



POLÍTICA DE GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS E INCENTIVOS

1. INTRODUCCIÓN

Con la entrada en vigor de las nuevas normas de conducta en el ámbito de los mercados de valores, todas las entidades que participan en los mismos deben tomar medidas efectivas para garantizar la protección de sus clientes. Es un elemento fundamental de dicha protección que todo conflicto o potencial conflicto de intereses que surge en relación con las actividades de la entidad sea detectado y evitado o, por lo menos, gestionado de forma adecuada si resulta imposible eliminar dicho conflicto.

La Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra (en adelante, “**Caja Navarra**”) se compromete a ofrecer a aquellos de sus clientes que se pudieran ver afectados por un posible conflicto de interés una protección máxima. Es, por lo tanto, objetivo fundamental de la entidad a través de la presente política detectar de forma exhaustiva todos los existentes o posibles conflictos de interés, para así garantizar su eliminación o gestión adecuada.

La presente política se basa, por tanto, fundamentalmente en la identificación, el registro, la gestión, y la eliminación de los existentes, posibles y futuros conflictos. Asimismo, se establecerá, bajo las circunstancias correspondientes, deberes de información al cliente. Dicho concepto se completa con la formación debida de todos los empleados de la entidad.

Caja Navarra, adoptará todas las medidas razonables, en función de su tamaño y particularidades organizativas, para detectar aquellos conflictos de intereses que pudieran surgir en la prestación de cualquier servicio de inversión o auxiliar, o de una combinación de los mismos, entre Caja Navarra y otra empresa de servicios de inversión, incluidos sus directivos, empleados y agentes vinculados o cualquier persona vinculada directa o indirectamente a ellas por control, y sus clientes o entre clientes.

2. ÁMBITO DE APLICACIÓN

2.1. Ámbito de aplicación objetivo

En línea con los supuestos que se expondrán en los apartados subsiguientes, la presente política se aplicará a todos los conflictos de interés tanto existentes como potenciales. Se adjunta como **Anexo II** relación de Potenciales Conflictos de Interés.



2.2. Ámbito de aplicación subjetivo

La presente política será de aplicación a Caja Navarra, quedando obligados a su cumplimiento tanto la Alta Dirección de la entidad como todos aquellos directivos, empleados, apoderados y agentes de Caja Navarra cuya labor esté sujeta al Reglamento Interno de Conducta en el ámbito del mercado de valores del Grupo Caja Navarra (en adelante, “**RIC**”).

Dichas personas deben evitar todos los conflictos de interés, existentes o posibles, y cuando estos no puedan evitarse, se dispondrá de los mecanismos internos necesarios para resolverlos sin otorgar privilegios a favor de ninguno de ellos.

Todos los clientes de Caja Navarra, independientemente de su clasificación como minoristas, profesionales o contrapartes elegibles, gozan de la protección de la presente política.

3. CONFLICTOS DE INTERÉS EN CAJA NAVARRA

3.1. Definición de conflicto de interés

De conformidad con lo establecido en el punto 3 del anexo 1 del RIC, existirá un conflicto de interés “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”.

En este sentido, será necesario que para apreciar la existencia de un conflicto de interés, deberán de darse obligatoriamente todos estos elementos:

- Que Caja Navarra pueda obtener un beneficio,
- Que existe también un posible perjuicio para un cliente,
- Que un cliente con respecto al cual Caja Navarra mantenga obligaciones pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida si no existe la posibilidad de pérdida concomitante para otro cliente.

3.2. Identificación de servicios, personas y escenarios que pueden generar conflictos de interés

A la hora de identificar un conflicto de interés, Caja Navarra tendrá en cuenta, como mínimo, si la entidad misma o una persona competente, o una persona directa o indirectamente vinculada a la empresa mediante una relación de control, se encuentra en alguna de las siguientes situaciones, ya sea como



consecuencia de la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o la realización de actividades de inversión, o por otros motivos.

1. Servicios

Se considerarán susceptibles de generar conflictos de interés todas aquellas actividades que se realizan dentro de áreas separadas (gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena, asesoramiento de inversiones y análisis).

2. Personas

Se considerarán susceptibles de generar conflictos de interés todas aquellas personas sujetas al Reglamento Interno de Conducta.

3. Escenarios

Se consideran posibles escenarios susceptibles de generar conflictos de interés los siguientes:

○ Supuestos en los que Caja Navarra o el personal de Caja Navarra pudiese obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera a expensas del cliente. Ejemplos:

1. El 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 (p.ej., el tratamiento que se dé a productos que puedan encontrarse en campaña, en el marco de estas relaciones de asesoramiento al cliente; o, en general, el posible incentivo implícito a vender productos de mayor riesgo, normalmente relacionados con un mayor margen o beneficio para la entidad y, en última instancia, para el comercial en términos de bonus).
 - Referido a un tipo de instrumento financiero, por la existencia de productos con diferentes comisiones: en el sentido de que se pudiera recomendar un fondo con comisión de gestión superior a otros fondos susceptibles de comparación.
 - También referido a un tipo de instrumento financiero, por el hecho de que entre los productos sobre los que se puede asesorar (o realizar la gestión de carteras) existan productos propios del grupo o de la sociedad que presta el servicio y otros productos de terceros.



2. Atribuciones de operaciones en el sentido de que se pueda dar prioridad a las operaciones de la Caja para beneficiarse de condiciones más ventajosas frente a otras operaciones de clientes.
 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.
 4. Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, que pudieran suponer un alto beneficio para la entidad (p.ej., enajenación de participaciones preferentes propiedad de clientes).
 5. Rotación excesiva de las carteras, en el ámbito de la gestión de carteras, con el fin de cobrar más corretajes.
 6. En el marco del servicio de análisis financiero, podrían darse igualmente situaciones en el caso de que esta área no funcionase de manera efectiva como área separada:
 - Posibilidad de recomendar un valor considerando intereses propios de la entidad (participación accionarial relevante en la cartera propia, relación comercial con la entidad sobre la que se realiza el análisis, etc.).
 - Realización de operativa por cuenta propia, con carácter previo a la publicación del análisis.
- Supuestos en los que se pueda tener un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente distinto al interés del propio cliente. Ejemplo:
1. 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.
- Supuestos en los que se pueda tener un incentivo, financiero o de otra clase, para favorecer los intereses de otro cliente, por encima de los intereses del cliente en cuestión. Ejemplos:
1. Recepción de órdenes de un cliente para la compra de determinados activos (p.ej. acciones) y, para su efectivo cumplimiento, se retrasa la compra 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 o de clientes institucionales: Asignación a posteriori de 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 (p.ej., un cliente de gestión de carteras, serviría como forma de mejorar el *performance* de la cartera).
- Supuestos en los que se pueda desarrollar la misma actividad que el cliente.

En este sentido es necesario precisar que en esta situación podríamos estar ante casuísticas más cercanas a la utilización de información privilegiada en supuestos específicos, de forma que resultarán de aplicación los controles establecidos en la Circular 3 del RIC sobre áreas separadas, barreras de información y tratamiento de la información privilegiada.

- Supuestos en los que se pueda recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con el servicio prestado al mismo, distinto de la comisión estándar o coste del servicio. Ejemplos:
 1. Una gestora realiza actividades de compensación (p.ej., mediante viajes, comidas, o actividades similares) al personal de la Caja que realice una mayor labor de comercialización de sus productos.
 2. *Rebates* por volúmenes negociados.

Finalmente, cuando un Área de Caja Navarra detecte un posible conflicto de interés, no detectado con anterioridad, deberá ponerlo inmediatamente en conocimiento del Departamento de Cumplimiento Normativo, adoptando entre tanto las medidas que considere oportunas para gestionarlo adecuadamente. Será este Departamento el encargado de adoptar las medidas finales en relación con el conflicto detectado, incluyéndolo en los registros correspondientes conforme a lo dispuesto más adelante.

3.3. Detección de conflictos de interés

La entidad adoptará todas las medidas razonables para detectar conflictos de intereses que pudieran surgir en el momento de la prestación de cualquier servicio de inversión o auxiliar para los que está autorizada, o de una combinación de los mismos, entre la propia empresa, incluidos sus directivos,



empleados y agentes vinculados o cualquier persona vinculada directa o indirectamente a ellas por control, y sus clientes o entre clientes.

A tal fin, se establecerán mecanismos de detección de situaciones de conflicto y un registro de las situaciones identificadas y las medidas adoptadas al respecto. En este sentido, los responsables de las áreas separadas, tal y como se establece en la Circular 3 sobre áreas separadas, barreras de información e información privilegiada, vigilarán por el cumplimiento de la política de gestión de conflictos de interés poniendo en conocimiento del Departamento de Cumplimiento Normativo cualquier tipo de incidencia a este respecto.

4. PROCEDIMIENTOS Y MEDIDAS PARA LA GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

4.1. Principios generales y responsable

El Departamento de Cumplimiento Normativo será responsable de la correcta aplicación de la presente política y del funcionamiento adecuado de los medios y procedimientos que en la misma se detallan para la prevención de los posibles conflictos detectados. Asimismo, el Departamento de Cumplimiento Normativo será responsable del mantenimiento del Registro mencionado en apartados subsiguientes.

Con carácter previo al establecimiento de los procedimientos para la gestión de conflictos de interés deberán tenerse en cuenta los siguientes principios:

- Los artículos 31 y 32 del RIC recogen los deberes ante los conflictos de interés y las reglas generales para la resolución de conflictos. Lo establecido en esta Política constituye, por lo tanto, un desarrollo de los citados preceptos.
- Los procedimientos y medidas para la gestión de los conflictos de interés deben tener por objeto garantizar el grado indispensable de independencia a las personas sujetas en la prestación de servicios de inversión.
- El diseño, aplicación y control de los procedimientos y medidas previstos en esta Política se han realizado bajo el principio de proporcionalidad (al tamaño y actividades de la propia Caja y su grupo, y a la importancia del riesgo de menoscabo de los intereses de los clientes).



4.2. Procedimientos y medidas específicos

Caja Navarra garantizará, a través de las medidas y procedimientos adecuados que las personas competentes que participan en distintas actividades que impliquen un conflicto de interés, desarrollan dichas actividades con un nivel de independencia adecuado al tamaño y actividades de la entidad y a la importancia del riesgo de menoscabo de los intereses de los clientes.

Caja Navarra, asimismo, adoptará todas las medidas necesarias y establecerá los procedimientos adecuados para gestionar de manera eficaz los posibles y existentes conflictos de interés.

Desde la Unidad de Cumplimiento Normativo se desarrollarán, en particular, una serie de procedimientos y medidas tendentes a:

- a) Impedir o controlar el intercambio de información entre personas sujetas que participan en actividades que comporten el riesgo de un conflicto de interés¹. Entre los aspectos contemplados se encuentran los siguientes:
 - Acceso restringido a la información (firmas electrónicas, contraseñas, etc.)
 - Control de operaciones personales.
 - Política de “mesas limpias”.
 - Utilización de salas de trabajo.
 - Murallas chinas.
- b) Supervisión separada de las personas sujetas cuyas funciones principales sean la realización de actividades o la prestación de servicios de inversión por cuenta o a favor de clientes con intereses contrapuestos, o que representen intereses distintos que puedan entrar en conflicto, incluidos los de la Caja.
- c) Análisis de cualquier relación directa entre remuneraciones de personas sujetas cuando puedan surgir conflictos de interés derivados de las actividades que realizan, para lo que desde Cumplimiento Normativo se analizarán los distintos sistemas y esquemas retributivos ligados entre las distintas áreas separadas e incluso dentro de una misma área cuando éstos pudiesen potenciar conflictos.
- d) Medidas para impedir o limitar influencias inadecuadas sobre una persona sujeta que realiza actividades de inversión o auxiliares, de conformidad con lo establecido en el Código Ético y de Conducta de

¹ Las presentes medidas se completan con lo establecido en la Circular 3 sobre áreas separadas y que resultan de aplicación en esta Circular.



Caja Navarra (seguimiento de las políticas de recepción de regalos...etc.).

- e) Medidas encaminadas a establecer un régimen de incompatibilidades, para impedir la participación simultánea o consecutiva de una persona sujeta en servicios o actividades de inversión cuando dicha participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de interés, para lo que se establecerá un sistema de incompatibilidades en el que se prevea qué cargas dentro de la Caja o su grupo no son compatibles.
- f) Principios de mejor ejecución: la presente política se completa y complementa con lo dispuesto en la Política de Mejor Ejecución de Caja Navarra.

5. REGISTRO DE SERVICIOS O ACTIVIDADES QUE ORIGINAN CONFLICTOS DE INTERÉS

5.1. Mantenimiento del registro

Conforme dispone el artículo 32.5 del RIC, Cumplimiento Normativo mantendrá un registro de los tipos de servicios o actividades de inversión o auxiliares, realizados por la entidad o por cuenta de la misma, en los que haya surgido un conflicto de intereses que haya supuesto un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes, o, en el caso de un servicio o actividad en curso, en los que pueda surgir tal conflicto.

Este Registro estará permanentemente actualizado, conteniendo la siguiente información:

- La identidad de las personas sujetas que han estado expuestas al conflicto de interés.
- La fecha cuando se originó el conflicto.
- Los instrumentos o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- El motivo de la aparición del conflicto y la descripción detallada de la situación.
- La descripción del proceso de gestión, minimización o, en su caso, subsanación de la situación.
- Si se ha informado o no al cliente.

El modelo de hoja de registro se encuentra recogido en el Anexo IX de la Circular 11 sobre Modelos de comunicación.



La información contenida en el registro antedicho deberá conservarse durante un periodo mínimo de 5 años, de conformidad con lo establecido en la Política de Registros de la Entidad.

Se adjunta como **Anexo III** a esta Circular, relación de conflictos de interés gestionados por el RIC.

5.2. Advertencias a realizar a clientes en situaciones específicas

Conforme establece el Artículo 32 del RIC, en el caso que las medidas adoptadas por Caja Navarra no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, la prevención de los riesgos de perjuicio para los intereses de los clientes a raíz de la existencia de un potencial conflicto de interés, existe la obligatoriedad por parte de la Caja Navarra de advertir a los afectados sobre la naturaleza y origen del conflicto, previamente a la actuación por cuenta del cliente.

Conforme a lo anterior, en el supuesto que Caja Navarra se encuentre en la situación señalada en el párrafo anterior, deberá realizar una advertencia a sus clientes afectados por esta circunstancia.

La advertencia que Caja Navarra enviará a sus clientes contendrá:

- La existencia del conflicto de interés.
- La naturaleza general u origen del mismo.
- Posibles impactos que podría tener en el marco de la prestación del servicio de inversión.

Esta advertencia se hará en un soporte duradero e incluirá suficientes datos para permitir que el cliente adopte una decisión con conocimiento de causa.

6. PRINCIPIOS RECTORES DE LA ELABORACIÓN Y UTILIZACIÓN DE ANÁLISIS FINANCIEROS

6.1. Definición de informe de inversiones

Conforme al artículo 24 de la Directiva de Nivel II de la MiFID entendemos por informes de inversiones *“Todo informe u otra información que recomiende o que proponga una estrategia de inversión, de forma explícita o implícita, referente a uno o varios instrumentos financieros o emisores de instrumentos financieros, incluido cualquier dictamen sobre el valor o el precio actual o futuro de tales instrumentos, destinado a los canales de distribución o al público, y en relación con el cual se cumplan las siguientes condiciones:*



- a) *responda a la denominación o descripción de informe de inversiones o términos similares, o en todo caso se presente como explicación objetiva o independiente del objeto de la recomendación;*
- b) *si la recomendación en cuestión fuera hecha por una empresa de inversión a un cliente, no constituiría prestación de asesoramiento en materia de inversión a efectos de la Directiva 2004/39/CE (MiFID)”.*

La Directiva también establece que toda recomendación que no cumpla los requisitos de la definición deberá ser considerada una comunicación publicitaria, debiendo identificarla claramente como tal.

6.2. Principios y reglas aplicables

Todas las medidas que en materia de gestión de conflictos de interés se desarrollen en Caja Navarra se aplicarán a los analistas financieros (personas que elaboren los informes de inversiones). En todo caso, las normas sobre incentivos son de aplicación parcial a los analistas financieros, los cuales en ningún caso podrán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés importante por el asunto tratado.

El objeto de esta medida es garantizar que los analistas desarrollen la actividad con un nivel de independencia adecuado al tamaño y actividades de Caja Navarra y del grupo al que pertenece, y a la importancia del riesgo de menoscabo de los intereses de los clientes.

Sin perjuicio de lo anterior, se debe recordar que el RIC ya recoge reglas específicas aplicables a la elaboración y difusión de informes de inversiones (artículo 8 y capítulo III del título III).

Para los casos en los que Caja Navarra difunde a clientes informes elaborados por terceros, no será necesario el cumplimiento de estos requisitos en la difusión al público, ya que:

- La persona que elabora los informes de inversiones y los facilita a la Caja no es miembro del grupo.
- La Caja no altera de manera importante las recomendaciones descritas en los informes de inversión.
- La Caja no presenta el informe de inversión como elaborado por la Caja.

Por el contrario, Caja Navarra y su grupo sí se encontrarán obligados, cuando difundan informes elaborados por terceros, a informar a sus clientes sobre quien ha elaborado estos informes, indicando sus correspondientes datos identificativos así como la verificación por parte de Caja Navarra que el autor de los informes de inversión está sujeto a requisitos de prevención de conflictos de interés.



7. REGLAS SOBRE ASIGNACIÓN Y DESGLOSE DE ÓRDENES GLOBALES

Con objeto de evitar posibles conflictos de interés, cuando se transmita al mercado o a otro intermediario para su ejecución, una orden global o que no identifica el titular por cuya cuenta se cursa, se observarán las siguientes reglas:

- a) La decisión de inversión a favor de un determinado cliente, o de la propia entidad o su grupo, se ha de adoptar con carácter previo a la transmisión de la orden al intermediario y, en consecuencia, antes de que se conozca el resultado de la operación.
- b) Las unidades competentes de la entidad han de disponer de criterios preestablecidos de distribución o desglose de órdenes globales, que se basen en los principios de equidad y no discriminación.

El cumplimiento de los requisitos anteriores quedará acreditado documentalmente, de manera objetiva, verificable y no manipulable.

8. INCENTIVOS

Dentro de la máxima protección de los intereses de sus clientes, Caja Navarra se compromete a actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en la prestación de los servicios de inversión.

En éste sentido, y en correlación con las normas de prevención de conflictos de interés expuestas con anterioridad, Caja Navarra se compromete a no recibir pagos o beneficios no monetarios de terceros, ni a aportar a esos mismos terceros honorarios o comisiones, que no cumplan con las exigencias establecidas en los subapartados posteriores.

Asimismo, Caja Navarra se compromete a informar a sus clientes de las condiciones esenciales del sistema de honorarios, comisiones o beneficios no monetarios que sea de aplicación en cada caso concreto, en atención a los productos o servicios ofrecidos a cada cliente.

8.1. Identificación de los incentivos

Caja Navarra considerará incentivos aquellos honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o aportados a terceros que no actúen por cuenta de clientes de Caja Navarra, u ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta del mismo.



En este sentido, no constituyen incentivos:

- Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o aportados al cliente o a una persona que actúe por cuenta suya, u ofrecidos por éstos a Caja Navarra.
- Los honorarios que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios a tal fin, como gastos de custodia, gastos de liquidación, etc.

Caja Navarra no permitirá el cobro o pago de incentivos, excepto cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- La existencia, naturaleza y cuantía del incentivo, o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de esa cuantía, deberá revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar pertinente.
- El pago de los honorarios o de las comisiones, o la aportación de los beneficios no monetarios, deberá aumentar la calidad del servicio prestado al cliente y no entorpecerá el cumplimiento de la obligación de la empresa de actuar en el interés óptimo del cliente.

8.2. Identificación de incentivos prohibidos en Caja Navarra

El Departamento de Cumplimiento Normativo de Caja Navarra revisará, anualmente, el listado de cobros y pagos permitidos en razón de lo dispuesto en el subapartado anterior. Dicho listado se incorpora al presente documento como **Anexo I**.

Asimismo, deberán ponerse en conocimiento del Departamento de Cumplimiento Normativo todos aquellos acuerdos o contratos que conlleven el pago o recibo de comisiones, honorarios o beneficios, a fin de poder proceder a su análisis de forma previa a la perfección de dichos contratos e instrumentalizar las medidas oportunas.

En caso de que aparezcan incentivos no detectados con anterioridad, se procederá a un análisis exhaustivo de los mismos a fin de determinar si cumplen o no con las condiciones exigidas para incluir en el listado antedicho. En este sentido, pueden darse dos circunstancias:



- La comisión u honorario cumple con las condiciones exigidas: en este caso, se procederá a remitir a los clientes afectados la información mencionada en el apartado siguiente.
- La comisión u honorario no cumple con las condiciones exigidas: se impedirá su cobro o pago, en todo caso, instrumentalizándose las medidas oportunas.

8.3. Comunicación de los incentivos a los clientes

Caja Navarra informará a los clientes que tengan contratados, o vayan a contratar, productos en los que se haya detectado el cobro o pago de incentivos de la existencia de tales cobros o pagos.

La comunicación remitida a los clientes contendrá las condiciones esenciales del incentivo detectado, e informará del derecho que asiste a dichos clientes a solicitar detalles adicionales acerca del incentivo.

9. FORMACIÓN DE LOS EMPLEADOS

Caja Navarra velará por que las personas sujetas al RIC reciban la formación adecuada, en el momento de su incorporación, sobre la gestión y control de los posibles conflictos de interés, en base a la presente Política y aquellos documentos externos que se consideren de especial relevancia al respecto.

Los documentos de formación se revisarán periódicamente junto con la presente Política, a fin de mantenerlos actualizados y permitir un conocimiento adecuado de la situación.

10. DISPONIBILIDAD DE LA POLÍTICA.

Las personas sujetas a la presente Política podrán acceder a la versión actualizada de la misma a través de la página web/intranet del Departamento de Cumplimiento Normativo.

Los clientes de la entidad tendrán disponible una copia de la Política en formato electrónico a través de la página web de Caja Navarra.

11. REVISIÓN DE LA POLÍTICA.



Con periodicidad anual, el Departamento 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. Se elaborará un informe, que contendrá las enmiendas propuestas a la Política. Dicho informe se remitirá a la Comisión de Control, para su remisión a su vez al Consejo de Administración, que se pronunciará sobre el mismo y aprobará las modificaciones que considere oportunas, que se incorporarán a la Política y serán de aplicación desde el momento de su aprobación.



ANEXO I.- LISTADO DE INCENTIVOS PERMITIDOS

INCENTIVOS PERCIBIDOS POR CAJA NAVARRA DE TERCEROS			
SERVICIO	DESCRIPCIÓN	BASE DE CALCULO	IMPORTE APROXIMADO
Comercialización de Fondos de Inversión	Caja Navarra percibe un porcentaje de la Comisión de Suscripción (exclusivamente en determinados fondos por la comercialización de Fondos de Inversión)	Comisión de Suscripción	Hasta un 70%
	Caja Navarra percibe un porcentaje de la Comisión de Reembolso (exclusivamente en determinados fondos por la comercialización de Fondos de Inversión)	Comisión de Reembolso	Hasta un 70%
	Caja Navarra percibe un porcentaje de la Comisión de Gestión por la comercialización de Fondos de Inversión	Comisión de Gestión	Hasta un 70%
Liquidación de operaciones sobre instrumentos financieros	Caja Navarra percibe un porcentaje de la Comisión de Corretaje	Comisión de Corretaje	Hasta un 50%

Este incentivo no supone en ningún caso un mayor coste para el cliente



ANEXO II
RELACIÓN DE POTENCIALES CONFLICTOS DE INTERÉS

CONFLICTO DE INTERÉS	DESCRIPCIÓN																																		
NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA Vs. PRESTAMOS																																			
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.2</td> <td>PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.</td> </tr> </table>	CI. 1.2	PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.																																
CI. 1.2	PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.																																		
ASESORÍA EN INVERSIONES Vs. PRÉSTAMOS																																			
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.2</td> <td>PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.1</td> <td>VENTA ATADA: El cliente es forzado y asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.6</td> <td>PRÉSTAMOS PARA INVERIÓN 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</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr style="background-color: #cccccc;"> <td colspan="2" style="text-align: center;">ASESORÍA EN INVERSIONES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.3</td> <td>SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.6</td> <td>OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 3.7</td> <td>USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.3</td> <td>ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI.3.2</td> <td>RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr style="background-color: #cccccc;"> <td colspan="2" style="text-align: center;">ASESORÍA EN INVERSIÓN</td> </tr> </table></td></tr></table>	CI. 1.2	PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.1</td> <td>VENTA ATADA: El cliente es forzado y asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero</td> </tr> </table>	CI. 2.1	VENTA ATADA: El cliente es forzado y asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.6</td> <td>PRÉSTAMOS PARA INVERIÓN 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</td> </tr> </table>	CI. 2.6	PRÉSTAMOS PARA INVERIÓN 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	ASESORÍA EN INVERSIONES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA		X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.3</td> <td>SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.6</td> <td>OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 3.7</td> <td>USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.3</td> <td>ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI.3.2</td> <td>RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr style="background-color: #cccccc;"> <td colspan="2" style="text-align: center;">ASESORÍA EN INVERSIÓN</td> </tr> </table>	CI. 1.3	SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.6</td> <td>OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente</td> </tr> </table>	CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 3.7</td> <td>USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia</td> </tr> </table>	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.3</td> <td>ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.</td> </tr> </table>	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI.3.2</td> <td>RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.</td> </tr> </table>	CI.3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.	ASESORÍA EN INVERSIÓN	
CI. 1.2	PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.																																		
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.1</td> <td>VENTA ATADA: El cliente es forzado y asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero</td> </tr> </table>	CI. 2.1	VENTA ATADA: El cliente es forzado y asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero																																
CI. 2.1	VENTA ATADA: El cliente es forzado y asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero																																		
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.6</td> <td>PRÉSTAMOS PARA INVERIÓN 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</td> </tr> </table>	CI. 2.6	PRÉSTAMOS PARA INVERIÓN 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																																
CI. 2.6	PRÉSTAMOS PARA INVERIÓN 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																																		
ASESORÍA EN INVERSIONES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA																																			
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.3</td> <td>SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.6</td> <td>OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 3.7</td> <td>USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.3</td> <td>ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">X1</td> <td> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI.3.2</td> <td>RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.</td> </tr> </table> </td> </tr> <tr style="background-color: #cccccc;"> <td colspan="2" style="text-align: center;">ASESORÍA EN INVERSIÓN</td> </tr> </table>	CI. 1.3	SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.6</td> <td>OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente</td> </tr> </table>	CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 3.7</td> <td>USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia</td> </tr> </table>	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.3</td> <td>ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.</td> </tr> </table>	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.	X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI.3.2</td> <td>RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.</td> </tr> </table>	CI.3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.	ASESORÍA EN INVERSIÓN															
CI. 1.3	SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.																																		
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 1.6</td> <td>OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente</td> </tr> </table>	CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente																																
CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente																																		
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 3.7</td> <td>USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia</td> </tr> </table>	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia																																
CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia																																		
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI. 2.3</td> <td>ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.</td> </tr> </table>	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.																																
CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.																																		
X1	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center;">CI.3.2</td> <td>RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.</td> </tr> </table>	CI.3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.																																
CI.3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.																																		
ASESORÍA EN INVERSIÓN																																			



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN
X2	CI. 1.7	INCOMPATIBILIDAD DE INTERESES DE CLIENTES: La entidad financiera puede tener relaciones con clientes entre los cuales existe una relación de incompatibilidad de intereses. Casos en que se podría dar esta situación, asesorar a varios clientes sobre una misma operación, siendo uno comprador y otro vendedor o en el caso de que ambos tenga el mismo interés.
X3	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisface las necesidades de los propios inversores.
X3	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, por ejemplo asumiendo riesgos superiores a los recomendados.
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, recibe mayores facilidades, productos o servicios más ventajosos que otros.
X2,X3	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento obteniendo información del cliente no divulgada al mercado, que podría llevar a utilizar dicha información en beneficio de la entidad o en beneficio de otro cliente.
ASESORAMIENTO A EMPRESAS Vs. PRÉSTAMOS		
X1	CI. 2.1	VENTA ATADA: El cliente es forzado y asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero, como podría ser el adquirir préstamos comerciales para poder crear una cartera de valores asesorada.
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información del cliente para proporcionársela a otro en su beneficio.
ASESORAMIENTO A EMPRESAS Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA		
X1	CI. 1.1	OPERACIONES PRINCIPALES: La entidad puede verse involucrado en una operación en la que tiene un interés predominante, y en la que también actúa como asesor a una empresa cliente.
X1	CI. 1.3	SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro, mediante transferencia de riqueza en detrimento de otros sujetos.
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVADA: En el asesoramiento al cliente, la entidad va a obtener información privada de éste. Al prestar este servicio simultáneamente con la negociación por cuenta propia, podría utilizarse dicha información para obtener un beneficio en perjuicio del cliente.
X1	CI.1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo conoce los negocios y para el cliente, por podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con estos, actuando como contrapartida en las operaciones que les asesore, obteniendo con ello un beneficio



X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad, por ejemplo la colocación de un producto propio
X1	CI. 3.5	TRASLADO DEL RIESGO DE CRÉDITO A LOS INVERSORES: La entidad tiene una alta exposición en una compañía cuyo riesgo de crédito se ha incrementado, puede verse tentada a asistir a dicha compañía en la emisión de instrumentos, trasladando el riesgo de crédito desde la institución financiera al inversor que asesora al mismo tiempo.
ASESORAMIENTO A EMPRESAS Vs. ASESORAMIENTO EN INVERSIONES.		
X2	CI. 1.7	INCOMPATIBILIDAD DE INTERESES DE CLIENTES: La entidad financiera tiene relaciones con clientes entre los cuales existe una relación de incompatibilidad de intereses. Casos en que se podría dar esta situación, asesorar a varios clientes sobre una misma operación con el mismo interés o con intereses contrapuestos.
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SEGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para otro cliente, por ejemplo mediante es asesoramiento a clientes de servicios o productos que reportan un beneficio a un 3º cliente al cual también se asesora, no representando una buena opción para satisfacer las necesidades de los propio clientes.
X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para otro cliente al cual se también se está asesorando/recomendando.
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información del cliente para proporcionársela a otro en su beneficio.
GESTIÓN DE CARTERA Vs. PRÉSTAMOS		
X1	CI. 2.1	VENTA ATADA: El cliente es forzado y asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero, como podría ser el adquirir préstamos comerciales para poder crear una cartera de valores que gestionar.
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información de un cliente y utilizarla en beneficio de la cartera que gestiona.
X1	CI. 2.1	VENTA CRUZADA: El cliente es asesorado a adquirir productos o servicios complementarios o adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero, como podría ser el adquirir préstamos dirigidos a los minoristas para poder crear una cartera de valores que gestionar.
X1	CI. 2.6	PRÉSTAMOS PARA INVERSIÓN INAPROPIADOS: Los clientes pueden ser tentados por el gestor de la cartera a apalancar sus inversiones mediante préstamos de la propia entidad, que les expone a riesgo de mercado y altos costes de crédito.
GESTIÓN DE CARTERA Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA.		



X1	CI. 1.3	SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.
X1	CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para la entidad, por ejemplo, mediante la gestión de la cartera de éstos mediante servicios o productos que reportan un beneficio a la entidad para la que también realizan operaciones para la cartera propia, no representando una buena opción para satisfacer las necesidades de los propio clientes.
X1-X3	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente.
X1	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: La entidad participa en una OPV como asegurador y para asegurar la operación o al verse incapaz de colocar los valores y mejorar su exposición a la pérdida, puede verse tentada a asignar valores no deseados a cuentas de clientes que mantiene absoluta discrecionalidad.
X1	CI. 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de lo valores pertenecientes a un cliente que la entidad está custodiando o gestionando, por ejemplo en una gestión discrecional de la cartera, para realizar transacciones por cuenta propia por parte de la entidad, en su propio beneficio.
X1	CI. 3.8	ASIGNACIÓN SESGADA DE TRANSACCIONES: La entidad invierte en un valor conjuntamente con sus clientes y como consecuencia, puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información del cliente y utilizarla en beneficio propio.
GESTIÓN DE CARTERA Vs. ASESORAMIENTO DE INVERSIÓN		
X2	CI. 1.7	INCOMPATIBILIDAD DE INTERESES DE CLIENTES: La entidad financiera tiene relaciones con clientes entre los cuales existe una relación de incompatibilidad de intereses. Casos en que se podría dar esta situación, asesorar a varios clientes sobre una misma operación con el mismo interés o con intereses contrapuestos.
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para otro cliente, por ejemplo mediante es asesoramiento a clientes de servicios o productos que reportan un beneficio a un 3º cliente al cual también se asesora, no representando una buena opción para satisfacer las necesidades de los propios clientes.
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para otro cliente al cual se también se está asesorando/recomendando.
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información del cliente para proporcionársela a otro en su beneficio.



GESTIÓN DE CARTERA Vs. ASESORAMIENTO DE EMPRESAS		
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVADA: La entidad de crédito puede obtener cierta información privada del cliente derivado del asesoramiento, pudiendo ser utilizada por la entidad para beneficiar a otros clientes.
X2	CI. 1.7	INCOMPATIBILIDAD DE INTERESES DE CLIENTES: La entidad financiera tiene relaciones con clientes entre los cuales existe una relación de incompatibilidad de intereses. Casos en que se podría dar esta situación: asesorar y gestionar a clientes sobre una misma operación con el mismo interés o con intereses contrapuestos.
X1-X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento y gestión a cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades de este, proporcionando con ello un beneficio a otro cliente al que también se está asesorando/gestionando.
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.
GESTIÓN DE CARTERA		
X2	CI. 1.7	INCOMPATIBILIDAD DE INTERESES DE CLIENTES: La entidad financiera tiene relaciones con clientes entre los cuales existe una relación de incompatibilidad de intereses. Casos en que se podría dar esta situación, gestionar a clientes sobre una misma operación con el mismo interés o con intereses contrapuestos.
X3	CI. 2.2	INFORMACIÓN ENGAÑOSA: La entidad podría ser reacia a proporcionar informes desfavorables sobre el rendimiento de las inversiones del cliente, por el riesgo de inducir una salida de los activos gestionados, o proporcionar un informe restringido, con lo que el cliente no tiene un verdadero conocimiento de la situación.
X2-X3	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para otro cliente, por ejemplo mediante la gestión de la cartera del cliente con servicios o productos que reportan un beneficio a un 3º cliente al cual también se gestiona, o mediante la colocación de productos de la entidad.
X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para otro cliente al cual se también se está asesorando/recomendando, o por la colocación de productos de la propia entidad.
X2-X3	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: Incumplimientos de acuerdos de gestión de cartera discrecional por la entidad no cumpliendo las pautas fijadas por el cliente, en aquellas carteras en que la remuneración esté fijada en función de los resultados. Otra situación que se podría plantear es la sustitución de productos rentables de la cartera por otros menos rentables por beneficiosos para otros clientes o la entidad.
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.
INFORMES DE INVERSIÓN Vs. PRÉSTAMOS		
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: Cuando en la recomendación influye información privilegiada obtenida de la concesión de un préstamo de que disponga la entidad que elabora el informe.



INFORMES DE INVERSIÓN Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA		
X3	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Incentivar a los analistas para que hagan recomendaciones dirigidas al mercado o a un grupo de clientes de los productos propios de la entidad o de aquellas empresas sobre las que la entidad tiene una interés o inversión, no realizando recomendaciones objetivas.
X1	CI. 1.6	Operaciones propias (self dealing): cuando la recomendación se refiere a valores en los que participa la entidad.
INFORMES DE INVERSIÓN Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS.		
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Realizar informes de inversión dirigidos a recomendaciones que beneficien a la entidad y basar parte del asesoramiento en los informes de inversión.
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: Cuando en la recomendación influye información privilegiada de que disponga la entidad derivada de las fuentes de información utilizadas para elaborar el informe y es información no conocida por el mercado.
INFORMES DE INVERSIÓN Vs. GESTIÓN DE CARTERA.		
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Realizar informes de inversión dirigidos a recomendaciones que beneficien a las carteras que gestiona la entidad.
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: Cuando en la recomendación influye información privilegiada de que disponga la entidad que elabora el informe.
INFORMES DE INVERSIÓN		
X1	CI. 3.1	Análisis y asesoramiento conflictivo: Realizar operaciones a favor propio/ajeno antes de la publicación del informe o transmitir la información a otra área para obtener con ello un beneficio. Así como realizar operaciones en contra de las recomendaciones omitidas. Realizar recomendaciones orientadas a beneficiar a la entidad o las compañías en las que la entidad tiene algún interés, no siguiendo criterios objetivos.
X3	I	Incentivos: Cuando el resultado del informe se ve influenciado por los incentivos que percibe la entidad.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA.		
X1	CI. 1.1	OPERACIONES PRINCIPALES: Una entidad que participa en una operación en la que mantiene un interés que a su vez también interviene como asesor de la cartera propia, puede tener incentivos para colocar sus intereses por encima de los intereses de su cliente.
X1	CI. 1.6	OPERACIONES CONTRA LA PROPIA CARTERA: La entidad utiliza su propia posición para asegurar contratos y operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones. La entidad actúa por un lado como intermediaria de sus clientes y por otro asesora a la cartera actuando como contrapartida de la operaciones y obteniendo un beneficio por ello.
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): La entidad puede ejecutar con ventaja transacciones correspondientes a su cuenta propia en detrimento de aquellas realizadas por el cliente.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. GESTIÓN DE CARTERAS.		
X1	CI. 2.5	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio. También puede producirse si se retrasa un pago buscando con ello aumentar la liquidez.
X1	CI. 3.10	TRANSACCIÓN DE OPERACIONES FUERA DE PRECIOS DE MERCADO: Teniendo capacidad para administrar dos o más carteras simultáneamente, se efectúa entre ellas operaciones fuera de precios de mercado, buscando favorecer la propia posición de la entidad y/o la de determinados clientes.



X2- X3	Cl. 3.11	VENTA EN MERCADOS POCO LÍQUIDOS: Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, obteniendo con ello un beneficio propio o de otro cliente.
X3	Cl. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. INFORMES DE INVERSIÓN		
X1	Cl. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades se tiene conocimiento del destino de las operaciones de la cartera propia, por lo que podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado en función de los intereses que persigue la entidad con sus operaciones.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES		
X2	Cl. 1.5	FRONT RUNNING INVERSO: Capacidad de la entidad para realizar con ventaja operaciones o transacciones para un cliente en perjuicio de aquellas realizadas por otros clientes, que potencialmente tienen impacto en el mercado, mediante la asignación de operaciones a posteriori o atribución de operaciones dando preferencias a la de un cliente sobre las de otro.
X3	Cl. 2.4	TRADING EXCESIVO (churning): La entidad incrementa artificialmente las transacciones asociadas a las carteras de los clientes necesarias para ejecutar las transacciones de inversión, generando con ello mayores costes para el cliente, causándole con ello un perjuicio.
X2	Cl. 3.4	Privilegio de clientes: market timing y late trading
X3	Cl. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. ASESORÍA EN INVERSIONES.		
X1	Cl. 2.3	ASESORAMIENTO SEGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para la entidad pues al ejercer simultáneamente ambas actividades se conoce el destino de las inversiones de la entidad.
	Cl. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. ASESORÍA A EMPRESAS		
X1	Cl. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. GESTIÓN DE CARTERA.		
X1	Cl. 1.6	OPERACIONES CONTRA LA PROPIA CARTERA: La entidad utiliza su propia posición para asegurar contratos y operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones. La entidad actúa por un lado como intermediaria de sus clientes y por otro asesora a la cartera actuando como contrapartida de la operaciones y obteniendo un beneficio por ello.



X1	Cl. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona recomendaciones al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.
X1	Cl. 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que la entidad está custodiando o gestionando, por ejemplo en una gestión discrecional de la cartera, para realizar transacciones por cuenta propia por parte de la entidad, en su propio beneficio.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. INFORMES DE INVERSIÓN		
X1	Cl. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades se tiene conocimiento del destino de las operaciones de la cartera propia, por lo que podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado en función de los intereses que persigue la entidad con sus operaciones.
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES POR CUENTA DE CLIENTES		
X1	Cl. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): Capacidad de la entidad para ejecutar con ventaja transacciones correspondientes a su cuenta propia en detrimento de aquellas realizadas por clientes que, potencialmente, tienen impacto en el mercado ya sea bien asignando operaciones a posteriori con beneficios para la cartera de la entidad o mediante la atribución de operaciones dando preferencia a las de la Caja.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA		
X1	Cl. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): La entidad puede ejecutar con ventaja transacciones correspondientes a su cuenta propia en detrimento de aquellas realizadas por el cliente.
X1	Cl. 1.6	OPERACIONES CONTRA LA PROPIA CARTERA: La entidad utiliza su propia posición para asegurar contratos y operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. GESTIÓN DE CARTERAS.		
X1	Cl. 2.5	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio para una de las carteras que gestiona.
X1	Cl. 3.10	TRANSACCIÓN DE OPERACIONES FUERA DE PRECIOS DE MERCADO: Teniendo capacidad para administrar dos o más carteras simultáneamente, se efectúa entre ellas operaciones fuera de precios de mercado, buscando favorecer la propia posición de la entidad y/o la de determinados clientes.
X2- X3	Cl. 3.11	VENTA EN MERCADOS POCO LÍQUIDOS: Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, obteniendo con ello un beneficio propio o de otro cliente.
X3	Cl. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.
X1	Cl. 3.8	Asignación sesgada de transacciones. Este conflicto se genera cuando las entidades invierten en un valor conjuntamente con sus clientes. Por lo tanto, la entidad puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. INFORMES DE INVERSIÓN		



X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades se tiene conocimiento del destino de las operaciones de la cartera ajena, por lo que podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado en función de los intereses que persiguen los clientes de la entidad con sus operaciones.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES		
X2	CI. 1.5	Front-running inverso: Capacidad de la entidad para realizar con ventaja operaciones o transacciones para un cliente en perjuicio de aquellas realizadas por otros clientes, que potencialmente tienen impacto en el mercado
X3	CI. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE PROPIAS		
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): Capacidad del ejecutor de las órdenes para ejecutar con ventaja transacciones transmitidas por el intermediario de órdenes propias correspondientes a su cartera en detrimento de aquellas realizadas por clientes que, potencialmente, tienen impacto en el mercado ya sea bien asignando operaciones a posteriori con beneficios para la cartera de la entidad o mediante la atribución de operaciones dando preferencia a las de Caja.
X3	CI. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.
X1	CI. 3.7	Uso inadecuado de información privilegiada (insider trading). La entidad al prestar servicios financieros adquiere información relevante de su cliente no divulgada al mercado, la cual usa en beneficio propio, o bien en beneficio propio.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES		
X2	CI. 1.5	FRONT RUNNING INVERSO: Capacidad de la entidad para realizar con ventaja operaciones o transacciones para un cliente en perjuicio de aquellas realizadas por otros clientes, que potencialmente tienen impacto en el mercado, mediante la asignación de operaciones a posteriori o atribución de operaciones dando preferencias a la de un cliente sobre las de otro.
X3	CI. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE PROPIAS Vs. ASESORAMIENTO EN INVERSIÓN		
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para la entidad pues al ejercer simultáneamente ambas actividades se conoce el destino de las inversiones de la entidad.
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS		



X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. GESTIÓN DE CARTERA		
X1	CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad utiliza su propia posición para asegurar contratos y operaciones con los fondos que gestiona, actuando como contrapartida en las operaciones. La entidad actúa por un lado como ejecutor de las órdenes y por otro asesora al fondo actuando como contrapartida de la operaciones y obteniendo un beneficio por ello.
X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona recomendaciones al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.
X1	CI. 3.8	Asignación sesgada de transacciones. Este conflicto se genera cuando las entidades invierten en un valor conjuntamente con sus clientes. Por lo tanto, la entidad puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. INFORMES DE INVERSIÓN		
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades se tiene conocimiento del destino de las operaciones de la cartera propia, por lo que podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado en función de los intereses que persigue la entidad con sus operaciones.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES.		
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (<i>front running</i>): Capacidad del ejecutor de las órdenes para ejecutar con ventaja transacciones transmitidas por el intermediario de órdenes propias correspondientes a su cartera en detrimento de aquellas realizadas por clientes que, potencialmente, tienen impacto en el mercado ya sea bien asignando operaciones a posteriori con beneficios para la cartera de la entidad o mediante la atribución de operaciones dando preferencia a las de Caja.
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs EJECUCIÓN ÓRDENES POR CUENTA DE CLIENTE.		
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (<i>front running</i>): Capacidad del ejecutor de las órdenes para ejecutar con ventaja transacciones transmitidas por el intermediario de órdenes propias correspondientes a su cartera en detrimento de aquellas transmitidas para ejecutar órdenes de clientes que, potencialmente, tienen impacto en el mercado ya sea bien asignando operaciones a posteriori con beneficios para la cartera de la entidad o mediante la atribución de operaciones dando preferencia a las de Caja.
X1	CI. 3.8	Asignación sesgada de transacciones. Este conflicto se genera cuando las entidades invierten en un valor conjuntamente con sus clientes. Por lo tanto, la entidad puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes.
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. PRÉSTAMOS		
X1	CI. 1.2	PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.



X1	CI. 2.6	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, para poder suscribir la emisión.
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA		
X1	CI. 1.6	Operaciones propias: Cuando la entidad actúa como contrapartida puede usar su posición para asegurarse operaciones con sus clientes.
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. ASESORÍA EN INVERSIÓN.		
X2	CI. 1.3	SPINNING: La entidad involucrada en OPVs puede colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro, transfiriendo riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad tienen capacidad para orientar el destino de las inversiones hacia instrumentos financieros que tenga que colocar, en vez de asesorar aquellos otros que mejor satisfacen las necesidades del cliente.
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión del instrumento financiero que tiene que colocar, que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente,
X1	CI. 3.6	ESCALAMIENTO: La entidad trata de motivar a sus clientes para adquirir acciones de una OPV, la cual tiene que colocar, en los primeros días de negociación prometiéndoles un trato preferente. Para ello coloca acciones a inversores institucionales acordando con éstos la adquisición de acciones adicionales en el mercado secundario, promocionando artificialmente la emisión.
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS		
X2	CI. 1.3	SPINNING: La entidad involucrada en OPVs puede colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro, transfiriendo riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión del instrumento financiero que tiene que colocar, que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente,
X1	CI. 3.6	ESCALAMIENTO: La entidad trata de motivar a sus clientes para adquirir acciones de una OPV, la cual tiene que colocar, en los primeros días de negociación prometiéndoles un trato preferente. Para ello coloca acciones a inversores institucionales acordando con éstos la adquisición de acciones adicionales en el mercado secundario, promocionando artificialmente la emisión.
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. GESTIÓN DE CARTERA.		
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión del instrumento financiero que tiene que colocar, que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente,



X1	Cl. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: La entidad participa en una OPV como colocador y para asegurar la operación o al verse incapaz de colocar los valores y mejorar su exposición a la pérdida, puede verse tentada a asignar valores no deseados a cuentas de clientes. Por otra parte, también puede producirse un conflicto por el incumplimiento de los acuerdos de gestión de cartera no siguiendo las pautas fijadas por el cliente al colocarle instrumentos financieros que por ejemplo supera los límites de resto establecidos, o la sustitución de los productos sin su consentimiento.
X2	Cl. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferente y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. INFORMES DE INVERSIÓN		
X1	Cl. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado para que adquieran los instrumentos financieros que tienen que colocar no siguiendo criterios objetivos.
X1	Cl. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad en el proceso de colocación puede obtener obteniendo información del cliente no divulgada al mercado, que podría llevar a utilizar dicha información.
COLOCACIÓN DE VALORES		
X2	Cl. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, recibe mayores facilidades, productos o servicios más ventajosos que otros.
X2	Cl. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad en el proceso de colocación puede obtener obteniendo información del cliente no divulgada al mercado, que podría llevar a utilizar dicha información en beneficio de la entidad o en beneficio de otro cliente.
X3	I	Incentivos: Cuando la colocación se encuentra influenciada por los incentivos que percibe la entidad.
ASEGURAMIENTO DE LA EMISIÓN O COLOCACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Vs. PRÉSTAMOS		
X1	Cl. 1.2	PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.
X1	Cl. 2.6	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, para poder suscribir la emisión.
ASEGURAMIENTO DE LA EMISIÓN O COLOCACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Vs. ASESORAMIENTO EN INVERSIÓN		
X1-X2	Cl. 1.3	SPINNING: La entidad involucrada en OPVs puede colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro, transfiriendo riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.
X1	Cl. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad tienen capacidad para orientar el destino de las inversiones, para asegurar la inversión, hacia instrumentos financieros que tenga que colocar, en vez de asesorar aquellos otros que mejor satisfacen las necesidades del cliente.
X1	Cl. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar, para asegurar la inversión, recomendación de inversión del instrumento financiero que tiene que colocar, que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente.



X1	CI. 3.6	ESCALAMIENTO: La entidad trata de motivar a sus clientes para adquirir acciones de una OPV, la cual tiene que colocar, en los primeros días de negociación prometiéndoles un trato preferente. Para ello coloca acciones a inversores institucionales acordando con éstos la adquisición de acciones adicionales en el mercado secundario, promocionando artificialmente la emisión.
ASEGURAMIENTO DE LA EMISIÓN O COLOCACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS		
X1-X2	CI. 1.3	SPINNING: La entidad involucrada en OPVs puede colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro, transfiriendo riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión del instrumento financiero que tiene que colocar, que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente,
X1	CI. 3.6	ESCALAMIENTO: La entidad trata de motivar a sus clientes para adquirir acciones de una OPV, la cual tiene que colocar, en los primeros días de negociación prometiéndoles un trato preferente. Para ello coloca acciones a inversores institucionales acordando con éstos la adquisición de acciones adicionales en el mercado secundario, promocionando artificialmente la emisión.
ASEGURAMIENTO DE LA EMISIÓN O COLOCACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Vs. GESTIÓN DE CARTERA		
X1	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: La entidad participa en una OPV como colocador y para asegurar la operación o al verse incapaz de colocar los valores y mejorar su exposición a la pérdida, puede verse tentada a asignar valores no deseados a cuentas de clientes. Por otra parte, también puede producirse un conflicto por el incumplimiento de los acuerdos de gestión de cartera no siguiendo las pautas fijadas por el cliente.
ASEGURAMIENTO DE LA EMISIÓN O COLOCACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Vs. INFORMES DE INVERSIÓN		
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado para que adquieran los instrumentos financieros que tienen que colocar no siguiendo criterios objetivos.
GESTIÓN DE IIC Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA.		
X1	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: Al prestar simultáneamente estos dos servicios la entidad podría orientarse la gestión fondos de IIC a inversiones que reportasen un beneficio para la cartera propia de la entidad bien por adquisición de productos de la entidad o por participar en productos de empresas en los que la entidad tienen intereses.
X1	CI. 3.7	Uso inadecuado de información privilegiada (insider trading). La entidad al gestionar carteras puede adquirir información relevante no divulgada al mercado, la cual usa en beneficio propio.
GESTIÓN DE IIC Vs. ASESORAMIENTO INVERSIONES		
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Al prestar simultáneamente estos dos servicios la entidad podría orientar el asesoramiento de las inversiones hacia los fondos que gestiona no siendo la mejor opción para el cliente.
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión en fondos que gestiona que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente,
GESTIÓN IIC Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS.		



X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión en fondos que gestiona que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente,
GESTIÓN IIC Vs. GESTIÓN DE CARTERA		
X1	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: Al prestar simultáneamente estos dos servicios la entidad podría orientarse las inversiones de las carteras que gestiona hacia los fondos de IIC que también gestiona que reportasen un beneficio para la entidad bien por adquisición de productos de la entidad o por participar en productos de empresas en los que la entidad tienen intereses.
GESTIÓN IIC Vs. INFORMES DE INVERSIÓN		
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades podrían orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado para que adquieran los fondos que gestiona o los valores en los que el fondo invierte, no siguiendo criterios objetivos.
GESTIÓN IIC Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES		
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): La entidad puede ejecutar con ventaja transacciones correspondientes al fondo que gestiona en detrimento de aquellas realizadas por el cliente.
GESTIÓN IIC Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS		
X2	CI. 1.5	Front-running inverso: Capacidad de la entidad para realizar con ventaja operaciones o transacciones para un fondo que gestiona en perjuicio de aquellas realizadas por otros clientes, que potencialmente tienen impacto en el mercado
GESTIÓN IIC Vs. EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES		
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): Capacidad de la Caja para ejecutar con ventaja transacciones de los fondos que gestiona en detrimento de aquellas realizadas por clientes.
X1	CI. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio para los fondos que gestiona.
X1	CI. 3.7	Uso inadecuado de información privilegiada (insider trading). La entidad al prestar servicios financieros adquiere información relevante de su cliente no divulgada al mercado, la cual usa en beneficio propio, o bien en beneficio de otros clientes.
GESTIÓN IIC Vs. EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS		
X2	CI. 1.5	Front-running inverso: Capacidad de la entidad para realizar con ventaja operaciones o transacciones para un fondo que gestiona en perjuicio de aquellas realizadas por otros clientes, que potencialmente tienen impacto en el mercado
GESTIÓN IIC Vs. COLOCACIÓN DE VALORES		
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.
GESTIÓN IIC		
X3	I	Incentivos
DISTRIBUCIÓN DE IIC Vs. ASESORAMIENTO DE INVERSIONES		



X2- X3	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión en fondos que comercializa que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente,
DISTRIBUCIÓN DE IIC Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS		
X2- X3	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión en fondos que comercializa que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente,
DISTRIBUCIÓN DE IIC Vs. INFORMES DE INVERSIÓN		
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades podrían orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado para que adquieran los fondos que gestiona no siguiendo criterios objetivos.
DISTRIBUCIÓN DE IIC Vs. COLOCACIÓN DE VALORES		
X3	I	Incentivos.
CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA		
X1	CI 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que permanecen en custodia en la institución financiera, para realizar transacciones por cuenta propias, obteniendo con ello un beneficio
CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS Vs. GESTIÓN DE CARTERA		
X1	CI 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que permanecen en custodia en la institución financiera, para realizar transacciones por cuenta de clientes.
CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES		
X1	CI 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que permanecen en custodia en la institución financiera, para realizar transacciones por cuenta de clientes.
CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS		
X1	CI 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que permanecen en custodia en la institución financiera, para realizar transacciones por cuenta propias, obteniendo con ello un beneficio



ANEXO III
RELACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS GESTIONADOS POR EL RIC

CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA Vs. PRESTAMOS			
X1	CI. 1.2	PRÉSTAMOS A INVERSORES: Para intentar asegurara el éxito de una emisión, la entidad financiera puede asesorar a los clientes la suscripción de la emisión para lo cual 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.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
ASESORÍA EN INVERSIONES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA			
X1	CI. 1.3	SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento del cliente obtiene información de éste no divulgada al mercado, lo que podría provocar el uso de dicha información para obtención de un beneficio de la entidad cuando ambos realicen la misma actividad, o para otras actividades en potencia	<p>Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:</p> <p>a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...)</p> <p>b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.</p> <p>c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."</p> <p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la entidad financiera, sobre aquellos que mejor satisfacen las necesidades de los propios inversores.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI.3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad recomienda unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, y con ello trata de mejorar sus posiciones propias.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
ASESORÍA EN INVERSIÓN			
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, recibe mayores facilidades, productos o servicios más ventajosos que otros.	Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."
X2,X3	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad al prestar el servicio de asesoramiento obteniendo información del cliente no divulgada al mercado, que podría llevar a utilizar dicha información en beneficio de la entidad o en beneficio de otro cliente.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes: a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...) b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo. c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."
ASESORAMIENTO A EMPRESAS Vs. PRÉSTAMOS			



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información del cliente para proporcionársela a otro en su beneficio.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes: a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...) b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo. c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."
ASESORAMIENTO A EMPRESAS Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA			
X1	CI. 1.1	OPERACIONES PRINCIPALES: La entidad puede verse involucrado en una operación en la que tiene un interés predominante, y en la que también actúa como asesor a una empresa cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 1.3	SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro, mediante transferencia de riqueza en detrimento de otros sujetos.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVADA: En el asesoramiento al cliente, la entidad va a obtener información privada de éste. Al prestar este servicio simultáneamente con la negociación por cuenta propia, podría utilizarse dicha información para obtener un beneficio en perjuicio del cliente.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes: a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...) b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo. c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información." Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI.1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo conoce los negocios y para el cliente, por podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con estos, actuando como contrapartida en las operaciones que les asesore, obteniendo con ello un beneficio	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad, por ejemplo la colocación de un producto propio	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.5	TRASLADO DEL RIESGO DE CRÉDITO A LOS INVERSORES: La entidad tiene una alta exposición en una compañía cuyo riesgo de crédito se ha incrementado, puede verse tentada a asistir a dicha compañía en la emisión de instrumentos, trasladando el riesgo de crédito desde la institución financiera al inversor que asesora al mismo tiempo.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
ASESORAMIENTO A EMPRESAS Vs. ASESORAMIENTO EN INVERSIONES.			
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.	Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información del cliente para proporcionársela a otro en su beneficio.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario.(...)b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."
GESTIÓN DE CARTERA Vs. PRÉSTAMOS			



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información de un cliente y utilizarla en beneficio de la cartera que gestiona.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes: a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...) b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo. c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."
GESTIÓN DE CARTERA Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA.			
X1	CI. 1.3	SPINNING: La entidad asesora para la cartera propia y conoce que la entidad está involucrada en OPVs lo que podría llevar a colocar acciones a directores o ejecutivos de sus clientes con la pretensión de generar negocio en el futuro transfiriere riqueza hacia dichos sujetos en detrimento del resto de inversores.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad asesora para la cartera propia por lo que conoce los negocios y podría utilizar su posición para asegurar contratos u operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones y obteniendo con ello un beneficio y perjuicio para el cliente	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para la entidad, por ejemplo, mediante la gestión de la cartera de éstos mediante servicios o productos que reportan un beneficio a la entidad para la que también realizan operaciones para la cartera propia, no representando una buena opción para satisfacer las necesidades de los propio clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1-X3	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona unos productos al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: La entidad participa en una OPV como asegurador y para asegurar la operación o al verse incapaz de colocar los valores y mejorar su exposición a la pérdida, puede verse tentada a asignar valores no deseados a cuentas de clientes que mantiene absoluta discrecionalidad.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que la entidad está custodiando o gestionando, por ejemplo en una gestión discrecional de la cartera, para realizar transacciones por cuenta propia por parte de la entidad, en su propio beneficio.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.8	ASIGNACIÓN SESGADA DE TRANSACCIONES: La entidad invierte en un valor conjuntamente con sus clientes y como consecuencia, puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 33 a) "Cuando las órdenes u operaciones realizadas tengan que distribuirse entre una pluralidad de clientes, la asignación se efectuará aplicando criterios objetivos preestablecidos. En el caso de que por cualquier razón no sea posible aplicar el criterio preestablecido deberá dejarse constancia por escrito del criterio aplicado".
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información del cliente y utilizarla en beneficio propio.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes: a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...) b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo. c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información." Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
GESTIÓN DE CARTERA Vs. ASESORAMIENTO DE INVERSIÓN			
X2	CI. 1.7	INCOMPATIBILIDAD DE INTERESES DE CLIENTES: La entidad financiera tiene relaciones con clientes entre los cuales existe una relación de incompatibilidad de intereses. Casos en que se podría dar esta situación, asesorar a varios clientes sobre una misma operación con el mismo interés o con intereses contrapuestos.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para otro cliente, por ejemplo mediante es asesoramiento a clientes de servicios o productos que reportan un beneficio a un 3º cliente al cual también se asesora, no representando una buena opción para satisfacer las necesidades de los propios clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para otro cliente al cual se también se está asesorando/recomendando.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como pude ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad presta servicios financieros, adquiriendo con ello información relevante proporcionada por el cliente y no divulgada al mercado. Se podría dar el caso al prestar simultáneamente estas dos actividades de obtener información del cliente para proporcionársela a otro en su beneficio.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario.(...)b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información." Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."

GESTIÓN DE CARTERA Vs. ASESORAMIENTO DE EMPRESAS



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVADA: La entidad de crédito puede obtener cierta información privada del cliente derivado del asesoramiento, pudiendo ser utilizada por la entidad para beneficiar a otros clientes.	<p>Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:</p> <p>a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...)</p> <p>b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.</p> <p>c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."</p> <p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>
X2	CI. 1.7	INCOMPATIBILIDAD DE INTERESES DE CLIENTES: La entidad financiera tiene relaciones con clientes entre los cuales existe una relación de incompatibilidad de intereses. Casos en que se podría dar esta situación: asesorar y gestionar a clientes sobre una misma operación con el mismo interés o con intereses contrapuestos.	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."</p>
X1-X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento y gestión a cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades de este, proporcionando con ello un beneficio a otro cliente al que también se está asesorando/gestionando.	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."</p>



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
GESTIÓN DE CARTERA			
X2	CI. 1.7	INCOMPATIBILIDAD DE INTERESES DE CLIENTES: La entidad financiera tiene relaciones con clientes entre los cuales existe una relación de incompatibilidad de intereses. Casos en que se podría dar esta situación, gestionar a clientes sobre una misma operación con el mismo interés o con intereses contrapuestos.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."
X3	CI. 2.2	INFORMACIÓN ENGAÑOSA: La entidad podría ser reacia a proporcionar informes desfavorables sobre el rendimiento de las inversiones del cliente, por el riesgo de inducir una salida de los activos gestionados, o proporcionar un informe restringido, con lo que el cliente no tiene un verdadero conocimiento de la situación.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X2-X3	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para otro cliente, por ejemplo mediante la gestión de la cartera del cliente con servicios o productos que reportan un beneficio a un 3º cliente al cual también se gestiona, o mediante la colocación de productos de la entidad.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para otro cliente al cual se también se está asesorando/recomendando, o por la colocación de productos de la propia entidad.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X2-X3	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: Incumplimientos de acuerdos de gestión de cartera discrecional por la entidad no cumpliendo las pautas fijadas por el cliente, en aquellas carteras en que la remuneración esté fijada en función de los resultados. Otra situación que se podría plantear es la sustitución de productos rentables de la cartera por otros menos rentables por beneficiosos para otros clientes o la entidad.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."
INFORMES DE INVERSIÓN Vs. PRÉSTAMOS			
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: Cuando en la recomendación influye información privilegiada obtenida de la concesión de un préstamo de que disponga la entidad que elabora el informe.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes: a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...) b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo. c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información." Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
INFORMES DE INVERSIÓN Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA			



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X3	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Incentivar a los analistas para que hagan recomendaciones dirigidas al mercado o a un grupo de clientes de los productos propios de la entidad o de aquellas empresas sobre las que la entidad tiene un interés o inversión, no realizando recomendaciones objetivas.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial.2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
X1	CI. 1.6	Operaciones propias (self dealing): cuando la recomendación se refiere a valores en los que participa la entidad.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial. 2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
INFORMES DE INVERSIÓN Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS.			
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Realizar informes de inversión dirigidos a recomendaciones que benefician a la entidad y basar parte del asesoramiento en los informes de inversión.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial. 2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	Cl. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: Cuando en la recomendación influye información privilegiada de que disponga la entidad derivada de las fuentes de información utilizadas para elaborar el informe y es información no conocida por el mercado.	<p>Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario.(...)b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."</p> <p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 20 Establecimiento de barreras: "1. Los responsables de las áreas separadas y la función de cumplimiento establecerán las barreras entre cada área separada y el resto de la organización, de acuerdo con las características de las operaciones en que intervenga y la información que utilice.2. La función de cumplimiento efectuará comprobaciones periódicas con el fin de verificar que las operaciones realizadas en el mercado por cuenta propia o por cuenta de clientes, y de las personas sujetas, no están afectadas por el acceso indebido a información privilegiada y, en definitiva, para verificar el correcto funcionamiento del sistema de barreras de información."</p>
INFORMES DE INVERSIÓN Vs. GESTIÓN DE CARTERA.			
X1	Cl. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Realizar informes de inversión dirigidos a recomendaciones que beneficien a las carteras que gestiona la entidad.	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial. 2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."</p>



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: Cuando en la recomendación influye información privilegiada de que disponga la entidad que elabora el informe.	<p>Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario.(...)b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."</p> <p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 20 Establecimiento de barreras: "1. Los responsables de las áreas separadas y la función de cumplimiento establecerán las barreras entre cada área separada y el resto de la organización, de acuerdo con las características de las operaciones en que intervenga y la información que utilice.2. La función de cumplimiento efectuará comprobaciones periódicas con el fin de verificar que las operaciones realizadas en el mercado por cuenta propia o por cuenta de clientes, y de las personas sujetas, no están afectadas por el acceso indebido a información privilegiada y, en definitiva, para verificar el correcto funcionamiento del sistema de barreras de información."</p>
INFORMES DE INVERSIÓN			
X1	CI. 3.1	Análisis y asesoramiento conflictivo: Realizar operaciones a favor propio/ajeno antes de la publicación del informe o transmitir la información a otra área para obtener con ello un beneficio. Así como realizar operaciones en contra de las recomendaciones omitidas. Realizar recomendaciones orientadas a beneficiar a la entidad o las compañías en las que la entidad tiene algún interés, no siguiendo criterios objetivos.	<p>Art. 8.1: Las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones se abstendrán de realizar operaciones por cuenta propia sobre valores e instrumentos financieros (incluidos los instrumentos financieros relacionados):</p> <p>a) Cuando se esté realizando un análisis específico de un emisor o de sus valores, desde que se inicie el análisis hasta que se divulgue la recomendación o el informe comprensivo de la información y los destinatarios hayan podido actuar conforme a la información contenida en el mismo.</p> <p>b) A los que se refiera el informe o recomendación, cuando se trate de operaciones contrarias a las propias recomendaciones, excepto en casos excepcionales y con la previa aprobación de la función de cumplimiento."</p> <p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X3	I	Incentivos: Cuando el resultado del informe se ve influenciado por los incentivos que percibe la entidad.	Art. 26. Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información "2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA.			
X1	CI. 1.1	OPERACIONES PRINCIPALES: Una entidad que participa en una operación en la que mantiene un interés que a su vez también interviene como asesor de la cartera propia, puede tener incentivos para colocar sus intereses por encima de los intereses de su cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 1.6	OPERACIONES CONTRA LA PROPIA CARTERA: La entidad utiliza su propia posición para asegurar contratos y operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones. La entidad actúa por un lado como intermediaria de sus clientes y por otro asesora a la cartera actuando como contrapartida de la operaciones y obteniendo un beneficio por ello.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): La entidad puede ejecutar con ventaja transacciones correspondientes a su cuenta propia en detrimento de aquellas realizadas por el cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. GESTIÓN DE CARTERAS.			
X1	CI. 2.5	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio. También puede producirse si se retrasa un pago buscando con ello aumentar la liquidez.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.10	TRANSACCIÓN DE OPERACIONES FUERA DE PRECIOS DE MERCADO: Teniendo capacidad para administrar dos o más carteras simultáneamente, se efectúa entre ellas operaciones fuera de precios de mercado, buscando favorecer la propia posición de la entidad y/o la de determinados clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X2-X3	CI. 3.11	VENTA EN MERCADOS POCO LÍQUIDOS: Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, obteniendo con ello un beneficio propio o de otro cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X3	CI. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. INFORMES DE INVERSIÓN			
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades se tiene conocimiento del destino de las operaciones de la cartera propia, por lo que podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado en función de los intereses que persigue la entidad con sus operaciones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial. 2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES			
X2	CI. 3.4	Privilegio de clientes: market timing y late trading	Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. ASESORÍA EN INVERSIONES.			
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para la entidad pues al ejercer simultáneamente ambas actividades se conoce el destino de las inversiones de la entidad.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. ASESORÍA A EMPRESAS			



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. GESTIÓN DE CARTERA.			
X1	CI. 1.6	OPERACIONES CONTRA LA PROPIA CARTERA: La entidad utiliza su propia posición para asegurar contratos y operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones. La entidad actúa por un lado como intermediaria de sus clientes y por otro asesora a la cartera actuando como contrapartida de la operaciones y obteniendo un beneficio por ello.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona recomendaciones al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que la entidad está custodiando o gestionando, por ejemplo en una gestión discrecional de la cartera, para realizar transacciones por cuenta propia por parte de la entidad, en su propio beneficio.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. INFORMES DE INVERSIÓN			
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades se tiene conocimiento del destino de las operaciones de la cartera propia, por lo que podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado en función de los intereses que persigue la entidad con sus operaciones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial.2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES POR CUENTA DE CLIENTES			



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): Capacidad de la entidad para ejecutar con ventaja transacciones correspondientes a su cuenta propia en detrimento de aquellas realizadas por clientes que, potencialmente, tienen impacto en el mercado ya sea bien asignando operaciones a posteriori con beneficios para la cartera de la entidad o mediante la atribución de operaciones dando preferencia a las de la Caja.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA			
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): La entidad puede ejecutar con ventaja transacciones correspondientes a su cuenta propia en detrimento de aquellas realizadas por el cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 1.6	OPERACIONES CONTRA LA PROPIA CARTERA: La entidad utiliza su propia posición para asegurar contratos y operaciones con sus propios clientes, actuando como contrapartida en las operaciones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. GESTIÓN DE CARTERAS.			
X1	CI. 2.5	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio para una de las carteras que gestiona.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.10	TRANSACCIÓN DE OPERACIONES FUERA DE PRECIOS DE MERCADO: Teniendo capacidad para administrar dos o más carteras simultáneamente, se efectúa entre ellas operaciones fuera de precios de mercado, buscando favorecer la propia posición de la entidad y/o la de determinados clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X2-X3	CI. 3.11	VENTA EN MERCADOS POCO LÍQUIDOS: Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, obteniendo con ello un beneficio propio o de otro cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X3	CI. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.8	Asignación sesgada de transacciones. Este conflicto se genera cuando las entidades invierten en un valor conjuntamente con sus clientes. Por lo tanto, la entidad puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 33 a) "Cuando las órdenes u operaciones realizadas tengan que distribuirse entre una pluralidad de clientes, la asignación se efectuará aplicando criterios objetivos preestablecidos. En el caso de que por cualquier razón no sea posible aplicar el criterio preestablecido deberá dejarse constancia por escrito del criterio aplicado".
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. INFORMES DE INVERSIÓN			
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades se tiene conocimiento del destino de las operaciones de la cartera ajena, por lo que podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado en función de los intereses que persiguen los clientes de la entidad con sus operaciones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 20 Establecimiento de barreras: "1. Los responsables de las áreas separadas y la función de cumplimiento establecerán las barreras entre cada área separada y el resto de la organización, de acuerdo con las características de las operaciones en que intervenga y la información que utilice. 2. La función de cumplimiento efectuará comprobaciones periódicas con el fin de verificar que las operaciones realizadas en el mercado por cuenta propia o por cuenta de clientes, y de las personas sujetas, no están afectadas por el acceso indebido a información privilegiada y, en definitiva, para verificar el correcto funcionamiento del sistema de barreras de información." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial. 2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE PROPIAS			
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): Capacidad del ejecutor de las órdenes para ejecutar con ventaja transacciones transmitidas por el intermediario de órdenes propias correspondientes a su cartera en detrimento de aquellas realizadas por clientes que, potencialmente, tienen impacto en el mercado ya sea bien asignando operaciones a posteriori con beneficios para la cartera de la entidad o mediante la atribución de operaciones dando preferencia a las de Caja.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X3	CI. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.7	Uso inadecuado de información privilegiada (insider trading). La entidad al prestar servicios financieros adquiere información relevante de su cliente no divulgada al mercado, la cual usa en beneficio propio, o bien en beneficio propio.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario.(...)b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información." Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE PROPIAS Vs. ASESORAMIENTO EN INVERSIÓN			
X1	CI. 2.3	ASESORAMIENTO SESGADO: Capacidad de la entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen un beneficio para la entidad pues al ejercer simultáneamente ambas actividades se conoce el destino de las inversiones de la entidad.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS			
X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona un asesoramiento al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. GESTIÓN DE CARTERA			



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 1.6	OPERACIONES PROPIAS: La entidad utiliza su propia posición para asegurar contratos y operaciones con los fondos que gestiona, actuando como contrapartida en las operaciones. La entidad actúa por un lado como ejecutor de las órdenes y por otro asesora al fondo actuando como contrapartida de la operación y obteniendo un beneficio por ello.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X2	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: La entidad proporciona recomendaciones al cliente que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente, proporcionando con ello un beneficio para la entidad pues se dirigen a inversiones en las que la entidad podría obtener un beneficio fruto del conocimiento del destino de las inversiones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 3.8	Asignación sesgada de transacciones. Este conflicto se genera cuando las entidades invierten en un valor conjuntamente con sus clientes. Por lo tanto, la entidad puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 33 a) "Cuando las órdenes u operaciones realizadas tengan que distribuirse entre una pluralidad de clientes, la asignación se efectuará aplicando criterios objetivos preestablecidos. En el caso de que por cualquier razón no sea posible aplicar el criterio preestablecido deberá dejarse constancia por escrito del criterio aplicado".
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs. INFORMES DE INVERSIÓN			
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades se tiene conocimiento del destino de las operaciones de la cartera propia, por lo que podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado en función de los intereses que persigue la entidad con sus operaciones.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 20 Establecimiento de barreras: "1. Los responsables de las áreas separadas y la función de cumplimiento establecerán las barreras entre cada área separada y el resto de la organización, de acuerdo con las características de las operaciones en que intervenga y la información que utilice. 2. La función de cumplimiento efectuará comprobaciones periódicas con el fin de verificar que las operaciones realizadas en el mercado por cuenta propia o por cuenta de clientes, y de las personas sujetas, no están afectadas por el acceso indebido a información privilegiada y, en definitiva, para verificar el correcto funcionamiento del sistema de barreras de información." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial. 2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión,



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
			no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS Vs EJECUCIÓN ÓRDENES POR CUENTA DE CLIENTE.			
X1	CI. 3.8	Asignación sesgada de transacciones. Este conflicto se genera cuando las entidades invierten en un valor conjuntamente con sus clientes. Por lo tanto, la entidad puede verse beneficiada en la adquisición, mantenimiento y liquidación de una inversión, en detrimento de sus clientes.	Art. 33 a) "Cuando las órdenes u operaciones realizadas tengan que distribuirse entre una pluralidad de clientes, la asignación se efectuará aplicando criterios objetivos preestablecidos. En el caso de que por cualquier razón no sea posible aplicar el criterio preestablecido deberá dejarse constancia por escrito del criterio aplicado".
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA			
X1	CI. 1.6	Operaciones propias: Cuando la entidad actúa como contrapartida puede usar su posición para asegurarse operaciones con sus clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. ASESORÍA EN INVERSIÓN.			
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferente y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.	Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. ASESORAMIENTO A EMPRESAS			
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferente y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.	Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. GESTIÓN DE CARTERA.			
X1	CI. 3.2	RECOMENDACIONES INAPROPIADAS: Al prestar simultáneamente ambos servicios la entidad puede proporcionar recomendación de inversión del instrumento financiero que tiene que colocar, que objetivamente puede representar una buena opción como alternativa de inversión, pero no la mejor para las necesidades del cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.3	<p>GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: La entidad participa en una OPV como colocador y para asegurar la operación o al verse incapaz de colocar los valores y mejorar su exposición a la pérdida, puede verse tentada a asignar valores no deseados a cuentas de clientes.</p> <p>Por otra parte, también puede producirse un conflicto por el incumplimiento de los acuerdos de gestión de cartera no siguiendo las pautas fijadas por el cliente al colocarle instrumentos financieros que por ejemplo supera los límites de resto establecidos, o la sustitución de los productos sin su consentimiento.</p>	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>
X2	CI. 3.4	<p>PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferentes y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.</p>	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."</p>
COLOCACIÓN DE VALORES Vs. INFORMES DE INVERSIÓN			
X1	CI. 3.1	<p>ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades podrían orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado para que adquieran los instrumentos financieros que tienen que colocar no siguiendo criterios objetivos.</p>	<p>Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario.(...)b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."</p> <p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 20 Establecimiento de barreras: "1. Los responsables de las áreas separadas y la función de cumplimiento establecerán las barreras entre cada área separada y el resto de la organización, de acuerdo con las características de las operaciones en que intervenga y la información que utilice.2. La función de cumplimiento efectuará comprobaciones periódicas con el fin de verificar que las operaciones realizadas en el mercado por cuenta propia o por cuenta de clientes, y</p>



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad en el proceso de colocación puede obtener obteniendo información del cliente no divulgada al mercado, que podría llevar a utilizar dicha información.	de las personas sujetas, no están afectadas por el acceso indebido a información privilegiada y, en definitiva, para verificar el correcto funcionamiento del sistema de barreras de información." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial.2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
COLOCACIÓN DE VALORES			
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, recibe mayores facilidades, productos o servicios más ventajosos que otros.	Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X2	CI. 3.7	USO INADECUADO DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA: La entidad en el proceso de colocación puede obtener obteniendo información del cliente no divulgada al mercado, que podría llevar a utilizar dicha información en beneficio de la entidad o en beneficio de otro cliente.	Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario.(...)b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."
ASEGURAMIENTO DE LA EMISIÓN O COLOCACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Vs. GESTIÓN DE CARTERA			
X1	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: La entidad participa en una OPV como colocador y para asegurar la operación o al verse incapaz de colocar los valores y mejorar su exposición a la pérdida, puede verse tentada a asignar valores no deseados a cuentas de clientes. Por otra parte, también puede producirse un conflicto por el incumplimiento de los acuerdos de gestión de cartera no siguiendo las pautas fijadas por el cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
ASEGURAMIENTO DE LA EMISIÓN O COLOCACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Vs. INFORMES DE INVERSIÓN			
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado para que adquieran los instrumentos financieros que tienen que colocar no siguiendo criterios objetivos.	Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial. 2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
GESTIÓN DE IIC Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA.			
X1	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: Al prestar simultáneamente estos dos servicios la entidad podría orientarse la gestión fondos de IIC a inversiones que reportasen un beneficio para la cartera propia de la entidad bien por adquisición de productos de la entidad o por participar en productos de empresas en los que la entidad tienen intereses.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.7	Uso inadecuado de información privilegiada (insider trading). La entidad al gestionar carteras puede adquirir información relevante no divulgada al mercado, la cual usa en beneficio propio.	<p>Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario.(...)b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."</p> <p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>
GESTIÓN IIC Vs. GESTIÓN DE CARTERA			
X1	CI. 3.3	GESTIÓN DE CARTERA SESGADA: Al prestar simultáneamente estos dos servicios la entidad podría orientarse las inversiones de las carteras que gestiona hacia los fondos de IIC que también gestiona que reportasen un beneficio para la entidad bien por adquisición de productos de la entidad o por participar en productos de empresas en los que la entidad tienen intereses.	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>
GESTIÓN IIC Vs. INFORMES DE INVERSIÓN			
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado para que adquieran los fondos que gestiona o los valores en los que el fondo invierte, no siguiendo criterios objetivos.	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 20 Establecimiento de barreras: "1. Los responsables de las áreas separadas y la función de cumplimiento establecerán las barreras entre cada área separada y el resto de la organización, de acuerdo con las características de las operaciones en que intervenga y la información que utilice. 2. La función de cumplimiento efectuará comprobaciones periódicas con el fin de verificar que las operaciones realizadas en el mercado por cuenta propia o por cuenta de clientes, y de las personas sujetas, no están afectadas por el acceso indebido a información privilegiada y, en definitiva, para verificar el correcto funcionamiento del sistema de barreras de información."</p> <p>Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial. 2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión,</p>



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
			no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
GESTIÓN IIC Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES			
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): La entidad puede ejecutar con ventaja transacciones correspondientes al fondo que gestiona en detrimento de aquellas realizadas por el cliente.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
GESTIÓN IIC Vs. INTERMEDIACIÓN DE ÓRDENES PROPIAS			
X2	CI. 1.5	Front-running inverso: Capacidad de la entidad para realizar con ventaja operaciones o transacciones para un fondo que gestiona en perjuicio de aquellas realizadas por otros clientes, que potencialmente tienen impacto en el mercado	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
GESTIÓN IIC Vs. EJECUCIÓN DE ÓRDENES DE CLIENTES			
X1	CI. 1.4	ASIGNACIÓN DE OPERACIONES (front running): Capacidad de la Caja para ejecutar con ventaja transacciones de los fondos que gestiona en detrimento de aquellas realizadas por clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
X1	CI. 2.5.	INCUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN DE ÓRDENES: La entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente no siguiendo sus instrucciones, buscando obtener con ello un beneficio para los fondos que gestiona.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.7	Uso inadecuado de información privilegiada (insider trading). La entidad al prestar servicios financieros adquiere información relevante de su cliente no divulgada al mercado, la cual usa en beneficio propio, o bien en beneficio de otros clientes.	<p>Art. 11. Deber de abstención: "Las personas sujetas que dispongan de información, cuando sepan o hubieran debido saber que es privilegiada, deberán abstenerse de ejecutar las conductas siguientes:</p> <p>a) Preparar o realizar con base en dicha información cualquier tipo de operación sobre valores negociables o instrumentos financieros, así como cualquier tipo de contrato, negociado o no en un mercado secundario. (...)</p> <p>b) Comunicar dicha información a terceros, salvo en el ejercicio normal de su trabajo, profesión o cargo.</p> <p>c) Recomendar a un tercero que adquiera o ceda valores negociables o instrumentos financieros o que haga que otro los adquiera o ceda basándose en dicha información."</p> <p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>
GESTIÓN IIC Vs. EJECUCIÓN DE ÓRDENES PROPIAS			
X2	CI. 1.5	Front-running inverso: Capacidad de la entidad para realizar con ventaja operaciones o transacciones para un fondo que gestiona en perjuicio de aquellas realizadas por otros clientes, que potencialmente tienen impacto en el mercado	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p>
GESTIÓN IIC Vs. COLOCACIÓN DE VALORES			
X2	CI. 3.4	PRIVILEGIO DE CLIENTES: Ciertos clientes importantes, como puede ser una empresa frente a un particular, reciben un trato preferente y se les ofrece productos y servicios en condiciones más ventajosas que a otros.	<p>Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."</p> <p>Art. 33 b): "En la medida de lo posible, en función de la dimensión que en la entidad tengan las actividades señaladas, se tenderá a separar tanto la gestión como el servicio de intermediación por mercados y clientes o grupos de clientes que presenten características comunes. En particular, se procurará separar a los clientes institucionales de los particulares."</p>
DISTRIBUCIÓN DE IIC Vs. INFORMES DE INVERSIÓN			



CONFLICTO DE INTERÉS		DESCRIPCIÓN	RIC
X1	CI. 3.1	ANÁLISIS DE INVERSIÓN: Al desempeñar simultáneamente estas dos actividades podría orientarse los informes de inversión dando recomendaciones al mercado para que adquieran los fondos que gestiona no siguiendo criterios objetivos.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis." Art. 26 Deberes de lealtad, imparcialidad, abstención e información: "1. Cuando se realicen, publiquen o difundan informes o recomendaciones sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial.2. La Caja y las personas sujetas que formen parte de las unidades responsables de la realización, publicación o difusión de informes y recomendaciones de inversión, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación."
CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS Vs. NEGOCIACIÓN POR CUENTA PROPIA			
X1	CI 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que permanecen en custodia en la institución financiera, para realizar transacciones por cuenta propias, obteniendo con ello un beneficio	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."
CUSTODIA Y ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS Vs. GESTIÓN DE CARTERA			
X1	CI 3.9	USO DE VALORES EN CUSTODIA: Utilización de los valores pertenecientes a un cliente que permanecen en custodia en la institución financiera, para realizar transacciones por cuenta de clientes.	Art. 18 Determinación de las áreas separadas: "1. (...) deberán constituirse en áreas separadas, al menos, cada uno de los departamentos que desarrollen las actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena y análisis."