisión a la Sociedad o a su Grupo, independientemente de que el producto fuera o no el más adecuado para el cliente.**

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

Gestión del conflicto: i) normativa interna relativa a la información y transparencia en la comercialización de productos financieros (contenida en la Política de Gobernanza, el RIC y el Procedimiento de Evaluación de la Conveniencia y la Idoneidad; ii) política de retribución variable: ausencia de incentivos específicos por la comercialización de productos individuales concretos; y iii) política de Incentivos.

**3. Usar a favor de la Sociedad o de terceros información privilegiada sobre las órdenes de sus clientes.**

Gestión del conflicto: prohibición de hacer uso de información privilegiada y obligación de abstenerse de revelarla a terceros de acuerdo con lo previsto en el RIC.

**4. Prestación de un mejor trato a unos clientes de gestión de carteras respecto a otros.**

Gestión del conflicto: respeto a las políticas de inversión y perfiles pactados con clientes siendo revisado por una unidad independiente a Gestión (concretamente, la Unidad de Cumplimiento Normativo).

**5. Las carteras de IIC y de particulares se gestionan por el mismo equipo de gestores (Mutuactivos, S.A.U., S.G.I.I.C. por delegación), lo que podría dar lugar a actuaciones en beneficio de unas y perjuicio de otras.**

Gestión del conflicto: i) revisión por una unidad independiente a Gestión (concretamente, la Unidad de Cumplimiento Normativo) del debido respeto a las políticas de inversión y perfiles pactados con clientes; y ii) procedimientos de preasignación y desglose de órdenes globales y control de operaciones vinculadas.

**6. La disposición en el Grupo de información privilegiada podría generar conflictos con los intereses de los clientes.**

Gestión del conflicto: i) medidas para impedir que cualquier persona pueda ejercer una influencia inadecuada sobre la forma en que un empleado presta servicios de inversión; ii) medidas para impedir la participación simultánea de personas competentes en varios servicios de inversión o gestión de varias carteras; y iii) establecimiento de áreas separadas. Todo ello se concreta en las siguientes medidas:

- El área en la que se ejecuta la prestación de los servicios de inversión (Departamento de Gestión) es diferente al área que suscribe los servicios de inversión con los clientes (Departamento Comercial).
- En el Departamento de Gestión, las decisiones de inversión se toman de forma conjunta y consensuada, y de forma simultánea para todos los servicios de inversión, habiendo responsables por tipología de activo y no por servicio de inversión.
- Las órdenes enviadas al mercado por el Departamento de Gestión son habitualmente globales y pre-asignadas para todas las carteras, incluyendo por tanto diversos servicios de inversión.

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

- **Cobrar comisiones de comercialización podría generar conflictos de interés con el servicio de gestión de carteras, los servicios de asesoramiento y de suscripción de IIC propias o de terceras entidades.**

Gestión del conflicto: i) respeto a las políticas de inversión y perfiles pactados con clientes, siendo revisado por una unidad independiente a Gestión (concretamente, la Unidad de Cumplimiento Normativo); ii) información previa a clientes sobre la existencia, naturaleza y cuantía o forma de determinar los incentivos, así como información ex ante y ex post a los clientes en materia de costes y gastos asociados a su inversión, además de la realización de evaluaciones de idoneidad y conveniencia; iii) política de retribución variable: no primar la comercialización de productos específicos; y iv) política de Incentivos (prohibir la recepción de incentivos en la prestación del servicio de inversión de GDC y aumento de la calidad del servicio para la recepción de incentivos en los servicios de asesoramiento y RTO).

7. **Comercializar productos idénticos, que se distinguen unos de otros únicamente por las comisiones aplicadas: clases de fondos, fondos clónicos.**

Gestión del conflicto: i) respeto a los límites por volumen de inversión de cada clase, según tipo de clientes y asignación de clases de IIC en función del servicio prestado al cliente y de la tipología de contrato suscrito con el cliente; ii) y Procedimiento de Reclasificación de Clases de IIC.

8. **Mutuactivos puede ser reactio a proporcionar información, entre otras, sobre su gestión si ésta no es positiva y amenaza la generación de negocio.**

Gestión del conflicto: obligación de facilitar a los clientes información periódica sobre los servicios prestados. En particular, los clientes del servicio de GDC recibirán información, como mínimo trimestral, de la gestión realizada (incluyendo rentabilidades obtenidas y comparaciones con el índice de referencia), y también recibirán información ex post con el detalle de costes y gastos.

9. **Inversión directa por parte de la Sociedad o entidades del Grupo conjuntamente con sus clientes, por lo que puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión en detrimento de sus clientes.**

Gestión del conflicto: i) revisión por una unidad independiente a Gestión (concretamente, la Unidad de Cumplimiento Normativo) del debido respeto a las políticas de inversión y perfiles pactados con clientes; y ii) procedimientos de preasignación y desglose de órdenes globales y control de operaciones vinculadas.

10. **Inversión simultánea, en los mismos productos financieros, de clientes y de empleados de Mutuactivos.**

Gestión del conflicto: medidas recogidas en el RIC (concretamente, el control previo sobre las suscripciones y reembolsos en los productos gestionados por Mutuactivos).

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

Sin perjuicio de lo anterior, en el supuesto de que los conflictos de interés no pudieran ser evitados, se resolverán teniendo en cuenta las pautas indicadas en el punto 4.3. de la Política.

## 6. POLÍTICA DE INCENTIVOS

### 6.1. *Definición*

Se consideran incentivos todos aquellos honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o cobrados en relación con la prestación de un servicio de inversión o auxiliar, entendiendo como tal los definidos en el Anexo I de la Directiva 2014/65/UE, a un tercero distinto del propio cliente o persona que actúe en nombre del cliente.

Quedan excluidos de la presente definición aquellos pagos o beneficios que permitan o sean necesarios para la prestación de los Servicios, tales como gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica y que, por su naturaleza, no pueden entrar en conflicto con el deber de la Sociedad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes.

### 6.2. *Prohibición General*

Con carácter general, ni la Sociedad ni ninguna Persona Sujeta podrán aceptar incentivos de terceras personas en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares. No obstante, se permite la recepción de incentivos siempre y cuando se cumplan todas las condiciones establecidas en el apartado 6.4. siguiente.

Cuando se preste el servicio de GDC, no se podrá, en ningún caso, aceptar ni retener honorarios, comisiones u otros beneficios no monetarios relacionados con la prestación de dicho servicio a los clientes. Todos los incentivos percibidos de terceros en relación con el servicio de GDC se transferirán a su totalidad al cliente tan pronto como sea razonable tras su recepción. En este sentido, no será posible compensar cualesquiera pagos de terceros con los honorarios adeudados por el cliente a la Sociedad.

Tampoco será posible la recepción de incentivos cuando se preste a los clientes el servicio de asesoramiento con carácter independiente en materia de inversión, si bien en la actualidad la Sociedad no presta tal servicio.

### 6.3. *Beneficios no monetarios menores*

Se podrán abonar o percibir beneficios no monetarios abonados o proporcionados por un tercero o una persona que actúe por cuenta del tercero que puedan servir para aumentar la calidad del servicio al cliente y cuya escala y naturaleza sean tales que no pueda considerarse que afectan al cumplimiento de la obligación de actuar en el mejor interés del cliente. En su caso, los beneficios no monetarios menores deberán ser comunicados al cliente con claridad, con carácter previo a la prestación de los servicios de inversión o auxiliares, si bien podrán describirse de modo genérico. Los beneficios no monetarios menores aceptables serán razonables y proporcionados, y de tal escala que sea poco probable que influyan en la conducta de la Sociedad de algún modo que vaya en detrimento de los intereses del cliente en cuestión.

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p style="text-align: center;">PROPIETARIO DEL<br/>PROCESO:</p> <p style="text-align: center;">Consejo de Administración</p> | <p style="text-align: center;">PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES</p> <p style="text-align: center;">Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p style="text-align: center;">Versión 1.1</p> <p style="text-align: center;">25/06/2019</p> |
|--|--|--|

Se consideran beneficios no monetarios menores y, por tanto, aceptables, los siguientes:

- a) Información o documentación relativa a un instrumento financiero o un servicio de inversión, de índole genérica o personalizada, para reflejar las circunstancias de un determinado cliente;
- b) Materiales escritos de terceros encargados y abonados por una sociedad emisora o un posible emisor para promover una nueva emisión por la sociedad en cuestión, o en los casos en los que un emisor contrata y paga a una empresa tercera para elaborar tales materiales de manera continua, siempre que la relación entre la empresa y el emisor se revele claramente en dichos materiales y que estos se pongan a disposición del público en general o de todas las empresas de servicios de inversión que quieran recibirlos al mismo tiempo;
- c) La participación en conferencias, seminarios u otras actividades formativas sobre los beneficios y características de un determinado instrumento financiero o servicio de inversión;
- d) Gastos de representación de un valor mínimo razonable, tales como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad formativa mencionada en la letra c);
- e) Otros beneficios no monetarios menores que eleven la calidad del servicio prestado al cliente y, teniendo en cuenta el nivel total de beneficios prestados por una entidad o un grupo de entidades, sean de tal escala y naturaleza que resulte poco probable que menoscaben el cumplimiento del deber de la Sociedad de actuar atendiendo al mejor interés del cliente.

Cualquier empleado de Mutuactivos que reciba un beneficio no monetario distinto a los mencionados en la lista anterior (por ejemplo, regalos, invitación a comidas, eventos, espectáculos, ...), deberá ponerlo en conocimiento de la Unidad de Cumplimiento Normativo antes de su aceptación. En este sentido, la Unidad de Cumplimiento Normativo podrá autorizar la recepción o pago de otros beneficios no monetarios menores no incluidos en dicha lista, siempre y cuando permitan elevar la calidad del servicio prestado al cliente y no supongan ningún conflicto de intereses.

#### **6.4. Incentivos permitidos**

La Sociedad podrá pagar o cobrar honorarios, comisiones o beneficios no monetarios, en relación con la prestación de un servicio de inversión o un servicio auxiliar (diferentes a la gestión discrecional de carteras y al asesoramiento independiente), a un tercero o de un tercero que no sea el cliente o la persona que actúe en nombre del cliente, siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- (i) Hayan sido concebidos para mejorar la calidad de los servicios prestados al cliente. Se considerará que un incentivo está diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente al cliente, siempre y cuando se cumplan todas las condiciones siguientes:

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

- a) Está justificado por la prestación de un servicio adicional o de nivel superior al cliente en cuestión, proporcional a los incentivos recibidos, tal y como:
- i. La provisión de asesoramiento no independiente en materia de inversión respecto a una amplia gama de instrumentos financieros adecuados, y el acceso a dichos instrumentos, incluido un número apropiado de instrumentos de terceros proveedores de productos con los que la Sociedad carezca de vínculos estrechos; o
  - ii. La provisión de asesoramiento no independiente en materia de inversión combinado con bien una oferta al cliente para evaluar, al menos anualmente, la continuidad de la idoneidad de los instrumentos financieros en los que haya invertido, o bien otro servicio continuo que probablemente sea de valor para el cliente, tal y como el asesoramiento sobre asignación óptima propuesta para sus activos (*asset allocation*); o
  - iii. La provisión de acceso a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros que probablemente satisfagan las necesidades del cliente, incluyendo un número apropiado de instrumentos financieros de terceros proveedores de productos que carezcan de vínculos estrechos con la Sociedad, junto con bien la provisión de herramientas de valor añadido, como instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente a adoptar decisiones de inversión o le faculten para el seguimiento, la modelación y el ajuste de la gama de instrumentos financieros en los que haya invertido, o bien la provisión de informes periódicos sobre el rendimiento y los costes y gastos asociados a los instrumentos financieros;

A efectos de lo dispuesto en los puntos i. e iii., se considera que se está incluyendo un número apropiado de instrumentos de terceros proveedores cuando al menos se ofrezcan dos alternativas de terceros en cada categoría de fondos que se comercialicen y que al menos el veinticinco por cien del total de productos ofrecidos sean de terceros.

La categoría de instrumentos financieros se establecerá con un nivel de granularidad suficiente que impida que se agrupen instrumentos financieros con distintas características y niveles de complejidad y riesgo. En particular, en el caso de las IIC, la categoría se determinará según la vocación inversora de la misma.

Un producto tendrá la consideración de producto de tercero si no están gestionados ni se presta el servicio de asesoramiento respecto al mismo por parte de entidades del mismo grupo ni entidades en las que el comercializador o entidades de su grupo tengan una participación significativa.

- b) No beneficia directamente a la Sociedad, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente en cuestión; y

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p style="text-align: center;">PROPIETARIO DEL<br/>PROCESO:</p> <p style="text-align: center;">Consejo de Administración</p> | <p style="text-align: center;">PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES</p> <p style="text-align: center;">Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p style="text-align: center;">Versión 1.1</p> <p style="text-align: center;">25/06/2019</p> |
|--|--|--|

- c) En el supuesto de incentivos que se reciben con carácter periódico, se encuentran justificados por la provisión de un beneficio continuo para el cliente.
- (ii) No perjudiquen la obligación de la Sociedad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.
- (iii) Se haya informado claramente al cliente, antes de la prestación de los servicios de inversión o auxiliares, sobre la existencia, naturaleza y cuantía de los mencionados pagos o beneficios o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de esa cuantía.

En ningún caso los incentivos serán aceptables si la prestación de los servicios al cliente está sesgada o distorsionada como resultado del pago o la recepción de dichos incentivos.

A los efectos anteriores, se considerará que hay percepción de incentivos siempre que se comercialicen instrumentos financieros diseñados o gestionados por entidades del mismo grupo sin, expresamente, percibir remuneración o percibiendo una remuneración de valor inferior al valor razonable.

La Sociedad deberá cumplir la totalidad de requisitos anteriores de manera continua, en tanto en cuanto siga pagando o recibiendo los citados incentivos.

La Sociedad acreditará que los incentivos abonados o percibidos han sido diseñados para elevar la calidad de los servicios de inversión y auxiliares mediante:

- (i) La llevanza de una lista interna por el Departamento de Administración y Contabilidad de todos los incentivos recibidos por la Sociedad en relación con la prestación de los servicios, siendo la Unidad de Cumplimiento Normativo la responsable del registro de beneficios no monetarios menores; y
- (ii) El registro del modo en que los incentivos pagados o percibidos por la Sociedad, o que se propone utilizar, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes, así como las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de la Sociedad de actuar de manera honesta, imparcial y profesional, atendiendo al mejor interés del cliente.

La Sociedad garantiza que actúa con honestidad, imparcialidad, profesionalidad y en interés de sus clientes y que no paga o recibe incentivos cuyo pago o percepción pueda entrar en conflicto con la actuación honesta, imparcial y profesional de la Sociedad.

En la actualidad, la Sociedad presta un servicio adicional o de nivel superior al cliente, proporcional a los incentivos recibidos, en tanto en cuanto:

- La prestación del servicio de RTO incluye una gama suficientemente amplia de producto de terceros y se pone a disposición de clientes (y potenciales clientes), en la página web corporativa, una herramienta comparativa de productos (tanto propio como de terceros) que permite la toma de mejores decisiones de inversión.
- El servicio de asesoramiento no independiente en materia de inversión incluye, al menos anualmente, una revisión por parte de la Sociedad de si la gama de instrumentos financieros en los que ha invertido el cliente continúa, o no, siendo idónea de conformidad

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

con su perfil de riesgo, junto con la oportuna comunicación al cliente de esta circunstancia.

Por último, la Sociedad informa claramente al cliente, tanto con carácter *ex ante* como *ex post*, de los incentivos recibidos y pagados en relación con la prestación de los Servicios, tal y como se detalla en el apartado 6.7.

#### **6.5. Incentivos derivados de la remuneración de las Personas Sujetas**

La Política de Retribuciones adoptada por la Sociedad pretende de una parte, limitar el peso de la retribución variable de la remuneración de las Personas Sujetas y, de otra parte, no incentivar únicamente la venta de productos o servicios, sino también la consecución de objetivos globales de la Sociedad y de calidad y satisfacción del cliente, todo ello, con el fin último de evitar conflictos de interés entre los empleados de la Sociedad y sus clientes.

#### **6.6. Procedimiento de control de incentivos recibidos y pagados**

El procedimiento de control de incentivos empleado por la Sociedad se basa en las siguientes actuaciones:

- (i) Identificación de la tipología de productos y servicios en los que la Sociedad reciba o pague incentivos, así como las áreas de la Sociedad directamente relacionadas con los mismos.
- (ii) Supervisión por parte de la Unidad de Cumplimiento Normativo del Registro de incentivos.
- (iii) En caso de recibir información sobre nuevos incentivos o de que se produzcan modificaciones sustanciales en los ya existentes, la Unidad de Cumplimiento Normativo debe comprobar, con carácter previo a su inclusión en el citado Registro, que estos cumplen con los requisitos exigidos para ser admisibles por la normativa del mercado de valores.
- (iv) Si se llegase a concluir que existe un incentivo, se establecerán las medidas necesarias para que dicho incentivo cumpla con la normativa de aplicación.

No obstante lo anterior, la Unidad de Cumplimiento Normativo verificará, con carácter anual, junto con los responsables del Departamento Comercial y del Departamento de Operaciones (y si fuera necesario, con la colaboración de los gestores de los mandatos de GDC de clientes), la existencia de otros posibles incentivos con la finalidad de incorporarlos, en su caso, al Registro de incentivos y a los efectos de la adopción de las medidas que se estimen oportunas.

#### **6.7. Revelación de incentivos a clientes**

Cuando la Sociedad perciba algún tipo de incentivo de terceros, o los abone a éstos, deberá revelar al cliente la siguiente información:

- (i) En el documento sobre información ex ante, de forma completa, exacta y comprensible y con anterioridad a la prestación de los servicios de inversión o servicios auxiliares,



|  |  |  |
|--|--|--|
| <p style="text-align: center;">PROPIETARIO DEL<br/>PROCESO:</p> <p style="text-align: center;">Consejo de Administración</p> | <p style="text-align: center;">PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES</p> <p style="text-align: center;">Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p style="text-align: center;">Versión 1.1</p> <p style="text-align: center;">25/06/2019</p> |
|--|--|--|

información relativa al pago del beneficio de que se trate, su existencia, naturaleza y cuantía o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, su método de cálculo. A estos efectos, los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico y otros beneficios no monetarios percibidos o abonados por la Sociedad en relación con el servicio prestado a un cliente se valorarán y revelarán por separado.

- (ii) Cuando la Sociedad no haya podido determinar de forma previa la cuantía de los incentivos y haya revelado al cliente el método de cálculo de dicho importe, la Sociedad facilitará información *ex post* sobre el importe exacto de los incentivos pagados o recibidos; y
- (iii) Al menos una vez al año, en el supuesto de que la Sociedad pague o reciba incentivos con carácter continuado, el total de los incentivos recibidos o pagados. A estos efectos, los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico.
- (iv) Cuando proceda, información sobre los mecanismos para transferir al cliente los honorarios, comisiones o beneficios monetarios y no monetarios percibidos de terceros por la prestación del servicio de inversión o del servicio auxiliar.

Toda la información anterior será objeto de registro por parte de la Sociedad.

Quando varias empresas de servicios de inversión participen en un canal de distribución, cada empresa de servicios de inversión que preste un servicio de inversión o auxiliar cumplirá sus obligaciones de efectuar las revelaciones pertinentes a sus clientes.

#### **6.8. Incentivos relacionados con la actividad de análisis**

Se entenderá por análisis, a estos efectos, los materiales relativos a: i) uno o varios instrumentos financieros u otros activos; ii) los emisores efectivos o posibles de instrumentos financieros; iii) un sector o un mercado determinado de modo que fundamenta las valoraciones sobre instrumentos financieros, activos o emisores en ese sector concreto. En ese tipo de materiales se recomienda o sugiere de manera explícita o implícita una estrategia de inversión, y se proporciona una opinión fundada sobre el valor o el precio actual o futuro de tales instrumentos o activos, o figuran de otro modo análisis y reflexiones originales y se formulan conclusiones basadas en datos nuevos o preexistentes que pueden utilizarse para fundamentar una estrategia de inversión, y pueden resultar pertinentes y capaces de añadir valor a las decisiones de la Sociedad en nombre de los clientes a los que se presten determinados servicios de inversión.

En relación con la actividad de análisis, la Sociedad tendrá en cuenta los siguientes principios:

- I. La provisión de servicios de análisis financiero por parte de terceros a las empresas de servicios de inversión que presten servicios de gestión de carteras o asesoramiento independiente en materia de inversión, no se considerará un incentivo si se recibe a cambio de cualquiera de los siguientes elementos:
  - a) Pagos directos por parte de la Sociedad con cargo a sus recursos propios.

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p style="text-align: center;">PROPIETARIO DEL<br/>PROCESO:<br/><br/>Consejo de Administración</p> | <p style="text-align: center;">PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/><br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p style="text-align: center;">Versión 1.1<br/><br/>25/06/2019</p> |
|--|--|--|

- b) Pagos con cargo a una cuenta de pagos de análisis, controlada por la Sociedad, siempre que se cumplan las siguientes condiciones relativas al funcionamiento de la cuenta:
- i. La cuenta de pagos de análisis se dota de fondos generados por un cargo del servicio de análisis específico aplicado al cliente. Dicho cargo (i) se basará únicamente en el presupuesto de análisis establecido por la Sociedad a fin de determinar la necesidad de servicios de análisis prestados por terceros respecto a los servicios de inversión provistos a sus clientes y (ii) no se vinculará al volumen ni al valor de las operaciones ejecutadas en nombre de los clientes.
  - ii. La Sociedad establece y evalúa periódicamente un presupuesto de análisis como medida administrativa interna, para el establecimiento de una cuenta de pagos por análisis y del acuerdo del cargo del servicio de análisis con sus clientes.
  - iii. La Sociedad asume la responsabilidad correspondiente a la cuenta de pagos por el análisis.
  - iv. La Sociedad evalúa periódicamente la calidad del análisis adquirido con arreglo a (i) criterios de calidad sólidos y a (ii) su capacidad para contribuir a la adopción de mejores decisiones de inversión.
- c) Cuando la Sociedad utilice la cuenta de pagos de análisis, facilitará a los clientes: (i) información precontractual sobre el importe para el análisis presupuestado y sobre el importe del cargo por análisis estimado para cada uno de ellos e (ii) información post-contractual anual sobre los costes totales en que haya incurrido cada uno de los clientes por el análisis de terceros.

Cuando la Sociedad gestione una cuenta de pagos de análisis facilitará, previa petición de los clientes o de la CNMV: (i) un resumen de los proveedores pagados con cargo a dicha cuenta, (ii) el importe total que se les abonó durante el periodo determinado; (iii) los beneficios y servicios recibidos por la Sociedad y (iv) el modo en que el importe total pagado con cargo a la cuenta se atiene al presupuesto establecido por la Sociedad para dicho periodo, indicando toda devolución o saldo remanente si quedan fondos residuales en la cuenta.

Para el cobro del cargo de análisis aplicado a los clientes, cuando no se cobre por separado, sino junto a una comisión por operación, se indicará un cargo de análisis identificable por separado.

El importe total de los cargos de análisis recibidos no podrá exceder del presupuesto de análisis.

La Sociedad acordará con los clientes: (i) el cargo de análisis presupuestado por la Sociedad y (ii) la frecuencia con la que se deducirá el cargo de análisis específico de los recursos del cliente a lo largo del ejercicio. Solo se podrá incrementar el presupuesto de análisis tras proporcionar información clara a los clientes sobre el incremento previsto. Si existiera un excedente en la cuenta de pagos de análisis al final de un periodo, la Sociedad aplicará un proceso para el reembolso de tales fondos al cliente, o para su compensación con el presupuesto y el cargo de análisis calculados para el periodo siguiente.

|   |   |   |
|---|---|---|
| <p style="text-align: center;">PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p style="text-align: center;">PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p style="text-align: center;">Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|---|

El presupuesto de análisis será gestionado únicamente por la Sociedad y se basará en una evaluación razonable de la necesidad de servicios de análisis prestados por terceros. La asignación del presupuesto de análisis para adquirir servicios de análisis de terceros se someterá a: (i) controles pertinentes, entre los que figure una traza de auditoría clara de los pagos realizados a proveedores de servicios de análisis, en la que se indique el modo en que los importes abonados se determinaron con referencia a los criterios de calidad y, a (ii) la supervisión de la alta dirección (Comité de Negocio), con el fin de garantizar el mejor interés de los clientes. La Sociedad se abstendrá de utilizar el presupuesto de análisis y la cuenta de pagos de análisis para financiar análisis internos.

La Sociedad podrá delegar la administración de la cuenta de pagos de análisis en un tercero, siempre que se facilite la adquisición de los servicios de análisis de terceros y los pagos a los proveedores de tales servicios en nombre de la Sociedad, sin demora injustificada y de conformidad con las instrucciones de la Sociedad.

La Sociedad establece todos los elementos necesarios a estos efectos en una política escrita ("Política de Recepción de Análisis"). En ella se aborda la forma en que los servicios de análisis adquiridos con cargo a la cuenta de pagos de análisis pueden beneficiar a las carteras de los clientes, teniendo en cuenta: (i) las estrategias de inversión aplicables a diversos tipos de carteras y (ii) el enfoque que adoptará la Sociedad para asignar tales costes equitativamente a las diversas carteras de los clientes.

#### **6.9. Registro de incentivos**

La Sociedad dispone de un Registro de incentivos que incorpora:

- (i) Una lista interna de todos los incentivos en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares;
- (ii) El modo en que los incentivos pagados o percibidos por la Sociedad, o que se propone utilizar, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes; y
- (iii) Las medidas para no menoscabar la obligación de la Sociedad de actuar de manera honesta, cabal y profesional ateniendo al mejor interés del cliente.

Adicionalmente, el Registro de incentivos almacena y mantiene, por un periodo mínimo de 5 años desde que la información sea facilitada al cliente:

- a) Una copia de las comunicaciones realizadas a clientes, generales o individualizadas, en relación con los incentivos pagados o recibidos.
- b) La copia de las peticiones realizadas por los clientes respecto a la información sobre incentivos pagados o recibidos.

El Registro de incentivos cumplirá, en todo momento, con la normativa vigente y con los principios recogidos en el Manual de Procedimientos de Registros Obligatorios.

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

## 7. REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS

La Sociedad mantiene permanentemente actualizado un registro de aquellas operaciones y actividades en las que haya surgido o pueda surgir un conflicto de intereses que haya supuesto o pueda suponer un riesgo de menoscabo de los intereses de uno o más clientes. El Órgano de Seguimiento del RIC es el responsable del mantenimiento y actualización del citado registro.

Dicho registro incluirá de manera clara, no manipulable y numerada correlativamente, detalle del origen, personas y departamentos involucrados en los conflictos de interés, y la descripción de estos últimos.

La información contenida en el registro antedicho deberá conservarse durante un periodo mínimo de 5 años.

En el registro quedará constancia de la siguiente información:

- (i) Instrumentos financieros o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- (ii) Identificación de las personas que han estado expuestas al conflicto de interés.
- (iii) Departamentos o áreas implicadas.
- (iv) Fecha en la que se ha originado el conflicto de interés.
- (v) Razón de la aparición del conflicto de interés y descripción detallada de la situación.
- (vi) Descripción de las medidas adoptadas para gestionar el conflicto.

Al menos una vez al año, la alta dirección de la Sociedad recibirá información sobre los conflictos de interés que se hayan registrado, incluyendo los potenciales. En esta línea, los informes de la Unidad de Cumplimiento Normativo que se entregan a la alta dirección de forma anual deben incluir los nuevos conflictos de interés que hayan surgido a lo largo del periodo pertinente.

## 8. RESPONSABILIDADES

El Consejo de Administración de Mutuactivos es responsable de orientar la confección y aprobar, divulgar, dar seguimiento y evaluar la presente Política. Asimismo, es responsable de establecer los procedimientos de control que aseguren el cumplimiento de los objetivos de la Política.

Los empleados de Mutuactivos, como Personas Sujetas de la presente Política, son responsables de conocer y cumplir lo establecido en la Política, así como de identificar, gestionar y comunicar a la Unidad de Cumplimiento Normativo cualquier conflicto de interés que se ponga de manifiesto o cualquier incentivo a entregar/recibir en el desarrollo de sus funciones.

La Unidad de Cumplimiento Normativo, como segunda línea de defensa y habiéndose designado al Responsable de dicha Unidad como Órgano de Seguimiento del Cumplimiento del RIC, es responsable de velar por el cumplimiento y correcta aplicación de la presente Política. En particular, es responsable de lo siguiente:

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p style="text-align: center;">PROPIETARIO DEL<br/>PROCESO:</p> <p style="text-align: center;">Consejo de Administración</p> | <p style="text-align: center;">PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES</p> <p style="text-align: center;">Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p style="text-align: center;">Versión 1.1</p> <p style="text-align: center;">25/06/2019</p> |
|--|--|--|

- (i) Tener en cuenta los conflictos de interés/incentivos que eventualmente detecten las correspondientes áreas de negocio que sean distintos a los ya identificados en la presente Política.
- (ii) Adoptar las medidas oportunas para evitar la aparición de conflictos de interés/incentivos, para lo cual se apoyará en las correspondientes áreas de negocio.
- (iii)
- (iv) Elaborar los modelos generales de revelación de incentivos a los clientes.
- (v) Mantener permanentemente actualizado el Registro de conflictos de interés, así como el Registro de beneficios no monetarios menores.
- (vi) Procurar el adecuado conocimiento por parte de las Personas Sujetas de la presente Política, proponiendo las acciones en materia de formación que considere adecuadas para difundir el conocimiento y entendimiento de la misma.
- (vii) Interpretar la presente Política, sus aplicaciones concretas, supervisar su cumplimiento y proponer las medidas correctoras que, en su caso, resulten oportunas.
- (viii) Revisar anualmente la eficacia de las medidas incluidas en la Política para prevenir conflictos de interés, así como el efectivo cumplimiento práctico de las mismas por parte de las Personas Sujetas, haciendo cumplir las mismas y denunciando al Consejo de Administración, si existiera, el incumplimiento de la Política por las Personas Sujetas. En la revisión se deberá prestar especial atención a las situaciones en las que se haya procedido a revelar la existencia de conflictos de interés al cliente como consecuencia del fallo de las medidas organizativas y administrativas dispuestas a tal efecto. En el marco de esta situación, se debe proceder al establecimiento de nuevas medidas que permitan reducir la frecuencia de esta situación.

Revisar anualmente el contenido de la presente Política y proponer, en su caso, modificaciones a la misma al Consejo de Administración cuando identifique puntos de mejora para adecuarla a la efectiva realidad de la actividad de la Sociedad o que deba ser adecuada a criterios o recomendaciones emanados de la CNMV o de ESMA o ante cambios de la normativa aplicable.

Corresponde también a la Unidad de Cumplimiento Normativo verificar el cumplimiento de los procedimientos de gestión de conflictos de interés, incluyendo la actualización del registro de actividades en las que haya surgido o pueda surgir un conflicto de interés y participar en el diseño y control de las políticas y procedimientos relativos a conflictos de interés.

El Departamento de Administración y Contabilidad es responsable de la llevanza de una lista interna de todos los incentivos recibidos por la Sociedad en relación con la prestación de los servicios.

## **9. FORMACIÓN DE LAS PERSONAS SUJETAS**

Las Personas Sujetas recibirán la formación adecuada, en el momento de su incorporación a la Sociedad, sobre la presente Política.

|   |   |                                   |
|---|---|-----------------------------------|
| <p>PROPIETARIO DEL PROCESO:<br/>Consejo de Administración</p> | <p>PROCESO MUTUACTIVOS INVERSIONES<br/>Política de Gestión de Conflictos de Interés</p> | <p>Versión 1.1<br/>25/06/2019</p> |
|---|---|-----------------------------------|

Sin perjuicio de que las modificaciones de la presente Política sean inmediatamente comunicadas a las Personas Sujetas y a los demás empleados, periódicamente se realizarán sesiones de actualización.

## 10. DISPONIBILIDAD DE LA POLÍTICA

Los clientes recibirán, junto al Contrato Básico para la Prestación de Servicios de Inversión, una información resumida sobre la Política, y tendrán a su disposición, previa solicitud, la versión completa. El resumen de dicha información se encuentra también publicado en la página web de la Sociedad.

## 11. APROBACIÓN, ENTRADA EN VIGOR Y ACTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA

La presente Política debe ser aprobada por el Consejo de Administración de la Sociedad, entrando en vigor en la fecha de su aprobación.

La Política será actualizada y/o modificada, al menos, en los siguientes casos:

- (i) Cuando tengan lugar cambios legales o normativos que afecten a la Política establecida.
- (ii) A propuesta de la Unidad de Cumplimiento Normativo, o de la función de Auditoría Interna, cuando entiendan que existen apartados susceptibles de mejora para la consecución de los objetivos propuestos o para adaptarse convenientemente a las características de los Servicios ofrecidos por la Sociedad en cada momento.
- (iii) A propuesta de los órganos supervisores.

En todo caso, con periodicidad anual, o inferior en caso de que se estime pertinente habida cuenta de las circunstancias concurrentes en cada momento, la Unidad de Cumplimiento Normativo revisará los contenidos de la Política, la eficacia de las medidas preventivas y el efectivo cumplimiento práctico de las previsiones sobre identificación de conflictos y comunicación de situaciones que no hayan podido prevenirse.

Como resultado de dicha revisión se elaborará un informe, que contendrá las modificaciones propuestas a la Política, así como las medidas necesarias para corregir cualquier deficiencia. Dicho informe se pondrá en conocimiento del Consejo de Administración. En caso necesario, el Consejo de Administración aprobará las modificaciones de la Política que considere oportunas, que se incorporarán a ésta y serán de aplicación desde el momento de su aprobación.

En todo caso, la Unidad de Cumplimiento Normativo queda facultada para la emisión de cuantas circulares considere necesarias para desarrollar el contenido de la presente Política o aclarar cuantas dudas pueda suscitar su aplicación práctica. Dichas notas serán comunicadas a las Personas Sujetas y convenientemente archivadas por la Unidad de Cumplimiento Normativo.