

**POLÍTICA DE GESTIÓN DE LOS
COFLICTOS DE INTERÉS**



TABLA DE CONTROL DE CAMBIOS

Fecha	Nombre	Cambios Realizados	As
10/01/2014		Redacción de la primera versión de la política	
23/01/2014		Inclusión Anexo II (catálogo incentivos permitidos)	
23/05/2015		Inclusión Anexo I (parrilla de productos TALEA y gestionados con porcentaje máximo de inversión entre ellos)	
15/07/2016		Actualización de la parrilla de productos y de la redacción de la política.	
15/11/2016		Actualización del Manual a nivel de Grupo	
26/03/2020	Cumplimiento Normativo	Actualización normativa del Manual y de sus Anexos	
29/06/2020	Cumplimiento Normativo	Nueva estructura. Especificación conflictos entre Sociedades y su gestión	TSV - 26.06.2020 TAM 08.07.2020
11/11/2020	Cumplimiento Normativo	Actualización del Manual a nivel societario - TSV	

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN
2. NORMATIVA APLICABLE
3. ÁMBITO DE APLICACIÓN
4. DEFINICIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS
5. GESTIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS
6. PRINCIPIOS GENERALES
7. ANÁLISIS Y CONTROL:
 - a) Determinación de áreas separadas
 - b) Gestión de la remuneración
 - c) Actuaciones incompatibles. Participación simultanea o secuencial
 - d) Incentivos/Beneficios/Ventajas
 - e) Quejas y reclamaciones
 - f) Pacto de confidencialidad. Gestión de información privilegiada
 - g) Operaciones con partes vinculadas
 - h) Información a clientes
 - i) Procedimiento de resolución de conflictos
 - j) Registro
 - k) Otras Políticas
 - l) Revisión de la Política de Gestión de Conflictos de interés
 - m) Formación sobre la Política de Gestión de Conflictos de interés

ANEXO I - INCENTIVOS

ANEXO II – CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS

1.- INTRODUCCIÓN

1. Introducción

La presente Política de Gestión de los Conflictos de Interés (en adelante, la Política) resulta de aplicación a TALEA Capital Partners, S.V. (en adelante, **TSV** o la Sociedad).

La prevención de las situaciones de conflictos de intereses en la Sociedad estará presidida en todo momento por la obligación de promover los intereses de la misma por todas las personas que la conforman en relación con sus actuaciones profesionales, sin que en ningún caso puedan anteponer sus intereses personales a los de sus clientes.

La Sociedad y las personas que forman parte de esta, deberán procurar la protección de los derechos e intereses legítimos de sus grupos de interés bajo el principio de la igualdad de trato. En este sentido, en la realización de cualesquiera operaciones que pudieran suponer un potencial conflicto de interés en el marco de la presente Política, los órganos de gobierno o instancias internas responsables actuarán en todo momento de forma imparcial y profesional.

TSV velará por la transparencia frente a las autoridades u organismos reguladores o supervisores respecto de la información relativa a los conflictos de interés, en particular, respecto de los que puedan plantearse con accionistas y consejeros.

En todo caso, la actuación de la Sociedad deberá respetar la legislación vigente, las normas de gobierno corporativo y las recomendaciones y principios de buen gobierno asumidos por la misma.

El objetivo concreto de la presente Política es implementar las medidas a seguir para identificar, prevenir y, en su caso, subsanar los conflictos de interés que puedan surgir en la Sociedad, entre las Sociedades del Grupo o entre las Personas Sujetas a ella.

2.- NORMATIVA DE REFERENCIA

La Política se redacta teniendo en cuenta lo previsto en la normativa siguiente:

- Artículos 33, 34 y 35 del Reglamento Delegado (UE)2017/565
- Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión.
- Artículo 195 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores.
- Circular 1/2014, de 26 de febrero de la CNMV sobre los requisitos de organización interna y de las funciones de control de las entidades que prestan servicios de inversión.
- En lo dispuesto en los reglamentos internos de conducta de ambas Sociedades.
- El resto de legislación vigente que les sea de aplicación.

3.- ÁMBITO DE APLICACIÓN

La presente política es de aplicación a las siguientes Personas Sujetas:

- a. Administradores, socios, cargos directivos, empleados o, en su caso, agentes de la Sociedad.
- b. Administradores, socios o cargos directivos de cualquier agente de la Sociedad.
- c. Los empleados de la Sociedad o, en su caso, de un agente de la Sociedad, así como cualquier otra persona física cuyos servicios se pongan a disposición y bajo el control de la Sociedad o de un agente de la Sociedad y que participe en la realización por parte de la Sociedad de servicios de inversión.
- d. Una persona física que participe directamente en la prestación de servicios a la Sociedad o a sus agentes con arreglo a un acuerdo de delegación para la prestación por parte de la entidad de servicios de inversión.

4.- DEFINICIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS

Son circunstancias generadoras de conflictos de interés aquellas en las que se produce un conflicto entre los intereses de TSV, alguna de las Sociedades o determinadas personas vinculadas a la Sociedad, o al Grupo al que pertenece, y las respectivas obligaciones respecto de un cliente; o entre los diferentes intereses de dos o más de sus clientes ante los cuales TSV mantiene obligaciones.

Con el objetivo de identificar los tipos de conflictos de interés que puedan surgir, TSV deberá tener en cuenta, como mínimo, si la propia Sociedad, o bien una Persona Sujeta u otra persona directa o indirectamente vinculada a TSV mediante una relación de control, se encuentra en alguna de las siguientes situaciones:

- a. TSV o la persona en cuestión puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- b. TSV o la persona en cuestión tiene un interés en el resultado del servicio prestado o de la operación efectuada por cuenta del cliente, distinto del interés del propio cliente en el resultado.
- c. TSV o la persona en cuestión tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de terceros clientes o grupo de clientes, frente a los intereses del cliente en cuestión.
- d. TSV o la persona en cuestión desarrolla la misma actividad que el cliente.
- e. TSV o la persona en cuestión recibe, o va a recibir, de una persona diferente del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión o retribución habitual por el servicio en cuestión.

Por otro lado, en el desarrollo de sus actividades, TSV puede apoyarse en los servicios prestados por alguna de las unidades de otra empresa del Grupo. En este sentido, ya sea por los servicios dirigidos a los clientes como por los prestados entre las propias Sociedades, podrían presentarse conflictos de interés potencialmente perjudiciales para los clientes que habrán de ser gestionados adecuadamente.

En cualquier caso, a efectos de considerar la existencia de un conflicto de interés, no se considerará suficiente que alguna de las Sociedades pueda obtener un beneficio, sino que deberá concurrir un posible perjuicio para un cliente; tampoco se considerará la existencia de un conflicto de interés en caso de que un cliente pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida, si no existe la posibilidad de pérdida concomitante de un cliente.

5.- GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Como norma general, TSV actuará de forma preventiva evitando las situaciones generadoras de conflictos de interés detalladas anteriormente, así como adoptando medidas y procedimientos adecuados a este fin.

TSV cuenta con una unidad de Cumplimiento Normativo externalizada e independiente a la Sociedad que reporta de forma directa al Consejo de Administración. Sus funciones se encuentran detalladas en el Manual de Procedimiento de la Unidad de Cumplimiento Normativo de TSV. De esta manera, la Sociedad asegura una adecuada gestión de las distintas obligaciones legales a las que se ve afecta, así como de aquellas otras normas de funcionamiento interno recogidas en el Reglamento Interno de Conducta y en los Manuales de Procedimientos, entre las cuales se encuentra la gestión de conflicto de interés.

Asimismo, la Sociedad dispone de un Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta, designado por su Consejo de Administración, y del cual depende. Sus funciones son las de velar por el cumplimiento en general de dicho reglamento, así como de supervisar el cumplimiento de la normativa en vigor.

6. PRINCIPIOS GENERALES

Con la finalidad de prevenir posibles conflictos de interés, TSV tiene establecidos las medidas y procedimientos descritos a continuación.

- Las Personas Sujetas tendrán permanentemente formulada ante el órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta, y mantendrán actualizada, una declaración en la que consten sus vinculaciones económicas, familiares, o de otro tipo, con clientes, sociedades cotizadas en Bolsa u otras personas físicas o jurídicas que puedan generar situaciones de conflicto de interés.
- En el ejercicio de sus funciones, las Personas Sujetas:
 - a. Deberán dar prioridad a los legítimos intereses de los clientes, procurando evitar que entren en conflicto y cumpliendo con lo estipulado legalmente, desplegando la máxima diligencia, lealtad, neutralidad y discreción.
 - b. No multiplicarán las transacciones de forma innecesaria y sin que ello reporte beneficios para los clientes.
 - c. No deberán privilegiar a ningún cliente cuando exista conflicto de interés entre varios. En particular, respetarán el sistema de ejecución y reparto de órdenes que, siendo compatible con la normativa vigente, tengan establecido.

- d. Garantizarán la igualdad de trato entre clientes, evitando primar a unos frente a otros a la hora de distribuir las recomendaciones e informes.
 - e. No se atribuirán a sí mismos uno o varios valores cuando tengan clientes que los hayan solicitado en idénticas o mejores condiciones. Igual consideración se dará en las operaciones contratadas por cuenta de sus clientes gestionados.
 - f. No antepondrán la venta de valores propios a los de sus clientes, cuando éstos hayan ordenado vender la misma clase de valor en idénticas o mejores condiciones. Igual consideración se dará en las operaciones contratadas por cuenta de sus clientes gestionados.
 - g. Cumplirán y harán cumplir con todo rigor las demás reglas, derivadas de disposiciones legales o reglamentarias o adoptadas de modo complementario por la Sociedad, que tengan por objeto prevenir o tratar adecuadamente conflictos de interés.
 - h. Identificarán las circunstancias que den o puedan dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.
- Las denominadas operaciones vinculadas y/o vínculos estrechos constituyen otra manifestación de los conflictos de interés que pueden acaecer en las actividades realizadas por cuenta de TSV, y en las que, por ser al menos uno de los intervinientes una parte vinculada, con el Consejo de Administración, empleados o proveedores, puede potencialmente verse perjudicado el interés de sus clientes. En el uso y aplicación de las mejores prácticas en materia de gestión de conflictos de interés se aplicarán los controles que se consideren necesarios para gestionar aquellas situaciones cuya manifestación represente cualquier tipo de “vinculación” o “vínculos estrechos”. El RIC describe el concepto de vinculación admitido y describe las operaciones vinculadas.
 - En cuanto a potenciales conflictos de interés entre las Sociedades del Grupo:
 - I. Cada Sociedad ha de tener siempre delimitada claramente sus principales áreas de actividad;
 - II. La prestación de servicios intra-grupo siempre se realizará en condiciones de mercado;
 - III. Las Sociedades han de contar con mecanismos necesarios para impedir el flujo de información privilegiada o no pública (“áreas separadas”) entre las Sociedades, de forma que se limite su conocimiento a las áreas y personas que sean imprescindibles.

Se debe garantizar a nivel de las Sociedades, la independencia de actuación y de criterio en el desempeño de las respectivas funciones, evitando que se generen conflictos de interés entre líneas de negocio de las Sociedades.

7. ANÁLISIS Y CONTROL: ACTUACIONES PARA GESTIONAR LOS CONFLICTOS DE INTERÉS

La Sociedad han identificado las áreas de negocio especialmente sensibles a los conflictos de interés en la prestación de servicios de inversión o de servicios auxiliares:

- En su caso, gestión de IIC, fondos de pensiones y otras carteras
- Gestión de fondos alternativos

- Comercialización
- Gestión de cartera propia
- Corporate

La gestión de los conflictos de interés se apoya a su vez en las siguientes medidas:

Determinación de áreas separadas:

- La Sociedad mantiene separadas aquellas áreas de negocio especialmente sometidas a conflictos de interés (gestión UCITs, gestión alternativa, corporate, gestión de cartera propia y gestión de carteras de terceros). Dichas áreas mantienen entre sí la debida separación con el fin de prevenir conflictos de interés y de evitar la utilización o transmisión indebida de información privilegiada, garantizando de esta forma que cada una de estas áreas toma de manera autónoma, y en su ámbito, las decisiones correspondientes. Asimismo, permite garantizar la autonomía y objetividad de aquellas Personas Sujetas que participan en la elaboración de informes de inversiones. De esta manera:
 - a. Los empleados y administradores que presten servicios en una de estas áreas separadas deberán comprometerse por escrito a no transmitir información privilegiada o reservada a cualquier persona ajena a la propia área separada.
 - b. Cualquier empleado ajeno a un área separada no podrá acceder a los archivos y bases de datos correspondientes a dicha área si no es con el permiso explícito del Responsable del Área.
 - c. Las decisiones de adquisición o enajenación de valores se tomarán de forma autónoma dentro de cada área separada, sin interferencia alguna de otras áreas separadas.
 - d. La Sociedad tiene establecidas medidas de separación física y lógica razonables entre las diferentes áreas separadas para evitar el flujo de información e influencias entre éstas.
 - e. Las personas que presten sus servicios en áreas separadas deberán adoptar medidas para que los archivos, programas o documentos que utilicen no estén al alcance de nadie que no deba acceder a la información correspondiente.
 - f. Las áreas que participen en proyectos u operaciones que por sus características entrañen información privilegiada elaborarán en cada caso, y mantendrán convenientemente actualizado, un listado de personas con acceso al proyecto u operación y la fecha de acceso al mismo, y del que remitirán copia al Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta.
 - g. Las Personas Sujetas que, en cumplimiento de las funciones que le hayan sido encomendadas, exijan el acceso puntual o recurrente a información privilegiada o reservada, deberán solicitar al Órgano de Seguimiento una autorización de acceso, identificando la citada información y el motivo de tal solicitud.
 - h. Si una Persona Sujeta considera que cualquier información a la que haya tenido acceso debería ser considerada como privilegiada o reservada, dirigirá al órgano de Seguimiento una solicitud en tal sentido describiendo la citada información y exponiendo las razones por las que fundamenta tal información como sensible.

- i. Cualquier Persona Sujeta puede solicitar que sean levantadas las barreras establecidas entre dos o más áreas separadas si así lo estima necesario o conveniente. En tal caso, la Persona Sujeta dirigirá una solicitud al órgano de Seguimiento en la que expondrá los motivos que considere a tal efecto, así como una relación de las áreas afectadas.

Gestión de la remuneración:

- La Dirección de la Sociedad tiene establecida una política retributiva para sus empleados, la cual revisa anualmente, con el fin de, entre otros, evitar los posibles conflictos de interés que puedan surgir en el desempeño de las funciones de las personas Sujetas.

Actuaciones Incompatibles. Participación Simultánea o Secuencial:

- Para impedir o controlar la participación simultánea o consecutiva de las Personas Sujetas en diversos servicios o actividades de inversión o auxiliares, cuando dicha participación pueda perjudicar los intereses de los clientes, la unidad de Cumplimiento Normativo identificará las tareas desarrolladas por las personas afectadas, analizará las posibles incompatibilidades que puedan producirse y elevará su informe al Consejo de Administración.

Incentivos/Beneficios/Ventajas:

- TSV puede percibir “incentivos”, entendiendo éstos como los pagos o cobros de honorarios o comisiones por parte de las Sociedades, o las aportaciones o recepción de algún beneficio no monetario en relación con la provisión de un servicio o auxiliar al cliente, siempre que éstos resulten necesarios para la prestación del servicio o aumenten su calidad, en cuyo caso tendrán consideración de incentivos permitidos. La Sociedad dispone de un catálogo de incentivos permitidos, que mantienen permanentemente actualizado, cuya aceptación por parte de las Personas Sujetas no supone contravención de lo previsto en el Reglamento Interno de Conducta de la Sociedad ni en contra de la Política de Gestión de Conflictos de Interés.

Con carácter general, las Personas Sujetas de la Sociedad no podrán aceptar gratificaciones ni regalos de clientes, salvo que se cumpla con las condiciones establecidas en la Política Anticorrupción.

- En el desarrollo de sus actividades, la Sociedad debe actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de sus clientes.
- Cuando la adopción de las medidas y procedimientos anteriores no garantice el necesario grado de independencia, TSV aplicará los procedimientos y medidas alternativas o adicionales que considere necesarios y apropiados para conseguir tal fin.
- En el Anexo I se recogen los requisitos que han de cumplir los incentivos para que puedan estar permitidos, así como las medidas a adoptar en relación con los verticales de negocio por clientes y por materia de las Sociedades.

Quejas y Reclamaciones:

- La Sociedad cuenta con un Servicio de Atención al Cliente para atender las quejas y reclamaciones que se planteen por los mismos en relación con los servicios que le son prestados. Cualquier queja o reclamación, cuya base implique la existencia o mala gestión de algún conflicto de interés será tramitada sobre la base de las pautas establecidas en esta política, y será informada la Función de Cumplimiento Normativo.

Pacto de Confidencialidad – Gestión de la Información Privilegiada:

- Las personas que presten servicios en la Sociedad y/o tengan acceso a información privilegiada, deberán suscribir un pacto de confidencialidad. Tendrá la consideración de información no privilegiada, que podrá transmitirse libremente, aquella que no pueda utilizarse, consciente o inconscientemente, en detrimento de los intereses de uno o varios clientes. El resto de información será considerada privilegiada.
- El uso de información sensible, tanto privilegiada como relevante, tiene un tratamiento especial debido a su importancia en la generación de potenciales conflictos de interés.
- A continuación, se detallan los supuestos en los que el uso de este tipo de información puede generar un conflicto de interés, así como las diferentes medidas organizativas y administrativas existentes para la prevención de los mismos.
- Comunicar la información: Las personas que tengan acceso a información privilegiada deberán ponerlo en conocimiento de la Función de Cumplimiento Normativo, la cual elaborará una lista que incluya fecha, clase de información y personas que hayan accedido a la misma.
- Proteger la información: Toda persona que esté en posesión de información privilegiada deberá:
 - No compartirla o comunicarla a persona alguna, salvo que deban conocerla por razón de su cargo, función, encargos profesionales u otra forma de relación de carácter análogo.
 - Mantener las medidas de seguridad que permitan el control de acceso a la misma y a la documentación escrita y/o electrónica que la contenga.
 - Cuando por ser necesario se permita el acceso a la información a personas externas a la Sociedad se exigirá la firma previa del compromiso de confidencialidad, custodia y abstención de ejecución de operaciones relacionadas con la citada información.
- Adicionalmente, deberán observarse las siguientes situaciones:
 - Cuando se realicen, publiquen o difundan informes de inversión y análisis financieros sobre sociedades emisoras de valores o instrumentos financieros, las personas sujetas deberán comportarse de forma leal e imparcial.

- Los sujetos obligados que participen en la realización, publicación o difusión de informes de inversión y análisis financieros, no deberán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el contenido del informe o recomendación.

Operaciones personales

- La Sociedad regula el régimen de operaciones personales en su RIC.
- Los respectivos Órganos de Seguimiento, informarán a las Personas Sujetas de las restricciones existentes particulares sobre las operaciones personales y de las medidas que la Sociedad tenga establecidas en relación con las operaciones personales y la revelación de información, de acuerdo con lo establecido en el RIC.

Operaciones con Partes Vinculadas

- La Sociedad, a través de su Departamento de Cumplimiento Normativo, identificará mediante los controles previamente establecidos (Declaración de Inexistencia de Vinculación y Conflictos de Interés) las situaciones que generen o puedan generar conflictos de interés, para aplicar las acciones necesarias para evitar conflictos de interés, a las operaciones vinculadas.
- Es responsabilidad de los sujetos obligados o personas competentes, mantener informado continuamente a la Función de Cumplimiento Normativo respecto a cualquier operación que pueda ser considerada vinculada conforme a la legislación vigente y/o informar con una frecuencia mínima anual que las situaciones reportadas no han sufrido modificación alguna.
- Por otra parte, el Departamento de Cumplimiento Normativo será responsable de proponer la subsanación, previa revisión, análisis y discusión de cualquier situación real o potencial relacionada con conflictos de interés que le haya sido previamente comunicada. La Función de Cumplimiento Normativo, propondrá medidas y mejoras relativa a la gestión eficiente de los conflictos de interés. Sin embargo, el Consejo de Administración será en todo caso la última instancia en materia de decisión sobre situaciones de conflictos de interés, y en general, sobre el contenido y cumplimiento de esta Política.

Información a clientes

- El cliente (salvo los categorizados como contrapartes elegibles), será informado de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio, sobre la política de gestión de los conflictos de interés. En particular, deberá identificarse al cliente los potenciales conflictos, así como los procedimientos y medidas adoptadas para gestionar dichos conflictos. La información deberá ser más detallada, si cabe, en aquellos casos en los que no pueda evitarse que se produzcan conflictos de interés.

- La información al cliente se podrá realizar con dos niveles de detalle:
 - De forma resumida: se comunicará al cliente las características principales de la política de gestión de los conflictos de interés (análisis y control: actuaciones para gestionar los conflictos de interés y procedimiento para resolver conflictos de interés, procedimientos y medidas para su gestión), siendo preciso que la Sociedad se comprometan con el cliente a comunicar más detalles cuando el cliente lo solicite.
 - De forma amplia: se deberá poner a disposición del cliente cuando éste lo solicite y se informará de forma más detallada a nivel de cada uno de los potenciales conflictos de interés, de cada servicio.

Cuando la Sociedad esté implicada en el canal de distribución deberá cumplir con su obligación de informar a sus clientes.

Procedimiento de resolución de los conflictos de interés

En caso de conflicto de interés, en un primer momento serán los directores de los departamentos implicados los responsables de subsanarlo. En el caso de que el conflicto afectase a varios departamentos, deberá ser resuelto por el inmediato superior jerárquico.

La decisión sobre el conflicto y todos los aspectos y hechos relacionados con el mismo serán comunicadas a la unidad de Cumplimiento Normativo.

En caso de grave conflicto de interés, o si la situación no ha podido ser subsanada, se realizará una comunicación a la unidad de Cumplimiento Normativo, quien asesorará a los directores de los departamentos implicados para que sea resuelto a la mayor celeridad.

En la resolución de los conflictos de interés, se tendrán en cuenta los principios generales detallados en esta Política y en el RIC, dando prioridad a los legítimos intereses de los clientes.

En última instancia, el Consejo de Administración deberá supervisar los conflictos de interés surgidos con clientes de la Sociedad o entre las Sociedades del Grupo en el marco de la prestación de servicios de inversión.

Cuando las medidas organizativas o administrativas adoptadas para gestionar el conflicto de interés no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses del cliente, la Sociedad notificará previamente al cliente la naturaleza y origen del conflicto antes de actuar por cuenta del mismo. TSV se asegurará de que la revelación a los clientes, en este sentido, constituya la solución de último recurso que sólo se utilice en los casos en los que las medidas organizativas y administrativas efectivas establecidas por la Sociedad en cuestión para gestionar o prevenir los conflictos de intereses mencionados no sean suficientes para garantizar la prevención de los riesgos de perjuicio de los intereses del cliente.

Asimismo, la comunicación deberá indicar claramente que las medidas organizativas y administrativas establecidas por la Sociedad para prevenir o gestionar ese conflicto no son suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio de los intereses del cliente. La comunicación deberá incluir la descripción de los conflictos de interés que surjan en la prestación de servicios de inversión teniendo en cuenta la naturaleza del cliente. Adicionalmente, deberá explicar la naturaleza general y el origen de los conflictos de interés, así como los riesgos que surjan para el cliente como consecuencia de dichos conflictos y las medidas adoptadas para mitigar esos riesgos, con suficiente detalle para que aquel pueda tomar una decisión con conocimiento de causa en relación con el servicio de inversión o servicio auxiliar en el contexto del cual surja el conflicto de intereses.

Dicha notificación se hará en un soporte duradero e incluirá los datos suficientes, en función de la naturaleza del cliente.

En caso de conflicto entre clientes, la Sociedad o las Personas Sujetas:

- No privilegiarán a ninguno de ellos.
- En particular, se respetará el sistema de ejecución y reparto de órdenes que, siendo compatible con la normativa vigente, tengan establecido.
- No se podrá, bajo ningún concepto, revelar a unos clientes las operaciones realizadas por otros.

Registro

TSV mantiene y actualiza regularmente un registro de situaciones de conflicto de interés o de potencial conflicto de interés generadas.

En el registro quedará constancia de manera clara, no manipulable y numerada correlativamente de la siguiente información:

- a. Identificación de las personas afectadas que han estado expuestas al conflicto de interés.
- b. Fecha del origen del conflicto.
- c. Instrumentos o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- d. Motivo de la aparición del conflicto y descripción detallada de la situación.
- e. Descripción del proceso de gestión, minimización o, en su caso, subsanación de la situación.

Asimismo, TSV conserva un archivo de operaciones vinculadas en el que se incluyen las solicitudes de autorización, concedidas y denegadas, así como documentación que se haya presentado para su aprobación. De igual manera, la Sociedad elabora un informe trimestral de operaciones vinculadas que recoge toda esta información y que se envía al Consejo de Administración para su aprobación.

La unidad de Cumplimiento Normativo externa puede, para un mayor control, solicitar dicho registro en cualquier momento que lo considere necesario.

Otras Políticas:

En su caso, además de las medidas aquí recogidas, TSV se asegura de que en el análisis de productos de renta variable y renta fija así como en el diseño de nuevos productos, se cumple con los requerimientos relativos a la gestión apropiada de los conflictos de interés, incluida la remuneración. En este sentido analizará y gestionará, de acuerdo con lo establecido en la Política de Análisis Financiero y en el Manual de Gobierno de Producto, si el producto puede crear una situación en la que el cliente se vea afectado.

Revisión de la Política:

La presente Política será revisada de forma anual por la unidad de Cumplimiento Normativo con la finalidad de verificar su cumplimiento, así como adaptarlo cuando las circunstancias así lo consideren oportuno.

Formación sobre la Política de Gestión de Conflictos de Interés:

Los Departamentos de Cumplimiento Normativo son los responsables de gestionar el proceso de formación en materia de conflictos de interés. El proceso de formación se realizará con una periodicidad anual.

ANEXO I

Incentivos

A los efectos de lo establecido en el Real Decreto Legislativo 4/2015, las Sociedades deben comportarse con diligencia y transparencia en interés de sus clientes, cuidando de tales intereses como si fueran propios y, en particular, observando las normas establecidas en el citado Real Decreto Legislativo.

En concreto, no se considera que se actúa con diligencia y transparencia y en interés de los clientes, si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar pagan o perciben algún honorario o comisión, o aportan o reciben algún beneficio no monetario a menos que haya sido concebido para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente y que no perjudique el cumplimiento de la obligación de la empresa de servicios y actividades de inversión de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

A este respecto, de acuerdo con el artículo 62 del Real Decreto 217/2008 y lo previsto en el Real Decreto Legislativo 4/2015 se consideran incentivos permitidos los siguientes:

- a) Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un cliente o a una persona que actúe por su cuenta, y los ofrecidos por el cliente o por una persona que actúe por su cuenta;
- b) Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un tercero o a una persona que actúe por cuenta de aquel, y los ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de aquel, cuando se cumplan las siguientes condiciones:
 - La existencia, naturaleza y cuantía de los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios o, cuando su cuantía no se pueda determinar, el método de cálculo de esa cuantía, deberán revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar. En el supuesto de que no sea posible informar con carácter previo sobre la cuantía exacta del incentivo, se proporcionará un método de cálculo y, en todo caso, la Entidad deberá proporcionar información a posteriori (información post contractual) sobre la cuantía exacta del incentivo recibido.

Se entenderá cumplida esta última obligación cuando la entidad ponga a disposición del cliente la información requerida a través de los canales de distribución de la entidad o en su página web, siempre que el cliente haya consentido a dicha forma de provisión de la información. Las Sociedades pondrán a disposición de los clientes esta información en el documento Información Políticas MiFID de TALEA y en el correspondiente contrato de prestación de servicio.

Para el caso de incentivos monetarios a transferir al cliente, no se permite información de manera resumida, si bien si se admite que sea resumida para el caso de incentivos no monetarios de escasa relevancia. Cuando proceda, la

Entidad informará también al cliente de los mecanismos para transferir al cliente los honorarios, comisiones o beneficios monetarios y no monetarios percibidos por la prestación del servicio de inversión o del servicio auxiliar.

- c) Los honorarios adecuados que permitan o sean necesarios para la prestación de los servicios de inversión, como los gastos de custodia, de liquidación y cambio, las tasas reguladoras o los gastos de asesoría jurídica y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

Por lo tanto, de acuerdo con la normativa reguladora de los mercados de valores, se pueden identificar tres categorías distintas de incentivos cuya percepción o pago se considera permitida:

- a) Honorarios, comisiones o beneficios no monetarios recibidos de o pagados al cliente.
- b) Honorarios, comisiones o beneficios no monetarios recibidos de o pagados a un tercero, en la medida que cumplan simultáneamente unos requisitos, concretamente:
 - o Que el pago de los incentivos aumente la calidad del servicio prestado al cliente.
 - o Que no entorpezca el deber de la Sociedad de actuar en interés del cliente.
 - o Que, previamente, se informe el cliente sobre la existencia, naturaleza y cuantía de los incentivos o, en su caso, sobre las condiciones esenciales del sistema de incentivos de la Entidad.
- c) Los honorarios adecuados que permitan o sean necesarios para la prestación de los servicios de inversión y que, por su propia naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la Sociedad de actuar con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

En el Anexo II se recogen los Incentivos Permitidos.

Las Sociedades dispondrán de medios que acrediten que los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o percibidos se han diseñado para elevar la calidad del servicio prestado al cliente:

- a. Mediante la llevanza de una lista interna de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos por las Sociedades en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares; y
- b. El registro del modo en el que los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios pagados o percibidos por las Sociedades, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes; y
- c. Las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de actuar de manera honesta, imparcial y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.

Aspectos a tener en cuenta por materia

Incentivos en materia de RTO

En el caso de que la Sociedad preste el servicio de recepción y transmisión de órdenes, deberá cumplir con las siguientes cuatro condiciones:

- Explicar de manera clara y concisa la amplia gama de instrumentos financieros que puedan ser intermediados que probablemente satisfagan las necesidades del cliente, incluida la relación de la empresa con los emisores o proveedores de los instrumentos financieros.
- Incluir un número apropiado de instrumentos de tercero. Un producto tendrá la consideración de producto de tercero si no están gestionados ni se presta el servicio de asesoramiento respecto al mismo por parte de entidades del mismo grupo, ni entidades en las que el comercializador o entidades de su grupo, tengan una participación significativa.
- Ofrecer dichos productos a un precio competitivo.
- Una de las dos alternativas siguientes:
 - Ofrecer herramientas de valor añadido o
 - La provisión de informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los instrumentos financieros.

Incentivos en materia de asesoramiento

La normativa hace una distinción en virtud de la cual define el carácter de la prestación del servicio de asesoramiento en materia de inversión, en asesoramiento independiente y asesoramiento no independiente.

En caso de que las Sociedades presten el servicio de asesoramiento en materia de inversión, deberán explicar de manera clara y concisa si el asesoramiento en materia de inversión puede considerarse independiente o no y por qué, el tipo y la naturaleza de las restricciones que le aplican, en particular, cuando el asesoramiento que preste tenga carácter independiente, se especificará la prohibición de recibir y conservar los incentivos.

Asimismo, bajo la prestación de este servicio de inversión, las Sociedades deberán explicar al cliente la gama de instrumentos financieros que puedan ser recomendados, incluida la relación de la empresa con los emisores o proveedores de los instrumentos.

El servicio de asesoramiento en materia de inversión con carácter independiente implica:

- La evaluación de una gama suficientemente amplia de productos disponibles en el mercado que sea suficientemente diversificada, incluyendo productos de terceros con los que no se tengan vínculos estrechos.
- Tendrá que definir y aplicar un proceso para la evaluación y comparación de una gama suficiente de instrumentos financieros disponibles en el mercado. Dicho proceso de selección incluirá:
 - el número y la variedad de instrumentos financieros considerados serán proporcionados al alcance de los servicios de asesoramiento en materia de inversión ofrecidos;
 - el número y la variedad de instrumentos financieros considerados serán suficientemente representativos de los instrumentos financieros disponibles en el mercado;

- la cantidad de los instrumentos financieros emitidos por entidades estrechamente vinculadas a ella será proporcionada a la cantidad total de instrumentos financieros considerados; y
- los criterios de selección de los diversos instrumentos financieros incluirán todos los aspectos relevantes, como son los riesgos, los costes y la complejidad, así como las características de los clientes de la empresa de servicios de inversión, y garantizarán que la selección de los instrumentos que puedan recomendarse no se vea sesgada.

En el caso de que dicha comparación no sea posible debido al modelo de negocio o al alcance del servicio prestado, la Entidad no se presentará como independiente.

- La imposibilidad de cobrar y retener honorarios, comisiones u otros beneficios abonados o proporcionados de terceros.
- Una descripción de los tipos de instrumentos financieros considerados, la gama de instrumentos financieros y proveedores analizados por cada tipo de instrumento según el alcance del servicio y habrá de explicar de qué forma el servicio prestado cumple con las condiciones exigidas para su prestación, y los factores que se tengan en cuenta en el proceso de selección utilizado por la Entidad para recomendar instrumentos financieros, como por ejemplo, riesgos, costes y complejidad de los mismos.
- Cuando la gama de productos evaluados por las Sociedades incluya productos de la propia empresa o los emitidos o facilitados por entidades que tengan vínculos estrechos o cualquier otra relación jurídica o económica con la Sociedad en cuestión, así como de otros emisores o proveedores que no tengan ningún tipo de vínculo o relación, la Sociedad deberá distinguir, para cada tipo de producto, la gama de los emitidos o facilitados por entidades que no tengan ningún vínculo con la Entidad.
- Si la Sociedad ofrece una evaluación periódica de la idoneidad de las recomendaciones, deberán comunicar:
 - la frecuencia y el alcance de la evaluación
 - la medida en la que la información mencionada anteriormente está sujeta a reevaluación
 - la manera en que se comunicará al cliente una recomendación actualizada

El servicio de **asesoramiento no independiente**:

- La evaluación de una gama de productos disponibles en el mercado no tan amplia como en el asesoramiento independiente, pudiendo basarse en un análisis más general.
- No existe una prohibición de cobrar y retener incentivos siempre y cuando se justifique un aumento de la calidad del servicio proporcionado al cliente y se le informe debidamente.
- Una descripción de los tipos de instrumentos financieros considerados, la gama de instrumentos financieros y proveedores analizados por cada tipo de instrumento según el alcance del servicio.
- Cuando la Sociedad se centre en determinadas categorías de instrumentos financieros o en una determinada gama deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- se promocionará de forma que solo tenga por objeto atraer clientes con una preferencia por esas categorías o gama de instrumentos financieros;
 - deberá pedir a los clientes en el contrato de asesoramiento que indiquen que solo están interesados en invertir en la categoría o la gama especificada de instrumentos financieros;
 - antes de la prestación del servicio, la empresa deberá asegurarse de que su servicio sea conveniente para cada nuevo cliente comprobando que su modelo de negocio se ajuste a las necesidades y objetivos del cliente, y la gama de instrumentos financieros sea idónea para el cliente; si no es así, la Entidad no prestará ese servicio al cliente.
- Si la Sociedad ofrece una evaluación periódica de la idoneidad de las recomendaciones, deberán comunicar:
- la frecuencia y el alcance de la evaluación
 - la medida en la que la información mencionada anteriormente está sujeta a reevaluación
 - la manera en que se comunicará al cliente una recomendación actualizada

En el supuesto de que las Sociedades ofrezcan asesoramiento en materia de inversión tanto de forma independiente como no independiente deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- la Sociedad comunicará a sus clientes, con suficiente antelación a la prestación del servicio, en un soporte duradero, si el asesoramiento será independiente o no independiente.
- la Sociedad establecerá unos requisitos de organización y controles adecuados a fin de garantizar que ambos tipos de servicios de asesoramiento y de asesores estén claramente separados entre sí y que los clientes no puedan confundirse en cuanto al tipo de asesoramiento que reciben y obtengan el tipo de asesoramiento conveniente para ellos; la Sociedad no permitirá que una persona física preste asesoramiento tanto independiente como no independiente.

Aspectos a tener en cuenta en cuanto a las inversiones de clientes:

- La inversión en un producto TALEA por parte de otro producto TALEA, o por cualquier otro sobre el que la Sociedad mantenga mandato de gestión puede originar una potencial situación de conflicto de interés. A este respecto:
 - Se permite la inversión en otro producto TALEA, siempre que éste se ajuste a las necesidades y al perfil inversor de este producto.
 - Se tendrán en cuenta los límites de inversión legales y particulares de cada IIC. De esta manera, en aquellas IIC que permitan la inversión de otras IIC financieras que sean activos aptos, armonizados o no, pertenecientes o no al Grupo de la Gestora y con una política de inversión coherente con la del fondo, no se podrá sobrepasar el límite de inversión máximo indicado. En caso de sobrepasar el límite de inversión autorizado, se procederá a deshacer la operación a la mayor brevedad posible, tomando TALEA las medidas oportunas que considere necesarias.

- Dado que se tratan de operaciones vinculadas, es necesaria la previa solicitud y autorización a la operación por parte del Órgano de Operaciones Vinculadas. En caso de realización de la operación sin la autorización previa de dicho Órgano, se procederá a deshacer la operación a la mayor brevedad posible, tomando TALEA las medidas oportunas que considere necesarias.

Queda prohibida la inversión entre las diferentes líneas del Grupo así como la inversión entre fondos de la misma línea aunque de forma excepcional se podría invertir mediante una autorización formal y expresa. En el caso de inversiones realizadas por SICAV solo se podrían realizar inversiones en otras líneas siempre y cuando se obtenga una autorización expresa mediante la aprobación en su Consejo de Administración.

En el caso de fondo de fondos se permite todo tipo de inversión con una restricción, se permite hasta un 15% de inversión total máxima en productos de las diferentes líneas, con un máximo de inversión por valor del 5%.

Aspectos a tener en cuenta en cuanto a las inversiones de la Sociedad:

- Se tendrá una especial vigilancia en cuanto a las inversiones realizadas o a realizar en productos promovidos o gestionados por otras empresas del Grupo.

ANEXO II
CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS

Conforme a prácticas de mercado generalmente aceptadas, TSV puede percibir de o satisfacer a terceros determinadas contraprestaciones en relación con los servicios prestados.

Ninguno de los conceptos estipulados en este catálogo de incentivos es incluido en políticas de remuneración a gestores, agentes u otros empleados, ni son resultado de una política de objetivos de colocación o consecución de ventas fijados por la Sociedad.

En base a contratos firmados con otras Entidades, TSV puede percibir los siguientes incentivos:

Servicio	Concepto	Base	Importe % (ref.)
Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva UCIT y NO UCIT	TALEA percibe un porcentaje de la comisión de gestión por la comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva	Comisión de Gestión	Hasta un 75%
Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva alternativas	TALEA percibe un porcentaje de comisión sobre el importe comercializado	Volumen comercializado	Hasta un 1%

COLOCACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

La Entidad puede recibir por parte de emisores y/o terceros, y por indicación de éstos, comisiones por la colocación de instrumentos financieros, se base o no en un compromiso en firme.

Servicio	Comisión	Observaciones
Colocación de emisiones de Renta Fija y Renta Variable en el Mercado Primario.	Máx.: 5%	Comisión de colocación indicada en el folleto público

OTROS SERVICIOS

Se incluyen también aquellas gratificaciones y/o regalos de/a clientes, los cuales se regulan en la Política Anticorrupción del Grupo.

Incentivos pagados a terceros

Servicio	Concepto	Base	Importe % (ref.)
Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva UCIT y NO UCIT	TALEA paga a las Entidades o Agentes comercializadores un porcentaje de la comisión de gestión por la comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva	Comisión de Gestión	Hasta un 70%
Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva alternativas	TALEA paga a las Entidades o Agentes comercializadores un porcentaje de comisión sobre el importe comercializado	Volumen comercializado	Hasta un 95%

Además de estos incentivos, TSV, en función de los servicios que presta y que se encuentran detallados en sus tarifas, puede pagar a terceros hasta un 75% de las comisiones que recibe por la intermediación de dichos servicios.