

A decorative graphic consisting of three overlapping, thick, grey arches that curve upwards from the bottom left towards the right side of the page. The arches are layered, with the top one being the most prominent.

POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Índex

1	Introducción.....	4
2	Aspectos generales y ámbito de aplicación de la política de gestión de conflictos de intereses.....	5
2.1	Definición de conflicto de intereses e identificación de situaciones de posible conflicto.	5
2.2	Objetivo de la política de gestión de conflictos de intereses.....	7
2.3	Ámbito de aplicación subjetivo.....	7
2.4	Operaciones personales.....	8
3	Principales actividades que pueden dar lugar a conflictos de interés.....	10
3.1	Actividades del ámbito bancario.....	10
3.2	Actividades en el ámbito de los mercados de valores y servicios de inversión.....	11
3.3	Actividades en el ámbito inmobiliario.....	12
3.4	Actividades con proveedores.....	13
3.5	Actividades de recursos humanos.....	14
3.6	Actividades de concesión de crédito.....	15
4	Identificación y Registro de Potenciales Conflictos de Interés.....	15
4.1	Desglose de potenciales conflictos de interés en la esfera de MoraBanc.....	15
5	Medidas generales de prevención y gestión de los conflictos de interés.....	20
6	Procedimiento de actuación en aquellos supuestos en los que se haya planteado una situación de conflicto de interés.....	24
7	Comunicación a clientes.....	26
7.1	Comunicaciones en materia de conflictos de interés.....	26
7.2	Comunicaciones de la Política de gestión de conflictos de interés.....	26
8	Registro de conflictos de interés.....	27
9	Formación en materia de conflicto de interés.....	28
10	Aprobación y revisión de la política.....	28
	ANEXO I – COMUNICACIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS.....	29
	ANEXO II – DECLARACIÓN EXISTENCIA CONFLICTOS DE INTERÉS.....	30
	ANEXO III – MODELO DE COMUNICACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS A CLIENTES.....	31
	ANEXO IV – REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS.....	33

Trazabilidad del documento

CONTROL DE VERSIONES			
Versión 9	Área responsable	Cumplimiento Normativo	03/09/2024
	Aprobación	Comité de Compliance	10/09/2024
		CAIC	10/09/2024
		Consejo de Administración	17/09/2024

Versiones anteriores

VERSIÓN	FECHA
V8	Diciembre 2023
V7.1	Septiembre 2022
V7	Octubre 2021
V6	Diciembre 2020
V5	Diciembre 2019
V4	Agosto 2019
V3	Enero 2017
V2	Noviembre 2013
V1	Junio 2011

Marco jurídico

Regulación andorrana:

- Ley 7/2024, del 27 de mayo, sobre organización y funcionamiento de las entidades operativas del sistema financiero y el abuso de mercados.
- Reglamento de desarrollo de la Ley 7/2024, del 27 de mayo, sobre organización y funcionamiento de las entidades operativas del sistema financiero y el abuso de mercados.

Regulación Europea

- Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE (en adelante, “**MiFID II**”)
- Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE (en adelante, “**Reglamento Delegado**”);

1 Introducción

Las entidades operativas del sistema financiero deben velar por el buen funcionamiento y la estabilidad del sistema financiero y, por tanto, están obligadas a evitar cualquier práctica que pueda infringir los buenos usos y costumbres o poner en peligro los principios éticos y de conducta profesional del sector financiero.

Además, en el desarrollo de sus actividades, deben actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad y en el mejor interés de los clientes.

La normativa andorrana, a través de la Ley 7/2024, del 27 de mayo, sobre organización y funcionamiento de las entidades operativas del sistema financiero y el abuso de mercados: *«las entidades operativas del sistema financiero deben adoptar las medidas organizativas y administrativas adecuadas para detectar y evitar que los conflictos de interés que puedan surgir en el momento de la prestación de cualquier servicio de inversión o auxiliar entre la propia entidad, la alta dirección, el personal, los agentes financieros designados por la entidad y sus clientes, o entre clientes, puedan perjudicar a los intereses de uno o varios clientes».*

A estos efectos, Mora Banc Grup, S.A. (en adelante, “**MoraBanc**” o la “**Entidad**”) ha elaborado la presente política (en adelante, la “**Política**”) que:

- Identifica las circunstancias y situaciones que dan o puedan dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo a los intereses de uno o más clientes.
- Especifica los procedimientos y medidas a adoptar para prevenir y gestionar los conflictos de interés.

- Establece las normas para la llevanza del registro de los servicios de inversión y/o auxiliares en los que, o bien haya surgido un conflicto de interés, o bien pueda surgir si se trata de servicios en curso.

La Entidad facilitará a todos sus clientes, con anterioridad al comienzo de la prestación de cualquier tipo de servicio de inversión y/o auxiliar la versión resumida de la presente Política. Asimismo, la Entidad informará al cliente de su derecho a solicitar más información sobre la presente Política.

2 Aspectos generales y ámbito de aplicación de la política de gestión de conflictos de intereses

La Ley 7/2024, en su artículo 13.3, establece que: *«Les entitats operatives del sistema financer han d'establir per escrit la política i els procediments de prevenció i solució de conflictes d'interès adequats a la seva dimensió, l'organització, el volum i la complexitat de les seves activitats. Els directius, els empleats i els agents financers, o qualsevol persona vinculada per una relació de control, estan sotmesos a les mateixes regles de prevenció i solució dels conflictes d'interès establertes per a l'entitat».*

2.1 Definición de conflicto de intereses e identificación de situaciones de posible conflicto.

Según determina la Ley 7/2024 existe un conflicto de intereses en la prestación de un servicio cuando MoraBanc y sus entidades subsidiarias, la alta dirección, el personal, los agentes financieros designados por el grupo MoraBanc y sus clientes *«tenen un interès en la prestació del servei, o en el resultat, que és diferent de l'interès del client al qual es presta el servei i es pot generar un perjudici a aquest darrer, o quan un altre client o clients poden obtenir un guany o evitar un pèrdua i hi ha la possibilitat de pèrdua concomitant per al client al qual es presta el servei »*

La presente Política engloba todas las categorías de conflicto, reales o potenciales, que pudieran dañar los intereses de los clientes de MoraBanc. Podemos identificar los siguientes grandes grupos de conflictos:

- Conflictos entre los intereses de MoraBanc y los intereses de sus clientes: es decir, situaciones en las que por razones comerciales MoraBanc anteponga sus propios intereses a los de sus clientes, por ejemplo, recibiendo incentivos que sesguen el asesoramiento sobre inversiones que se preste.
- Conflictos entre los intereses de los empleados de MoraBanc y los intereses de sus clientes: es decir, situaciones causadas por la recepción de incentivos de terceros o por la propia estructura de remuneración de la empresa, en las que no se incentive la actuación en el mejor interés de los clientes, como por ejemplo, políticas de remuneración que impliquen riesgos de malas ventas debido a los objetivos bajo los cuales han sido estructuradas.

- Conflictos entre los intereses de dos o más clientes de MoraBanc: los intereses de un cliente pueden ocasionalmente entrar en conflicto con los de otro cliente, como, por ejemplo, en situaciones en las que MoraBanc tenga la posibilidad de perjudicar a un cliente frente a otro.
- Conflictos entre distintas entidades del Grupo MoraBanc: es decir, situaciones en los que los intereses de otras entidades del grupo pueden tener una influencia a la hora de prestar los servicios de inversión a los clientes por anteponer los intereses de estas.
- Conflictos entre diferentes áreas, departamentos o grupos de trabajo de MoraBanc: es decir, situaciones en las que dentro de MoraBanc, debido a la que un área en concreto no actúe de manera objetiva.
- Conflictos entre MoraBanc y otras empresas de servicios de inversión: es decir, situaciones de los acuerdos o las relaciones con otras empresas de servicios de inversión pueden tener una influencia a la hora de prestar los servicios de inversión a los clientes por anteponer los intereses propios.

Para identificar los tipos de conflictos de interés que pueden surgir, cuya existencia pueda menoscabar los intereses de un cliente, se habrá de tener en cuenta como mínimo, si MoraBanc o cualquier de las personas incluidas en el ámbito aplicación de la Política, se encuentra en alguna de las situaciones siguientes:

1. MoraBanc o el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política puede obtener un beneficio o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
2. MoraBanc o el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por cuenta del cliente que sea diferente del interés del cliente en el resultado.
3. MoraBanc o el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente.
4. MoraBanc o el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política desarrolla la misma actividad que el cliente.
5. MoraBanc o el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política recibe o va a recibir de una persona diferente del cliente, un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, aparte de la comisión habitual por ese servicio.

A tales efectos, no se considerará suficiente que se obtenga un beneficio o se evite una pérdida si esto no deriva en un posible perjuicio para un cliente.

No es indispensable que el riesgo de perjudicar a uno o más clientes se materialice. La existencia por si sola de una situación de riesgo de perjuicio de los intereses de los clientes requiere la aplicación de esta política.

2.2 Objetivo de la política de gestión de conflictos de intereses

El artículo 13 ter de la Ley 7/2024 establece que la presente Política:

“1. La política de conflictes d’interès establerta de conformitat amb l’apartat 3 de l’article 13 ha de contenir el següent:

a) Ha d’identificar, en relació amb els serveis i les activitats d’inversió i serveis auxiliars específics realitzats per l’entitat o per compte d’aquesta última, les circumstàncies que donin o puguin donar lloc a un conflicte d’interès que impliqui un risc important de perjudici dels interessos d’un o més clients.

b) Ha d’especificar els procediments que s’han de seguir i les mesures que s’han d’adoptar per evitar i gestionar aquests conflictes.”

Para llevar a cabo este objetivo, MoraBanc elabora esta política a fin de garantizar que la toma de decisiones, en relación con el desempeño de sus actividades, se lleva a cabo con un grado indispensable de independencia, evitando, eliminando o, en última instancia, revelando el conflicto de intereses al cliente.

La obligación relativa a la gestión de los conflictos de intereses no prohíbe su existencia, sino que obliga a adoptar medidas razonables para su prevención y resolución, identificando, de igual modo, un proceso de comunicación a los clientes en los casos en que no se puedan evitar los conflictos de intereses.

2.3 Ámbito de aplicación subjetivo

La presente Política será de aplicación a la Entidad, así como a sus directivos, empleados, colaboradores, agentes o personas vinculadas con ella, directa o indirectamente por una relación de control, todos ellos conocidos como personal identificado.

Se encuentran sujetos a las obligaciones previstas en la presente política las siguientes personas:

- i. Los miembros del Consejo de Administración de la Entidad.
- ii. Los titulares y/o miembros de los órganos de Dirección de la Entidad o de un Agente vinculado a la Entidad;

- iii. Empleados de la Entidad, de Agentes vinculados a la Entidad o de entidades subcontratadas por la Entidad, incluyendo cualquier persona que actúe en nombre y/o por cuenta de la Entidad o sus Agente, así como colaboradores y externos.
- iv. Empleados de la Entidad directamente relacionados con el ámbito del mercado de valores (tesorería, asesoramiento, gestora, y cumplimiento normativo/protección al inversor)

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.

2.4 Operaciones personales

Se entiende por Operación Personal una operación sobre un instrumento financiero realizada por el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política, o en su nombre, siempre que:

1. El personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política actúe fuera del ámbito de las funciones que realiza como tal; o
2. La operación se realiza por cuenta de:
 - a. El personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política,
 - b. Su cónyuge o la persona con quien viva en unión de hecho, sus descendientes a su cargo u otros familiares con los que el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política cohabite desde hace más de un año,
 - c. Una sociedad directa o indirectamente controlada por el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política o constituida en su beneficio o de la que ésta sea directiva,
 - d. Una persona cuya relación personal con el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política sea tal, que ésta tenga un interés material, directo o indirecto, en el resultado de la operación, más allá de la remuneración o comisión cobrada por la ejecución de la misma.

La Entidad adopta medidas necesarias para garantizar que el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política sujeta una actividad que pueda originar un conflicto de interés o implique el acceso a información confidencial se ajusten a las condiciones siguientes:

1. No se llevarán a cabo Operaciones Personales si:
 - a. Son operaciones prohibidas en virtud de normativa aplicable;

- b. Implican el uso inadecuado o la divulgación indebida de información confidencial; o
 - c. Pueden entrar en conflicto con una obligación de la Entidad en cuanto al cumplimiento de la normativa.
2. No se puede asesorar o asistir a otra persona para que realice una Operación Personal a favor del personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política.
 3. No se puede comunicar cualquier información u opinión que implique la realización de alguno de los dos puntos anteriormente descritos.

Dichas medidas son efectivas con el fin de garantizar que el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política está al corriente de las restricciones y medidas que la Entidad tiene establecidas sobre Operaciones Personales. Además, se garantiza que la Entidad es informada de cualquier Operación Personal efectuada por el personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política, mediante notificación específica al área de cumplimiento normativo a través de cualquier otro procedimiento específico de identificación y comunicación. Finalmente, la Entidad garantiza el mantenimiento de un registro de las Operaciones Personales que le sean notificadas.

Las personas establecidas en el apartado 2.3 IV deberán reportar al área de Cumplimiento Normativo semestralmente aquellas operaciones de valores realizadas en entidades financieras distintas de Morabanc. Asimismo resulta de vital importancia que el resto de personal identificado comunique conflictos de interés relacionados con mercado de valores, cuando los haya.

El personal identificado en el apartado 2.3 de la presente política tiene restringidas las operaciones de signo contrario durante el día de la operación y el siguiente día hábil a la operación de compra o venta de valores, por lo que las operaciones de signo contrario pueden realizarse en D+2.

El objetivo de este registro es asegurar la transparencia y el cumplimiento de las normativas internas y externas aplicables, evitando posibles conflictos de interés y garantizando la integridad en la gestión de las operaciones financieras personales.

En el caso de que la Entidad haya externalizado alguna de sus actividades a una empresa externa, dicha empresa está obligada a llevar un registro detallado de las operaciones personales realizadas por cualquier persona pertinente involucrada en la actividad externalizada. Este registro deberá contener la misma información exigida a los empleados del banco, es decir:

- Fecha de la operación
- Tipo de operación (compra, venta, etc.)
- Descripción del producto financiero
- Cantidad y valor de la operación
- Identificación del intermediario financiero, si corresponde

Además, la empresa externa deberá facilitar esta información a la Entidad de manera pronta y eficiente, siempre que sea solicitada por el área de Cumplimiento Normativo del banco. Este procedimiento es esencial para asegurar la supervisión adecuada y el cumplimiento de las normativas vigentes, tanto internas como externas, contribuyendo a la transparencia y a la confianza en las operaciones realizadas en nombre de la Entidad.

Ambos registros serán objeto de revisión periódica por parte del área de Cumplimiento Normativo para verificar su exactitud y conformidad con las políticas del banco y la legislación aplicable. El incumplimiento de estas obligaciones puede derivar en medidas disciplinarias, incluyendo, suspensión o terminación del contrato laboral o mercantil.

3 Principales actividades que pueden dar lugar a conflictos de interés

De conformidad con la normativa vigente, el grupo MoraBanc debe manifestar cualquier tipo de vinculación entre entidades del grupo, entre clientes, entre el grupo y sus clientes y entre otras entidades que puedan actuar como contrapartida del grupo cuando de estas vinculaciones puedan derivarse conflictos de intereses en perjuicio de los clientes.

Sin ánimo de exhaustividad, el grupo clasifica como principales actividades potencialmente generadoras de conflictos de intereses aquellas detalladas a continuación, y Cumplimiento Normativo puede adaptarlas en cualquier momento a la actividad del grupo MoraBanc, a las circunstancias del mercado o a las exigencias de los reguladores o supervisores.

3.1 Actividades del ámbito bancario

En el ámbito bancario, la Entidad desarrolla las actividades de banca comercial país, banca privada país, banca privada internacional y dispone de una cartera de productos y servicios, siendo los más relevantes: cuentas corrientes y de ahorro, depósitos a plazo, fondos de inversión, terminales de punto de venta ("TPV"), TPV virtual, seguros, cajas de seguridad y productos de financiación.

A continuación, se incluye una lista no exhaustiva de posibles conflictos de interés en este ámbito:

- Un empleado del banco ofrece tasas de interés preferenciales en cuentas de ahorro a familiares o personas conocidas, que no están disponibles para el público en general.
- Un director de sucursal aprueba sobregiros sin comisiones o con condiciones especiales para conocidos o personas con influencia, en detrimento de la política estándar del banco.
- Un gestor del banco favorece la colocación de depósitos a plazo con tasas de interés más altas para clientes con los que tiene una relación personal o empresarial.
- Empleados del banco que tienen acceso a información sobre futuros cambios en las tasas de interés y la utilizan para beneficiar a ciertos clientes antes de que la información sea pública.
- Ofrecer TPV con comisiones reducidas a empresas propiedad de personal con relación familiar o afectiva o empleados del banco.
- Proporcionar condiciones especiales o descuentos en el servicio de TPV virtual a negocios en los que los empleados del banco tienen intereses financieros.
- Un agente de seguros del banco podría priorizar la venta de pólizas de seguros que le generen mayores comisiones, en lugar de buscar la mejor cobertura para el cliente.
- Empleados del banco que tienen relaciones con compañías de seguros y favorecen sus productos al asesorar a clientes, independientemente de si son la mejor opción.
- Aprobación de créditos o condiciones de financiación ventajosas para empresas en las que los empleados del banco tienen participación o intereses personales.
- Ofrecer tasas de interés en préstamos más bajas de lo estándar a familiares o amigos sin justificación comercial válida.

3.2 Actividades en el ámbito de los mercados de valores y servicios de inversión

En el ámbito de los mercados de valores, la Entidad realiza servicios de administración y custodia de valores, la gestión de carteras, y el asesoramiento en materia de inversión.

A. Las relacionadas con el mercado de valores:

- a) la actuación por cuenta propia en los mercados;
- b) el mercado de capitales;
- c) el riesgo de crédito;
- d) la gestión de cartera propia;
- e) el análisis financiero;
- f) los servicios de gestión discrecional e individualizada de carteras; g) el asesoramiento en materia de inversión;
- g) los servicios de instituciones de inversión colectiva (IIC);
- h) la distribución e intermediación por cuenta de clientes.

B. Las que tengan relación con terceros ajenos al grupo MoraBanc, en particular:

- a) la prestación de servicios por parte de consultores o asesores externos;
- b) los proveedores de bienes y servicios;

- c) los servicios de gestión discrecional e individualizada de carteras;
- d) el asesoramiento en materia de inversión prestado;
- e) las actividades de presentación de clientes;
- f) la titularidad directa o indirecta en el capital de sociedades que sean clientes del grupo por servicios relacionados con mercados de valores o en sociedades cotizadas en bolsa;
- g) el ejercicio de cargos de administración o de alta dirección en sociedades cotizadas en bolsa o en entidades financieras

C. Vinculación de carácter familiar:

- a) El cónyuge o la persona con una relación de afectividad análoga, de conformidad con la legislación.
- b) Los ascendientes, descendientes y hermanos del empleado, y sus cónyuges respectivos o personas con una relación de afectividad análoga, de conformidad con la legislación.
- c) Los ascendientes, descendientes y hermanos del cónyuge o de la persona con una relación de afectividad análoga, de conformidad con la legislación.

Se informará de aquellas situaciones en las que alguna de las personas descritas anteriormente sea:

- i. Clientes o personas que ejercen cargos de administración o dirección en sociedades clientas y que realizan actuaciones habituales en los mercados de valores.
- ii. Personas que ejercen cargos de administración o de alta dirección en sociedades cotizadas en bolsa o en empresas de servicios de inversión

3.3 Actividades en el ámbito inmobiliario

MoraBanc, a través de la financiación de operaciones de clientes sobre bienes inmuebles, podría verse afectado, en determinadas circunstancias, por algún tipo de conflictos de intereses.

Dentro del principio general de independencia, que supone actuar bajo un criterio de objetividad, el grupo establece las normas indicadas en esta política, para evitar los conflictos de intereses en relación con operaciones sobre bienes inmuebles.

En estas operaciones, el empleado debe actuar de forma objetiva y de acuerdo con los principios de independencia descritos anteriormente. Los empleados tienen prohibido recibir una compensación económica (comisión, prima, etc.) por la intervención en alguna de las operaciones afectadas y descritas anteriormente, siempre que se realicen fuera del ámbito de los procedimientos descritos internamente.

Adicionalmente, en estos casos:

- a) Evitarán que intereses particulares, personales o familiares puedan influir en la adopción de decisiones, la realización de actuaciones o la prestación de servicios o asesoramientos en nombre del grupo MoraBanc.
- b) Se abstendrán de influir en aquellas cuestiones que puedan relacionarse con negocios, empresas o actividades profesionales de cualquier tipo en las cuales, directa o indirectamente, participen o tengan interés.
- c) Se abstendrán de influir en la concesión y fijación de las condiciones de facilidades de crédito, la aceptación de operaciones financieras o cualquier otra operación que presente un riesgo para el grupo MoraBanc, y en las que tengan intereses particulares, directos o indirectos.
- d) No utilizarán su puesto de trabajo, tanto en el ejercicio de sus funciones como en sus relaciones con terceros, en beneficio propio ni de sus familiares, independientemente del área de actividad en la que pretendan ejercer su influencia.

3.4 Actividades con proveedores

En el curso de sus operaciones, MoraBanc se relaciona con una amplia gama de proveedores para la adquisición de materiales y servicios necesarios para su funcionamiento. En este contexto, pueden surgir situaciones que den lugar a conflictos de interés.

Siguiendo el principio de integridad y transparencia, MoraBanc ha establecido las siguientes directrices en la presente Política para prevenir y gestionar los conflictos de interés en las relaciones con proveedores.

Los empleados deben mantener una conducta imparcial y apearse a los principios de independencia y objetividad. Se prohíbe a los empleados de MoraBanc recibir cualquier tipo de beneficio personal, como comisiones o gratificaciones, por participar en la selección o contratación de proveedores fuera de los procedimientos internos establecidos.

Además, en relación con las actividades con proveedores:

- a) Los empleados evitarán cualquier situación en la que sus intereses personales, familiares o de cualquier otra índole puedan influir en las decisiones relacionadas con la selección, negociación o contratación de proveedores en nombre de MoraBanc.
- b) Se abstendrán de participar en cualquier proceso de toma de decisiones en el que puedan tener un interés personal, directo o indirecto, en empresas que puedan ser proveedoras o competidoras de MoraBanc.

- c) No influirán en la negociación o en las condiciones de contratación de servicios o adquisición de materiales en los que puedan tener un interés personal, evitando así cualquier conflicto que pueda perjudicar la objetividad requerida por su posición en el banco.
- d) No utilizarán su posición en MoraBanc para obtener ventajas personales o para favorecer a familiares o conocidos en la contratación de servicios o adquisición de materiales, garantizando que todas las operaciones se realicen en condiciones de mercado y siguiendo los procedimientos de licitación y contratación de la Entidad.

3.5 Actividades de recursos humanos

Los conflictos de interés pueden surgir en el proceso de contratación cuando familiares o socios del personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política dentro de la Entidad son candidatos para un puesto.

Para garantizar la equidad y la objetividad en la contratación y la gestión del personal, MoraBanc se adhiere a los siguientes principios y normas establecidos en esta Política.

Los empleados involucrados en el proceso de contratación deben ejercer sus responsabilidades con imparcialidad y sin favorecer a candidatos basándose en relaciones personales o familiares. Se prohíbe a los empleados de MoraBanc influir en el proceso de contratación de manera que beneficie a familiares o socios de personas relevantes en la Entidad.

En el ámbito de las actividades de recursos humanos:

- e) Los empleados deben abstenerse de participar en cualquier etapa del proceso de contratación, promoción o evaluación de desempeño cuando exista un conflicto de interés potencial o real debido a relaciones personales o familiares con el candidato.
- f) Se evitará cualquier influencia indebida en las decisiones de contratación, promoción o desarrollo profesional de individuos que tengan una relación cercana con empleados de la Entidad en posiciones de influencia.
- g) Se establecerán procedimientos claros y transparentes para la contratación de personal, asegurando que todas las decisiones se basen en méritos, competencias y experiencia profesional, sin considerar factores personales o relaciones externas.
- h) Se promoverá una cultura de declaración proactiva de conflictos de interés entre los empleados, especialmente aquellos que participan en el proceso de contratación, para que se puedan tomar medidas preventivas y asegurar la integridad del proceso.

Por otro lado, pueden existir conflictos de interés cuando la persona afectada desarrolle cargos o actividades profesionales en otras entidades o empresas, especialmente cuando se trata de sectores relacionados con la actividad de Morabanc.

3.6 Actividades de concesión de crédito

Los conflictos de interés en la concesión de crédito pueden surgir cuando se otorgan préstamos al personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política, como familiares, amigos o socios de empleados de la Entidad, en condiciones que no se alinean con las políticas internas o las prácticas del mercado.

Para prevenir y gestionar estos conflictos de interés, MoraBanc establece las siguientes pautas en su Política.

Los empleados responsables de la evaluación y aprobación de créditos deben adherirse a los criterios de riesgo y las políticas de concesión de crédito de la Entidad, garantizando que todas las decisiones se tomen de manera justa y sin influencias indebidas. Se prohíbe a los empleados de MoraBanc favorecer a personas relevantes mediante la concesión de crédito en términos que difieran de las condiciones estándar del mercado o que no cumplan con los requisitos de garantía del banco.

En el contexto de las actividades de concesión de crédito:

- i. Los empleados se abstendrán de participar en el proceso de toma de decisiones de crédito cuando exista un conflicto de interés debido a relaciones personales con el solicitante del préstamo.
- ii. Se evitará cualquier trato preferencial en la concesión de crédito que beneficie a personas relevantes, asegurando que todas las operaciones se realicen en condiciones de mercado y de acuerdo con las políticas internas de la Entidad.
- iii. Se implementarán procedimientos de revisión y aprobación independientes para las solicitudes de crédito del personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política, con el fin de garantizar la transparencia y la equidad en el proceso de concesión de crédito.
- iv. Se fomentará una cultura de transparencia y responsabilidad, donde los empleados estén obligados a reportar cualquier posible conflicto de interés en la concesión de crédito.

4 Identificación y Registro de Potenciales Conflictos de Interés

4.1 Desglose de potenciales conflictos de interés en la esfera de MoraBanc

En aras de identificar un potencial conflicto de interés, MoraBanc, tiene en cuenta las circunstancias que puedan estar asociadas a los diferentes servicios bancarios y de inversión, al personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política y a la existencia de posibles escenarios potencialmente generadores de situaciones que puedan menoscabar el interés del cliente.

En este sentido, se incluye a continuación un desglose de posibles situaciones, o circunstancias que potencialmente pueden dar lugar a conflictos de interés con el riesgo de menoscabo o perjuicio a los intereses de uno o más clientes:

1. **Operaciones Principales:** un intermediario financiero de la Entidad, o personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política puede verse involucrado en una operación en la que mantiene un interés predominante, y en que también actúa como analista, prestamista, etc. creando un incentivo para colocar sus intereses por encima de los de sus clientes.
2. **Préstamos a inversores:** Para intentar asegurar el éxito de una emisión realizada por un tercero, la Entidad puede ofrecer préstamos a tipos por debajo de mercado a inversores con las condiciones de que los fondos sean empleados para suscribir los valores emitidos.
3. **Front Running:** Este conflicto se refiere a la capacidad que puede tener la Entidad de ejecutar con ventaja las transacciones correspondientes a su cuenta propia en detrimento de aquellas realizadas por clientes que potencialmente tienen impacto en el mercado.
4. **Front Running Inversor:** Este conflicto surge cuando la Entidad ejecuta con ventaja transacciones para un cliente en detrimento de aquellas realizadas por otros clientes que potencialmente tienen un impacto en el mercado.
5. **Operaciones Propias:** Se incurre en este conflicto cuando la Entidad utiliza su posición para asegurarse contratos u operaciones con sus propios clientes. Sería el caso en el que la Entidad, por un lado, gestiona los activos de un cliente y, por otro, se utiliza como contrapartida para ello.
6. **Incompatibilidades de intereses de clientes:** La Entidad puede tener relaciones con dos o más clientes que mantengan un conflicto de intereses entre sí.
7. **Venta atada o venta cruzada involuntaria:** Esta situación se origina cuando un cliente es forzado a adquirir productos o servicios adicionales con el fin de acceder a un determinado contrato o servicio financiero.
8. **Información engañosa:** La Entidad puede ser reacia a proporcionar información, entre otras, sobre su gestión (sobre todo si ésta no es positiva) si ello puede amenazar la generación de negocio. Asimismo, este conflicto puede darse cuando se limita la información que proporciona a sus clientes sobre determinados aspectos que pueden ser perjudiciales para éstos o que benefician más a la Entidad.
9. **Trading excesivo:** Este conflicto se origina cuando la Entidad incrementa artificialmente las transacciones asociadas a las carteras de los clientes con el objeto de incrementar los ingresos por comisiones.

10. **Incumplimiento de ejecución de órdenes:** La Entidad puede no llevar a cabo una orden de un cliente si haciéndolo beneficia a la misma. También puede darse si el pago se retrasa para aumentar la liquidez.
11. **Préstamos para inversión inapropiados:** Los clientes pueden ser tentados a apalancar sus inversiones mediante préstamos de la propia Entidad, que le expone a riesgo de mercado y altos costes de crédito.
12. **Asesoramiento sesgado:** Se refiere a la capacidad que posee la Entidad de orientar el destino de las inversiones de sus clientes, dirigiéndolas a alternativas que retribuyen los intereses de la Entidad, sobre aquellos que mejor satisfacen las necesidades de los propios inversores.
13. **Análisis y asesoramiento conflictivos:** La actividad de análisis de inversiones puede presentar diversos tipos de conflictos de interés, entre otros:
 - a. conflictos derivados de la retribución y promoción profesional del analista individual;
 - b. conflictos con la prestación de otros servicios de inversión (básicamente, actividades de aseguramiento y colocación y servicios de intermediación bursátil);
 - c. conflictos con la participación accionarial de la empresa, del analista o de un empleado en la compañía objeto del informe o recomendación.
14. **Recomendaciones inapropiadas:** Este tipo de conflicto de interés se origina cuando la Entidad ofrece a sus clientes determinados productos financieros o le presta un determinado servicio que objetivamente pueden representar una buena alternativa de inversión, pero que no son los que mejor se ajustan a sus necesidades.
15. **Gestión de cartera sesgada:** Este conflicto puede tener lugar en las siguientes situaciones:
 - a. cuando entre los productos a ofertar se dé prioridad a los productos propios o de las entidades del Grupo respecto de productos de terceros que puedan significar mayor margen o beneficio;
 - b. se generen recomendaciones optimistas/pesimistas en aquellas situaciones en las que alguna entidad del Grupo coordine, dirija o asegure una determinada emisión de valores, en comparación con una emisión propia; etc.
16. **Privilegio de clientes:** Los clientes importantes tienden a recibir mejores servicios que otros (tanto en los servicios financieros como en otras industrias). Cuando esta discriminación lesiona de forma importante los intereses de un segmento de clientes en beneficio de otro segmento surge el conflicto de interés. Este privilegio se ha materializado recientemente a través de prácticas conocidas como “market timing” y “late trading”

17. **Traslado del riesgo de crédito a los inversores.** Este conflicto de interés puede darse en el caso de que la Entidad tenga una alta exposición en una compañía cuyo riesgo de crédito se ha incrementado. En este caso, la Entidad puede verse tentada a asistir a dicha compañía en la emisión de instrumentos, trasladando el riesgo de crédito desde la institución financiera a los inversores.
18. **Escalamiento:** Se produce cuando la Entidad trata de motivar a sus clientes para adquirir acciones de una OPV en los primeros días de negociación, prometiéndole un trato preferente. El conflicto surge porque el interés real es el de garantizar el éxito de la operación.
19. **Uso inadecuado de información privilegiada:** Este conflicto se genera cuando la Entidad adquiere información relevante de su cliente no divulgada al mercado, la cual usa en beneficio propio, o bien en beneficio de otros clientes. Puede darse, por ejemplo, cuando, como prestamista, la Entidad obtiene cierta información privada del cliente y ésta puede ser empleada de forma que lesione sus intereses.
20. **Asignación sesgada de transacciones:** Este conflicto se genera cuando la Entidad invierte en un valor de manera conjunta 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.
21. **Uso de valores en custodia con autorización del cliente:** Este conflicto se refiere a la utilización de los valores pertenecientes a un cliente que permanecen en custodia en la Entidad, los cuales se utilizan para realizar transacciones por cuenta propia por parte de la Entidad, o bien para realizar transacciones por cuenta de otros clientes.
22. **Transacciones fuera de precios de mercado:** Este conflicto se origina cuando la Entidad tiene la capacidad de administrar simultáneamente dos o más carteras, efectuando entre ellas operaciones fuera de precios de mercado para favorecer su posición propia, o bien, beneficiando a determinados clientes en detrimento de otros.
23. **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.
24. **Incentivos:** La Entidad y/o sus empleados pueden recibir incentivos, entendiéndose por tal todo honorario, comisión o beneficio no monetario pagado o percibido por la Entidad, con ocasión de la prestación de un servicio de inversión o auxiliar a un cliente o la comercialización y/o venta de instrumentos financieros.

De forma ejemplificativa, este conflicto puede surgir en las siguientes circunstancias: (i) cuando la Entidad ofrece a sus clientes aquellos instrumentos financieros de los cuales percibe un mayor beneficio económico por lo que existe un incentivo implícito a vender o recomendar productos sin tener en cuenta los intereses de sus clientes sino el suyo propio; (ii) cuando los acuerdos con terceros suscritos por la Entidad, pueden inducir o primar la comercialización de un determinado instrumento financiero o a la prestación de un servicio de inversión).

25. **Emisiones fuera de precio de mercado:** Este conflicto tiene lugar cuando la Entidad recomienda al cliente la fijación del precio de la emisión por encima o por debajo del precio de mercado, al objeto de favorecer sus propios intereses o los del resto de sus clientes frente a los intereses del emisor.
26. **Laddering:** Las entidades involucradas en una emisión, entre ellas la Entidad, pueden colocar instrumentos financieros al objeto de incentivar el pago de comisiones desproporcionadamente elevadas para servicios que no se encuentran relacionados con el servicio a prestar por la Entidad.
27. **Emisiones, colocaciones y/o aseguramiento propios:** Este conflicto tiene lugar cuando la Entidad comercializa a sus clientes instrumentos financieros emitidos, colocados y/o asegurados por ella misma sin tener en cuenta los intereses de sus clientes sino el suyo propio.
28. **Préstamos a emisores:** Este conflicto tiene lugar cuando un cliente emisor mantiene con la Entidad un préstamo que será objeto de amortización con los ingresos obtenidos como resultado de una emisión encargada a dicha Entidad.
29. **Diferencia entre Productos similares:** Este conflicto puede darse al ejecutar órdenes o adoptar decisiones de negociar con productos extrabursátiles, incluidos los productos a medida sin comprobar la equidad del precio propuesto al cliente, mediante la recogida de datos de mercado utilizados en la estimación del precio de dicho producto y, en la medida de lo posible, efectuando una comparación con productos similares o comparables.
30. **Inversiones directas o indirectas:** Este conflicto tiene lugar cuando el instrumento financiero invierte o está referenciado, de forma directa o indirecta, a cualquier instrumento financiero emitido por una entidad del Grupo. Influencia entre áreas. Este conflicto hace referencia en la capacidad de determinadas áreas de la Entidad para influir en la toma de decisiones por parte de otra área o centro.
31. **Influencia entre áreas:** Este conflicto hace referencia en la capacidad de determinadas áreas de la Entidad para influir en la toma de decisiones por parte de otra área o centro.
32. **Parcialidad en la contratación:** Este conflicto tiene lugar cuando un empleado de la Entidad participa en el proceso de contratación o promoción de un familiar o amigo cercano, influyendo en la decisión de manera que favorezca al candidato relacionado, en detrimento de otros candidatos potencialmente más calificados.

33. **Favoritismo en la evaluación de desempeño:** Este conflicto ocurre cuando un supervisor evalúa de manera sesgada el desempeño de un subordinado debido a una relación personal o familiar, resultando en una evaluación que no refleja con precisión el rendimiento real del empleado.
34. **Beneficios indebidos al personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política:** Este conflicto se presenta cuando se otorgan beneficios, bonificaciones o compensaciones especiales a empleados debido a su relación con personas de influencia dentro de la Entidad, sin que dichos beneficios estén justificados por el desempeño laboral del empleado.
35. **Selección de proveedores con intereses personales:** Este conflicto surge cuando un empleado responsable de la selección de proveedores favorece a una empresa en la que tiene un interés financiero personal o una relación cercana con sus propietarios o directivos.
36. **Adjudicación de contratos sin proceso de evaluación de proveedores:** Este conflicto ocurre cuando se adjudican contratos directamente a proveedores específicos sin seguir el debido proceso de evaluación de proveedores, lo que puede resultar en la selección de proveedores que no ofrezcan las mejores condiciones para la Entidad.
37. **Recepción de obsequios o atenciones de proveedores:** Este conflicto tiene lugar cuando empleados de la Entidad reciben regalos, hospitalidad o cualquier otra forma de gratificación de proveedores actuales o potenciales, lo que podría influir en su objetividad y en las decisiones de compra de la Entidad.

El área de negocio y cualquier otro área que preste servicios de inversión o que participen en actividades relacionadas con el mercado de valores, identificarán en el desglose de conflictos de interés los escenarios relevantes a efectos de potenciales conflictos de interés e informarán al Departamento de Cumplimiento Normativo para la adecuación de las medidas adoptadas para gestionar los conflictos de interés susceptibles de producirse en los mencionados escenarios.

Cualquier duda sobre la posibilidad de un conflicto de intereses de cualquier tipo de los incluidos en el apartado 3 de esta Política deberá ser consultada con el Departamento de Cumplimiento Normativo. De igual manera cualquier conflicto de interés, del tipo que sea, deberá ser comunicado al Departamento de Cumplimiento Normativo.

5 Medidas generales de prevención y gestión de los conflictos de interés

Una vez identificadas las circunstancias que son susceptibles de generar potenciales conflictos de interés, y no habiéndose podido evitar su existencia, se incluyen a continuación las medidas que MoraBanc ha establecido para gestionar estos potenciales conflictos y, de manera razonable, evitar un riesgo importante de menoscabo de los intereses de sus clientes.

En este sentido, se ha de tener en cuenta que MoraBanc ha desarrollado políticas, manuales y/o procedimientos internos que contienen medidas para prevenir y/o gestionar los conflictos de interés (como por ejemplo el Código de Ética y Conducta del Mercado de Valores).

Sin perjuicio de lo anterior, en el presente apartado se incluyen las principales medidas que se han considerado fundamentales a los efectos de prevenir y gestionar los conflictos de interés.

A estas medidas se unirán las que en cada momento MoraBanc considere necesarias para gestionar los nuevos potenciales conflictos que se vayan identificando en el seno de la actividad de prestación de servicios de inversión.

Las medidas de gestión de conflictos de interés podrían agruparse en las siguientes categorías en función de los sujetos implicados, teniendo en cuenta que algunas de ellas son aplicables a varias categorías:

- Entre MoraBanc y sus clientes:
 - Control de operaciones por cuenta propia: Las operaciones por cuenta propia realizadas por las Personas Afectadas cuyo objeto sean valores negociables o instrumentos financieros se deberán ajustar a lo establecido en las normas y procedimientos internos de MoraBanc.
 - Líneas de supervisión de áreas de negocio que pueden entrar en conflicto de intereses de los clientes.
 - Políticas y procedimientos internos para evitar la existencia de incentivos en la prestación de servicios de inversión y/o en la comercialización de instrumentos financieros.
- Entre diferentes clientes de MoraBanc:
 - Prelación de las operaciones de clientes: MoraBanc cuenta, de conformidad con lo establecido en la normativa aplicable, con una Política de Mejor Ejecución destinada a obtener el mejor resultado posible para el cliente, al prestar el servicio de recepción y transmisión de órdenes y el servicio de ejecución de órdenes. En la Política de Mejor Ejecución de MoraBanc, se establecen, entre otros, los criterios de prelación de órdenes de clientes para evitar potenciales conflictos de Interés en la confluencia de las mismas.
- Entre diferentes entidades del Grupo:
 - Prelación de las operaciones de clientes: MoraBanc cuenta, de conformidad con lo establecido en la normativa aplicable, con una Política de Mejor Ejecución destinada a obtener el mejor resultado posible para el cliente, al prestar el servicio de recepción y transmisión de órdenes y el servicio de ejecución de órdenes.

- Las entidades del Grupo MoraBanc, tienen un tratamiento idéntico al que se presta a cualquier cliente, aplicando en todo momento los principios indicados en la Política de Mejor Ejecución en cuanto a la prelación de las órdenes.
- Asimismo, a los efectos de prevenir estos conflictos, MoraBanc ha desarrollado políticas, manuales y/o procedimientos internos de distinta naturaleza que contienen medidas específicas para garantizar la prevención y gestión correcta de los conflictos de interés que pudieran generarse.
- Entre diferentes áreas, departamentos o grupos de trabajo de MoraBanc:
 - Determinación de áreas separadas:
 - Para impedir o controlar el intercambio de información entre Personas Afectadas que participen en actividades que comporten el riesgo de un conflicto de interés que pueda perjudicar a MoraBanc o a los intereses de uno o diversos clientes, así como para evitar el flujo de información privilegiada, se establecen como áreas separadas dentro de MoraBanc, tanto en relación con el resto de la organización como entre ellas, los departamentos, áreas o grupos de trabajo en los que se desarrollan cualquier tipo de actividad relacionada con el mercado de valores. Entre otras, las áreas que desarrollan actividades de gestión de cartera propia, gestión de cartera ajena, Asesoramiento y análisis de mercado se consideran áreas separadas.
 - Las sociedades del Grupo que presten servicios de inversión o realicen actividades de inversión, tendrán también la consideración de áreas separadas, tanto entre ellas como con los departamentos de MoraBanc que realicen ese tipo de servicios o actividades.
 - Involucración simultánea en distintas actividades y servicios.
 - Se impedirá la participación simultánea o consecutiva del personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política en diferentes servicios o actividades, siempre y cuando la mencionada participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de intereses.

- Informes de inversión:
 - Se considera “informe de inversiones” todo informe u otra información que, sin tener en cuenta las circunstancias personales concretas del cliente al que vaya destinada, recomiende o proponga una estrategia de inversión, de manera 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 estos instrumentos, siempre que la información esté destinada a los canales de distribución o al público y que el informe de inversión se califique como tal, o como análisis financiero o cualquier término similar, o bien se presente como una explicación objetiva o independiente de aquellos emisores o instrumentos sobre los que efectúen recomendaciones. Las recomendaciones que no cumplan los requisitos a que se refiere el párrafo anterior deberán considerarse comunicaciones publicitarias y se deberán identificar como tales.

- Requisitos adicionales para la elaboración y difusión de informes de inversión:
 - Los analistas financieros y el resto de personas involucradas en la elaboración y difusión de informes de inversiones no podrán realizar operaciones personales o negociar por cuenta de cualquier persona, incluida la propia empresa en relación con los instrumentos financieros a los que se refiere el informe de inversiones, o con cualquier instrumento financiero conexo, si tienen conocimiento del contenido probable del informe y esos datos no se han hecho públicos o no se han revelado a los clientes ni pueden inferirse fácilmente de la información disponible, hasta que los destinatarios del informe hayan tenido una posibilidad razonable de actuar al respecto.
 - Los analistas financieros y el resto de las personas involucradas no podrán aceptar incentivos de aquellos que tengan un interés relevante en el objeto de informe en cuestión ni podrán comprometerse con los emisores a elaborar informes favorables.
 - Cuando el borrador de informe sobre inversiones contenga una recomendación o bien un objetivo de precio, no se permitirá que los emisores ni el resto de las personas involucradas, a excepción de los analistas financieros, revisen el borrador antes de la difusión pública del informe, con el fin de verificar la exactitud de declaraciones objetivas contenidas en el informe, o con cualquier otra finalidad, salvo la de comprobar el cumplimiento de los requisitos legales.
 - Los analistas no podrán emitir informes relacionados con emisores sobre los que tengan información privilegiada derivada de la prestación de servicios de inversión por parte de otras áreas de MoraBanc.

6 Procedimiento de actuación en aquellos supuestos en los que se haya planteado una situación de conflicto de interés.

Cuando se produzca un conflicto de interés, la persona que detecte la situación deberá ponerlo inmediatamente en conocimiento de la unidad de Cumplimiento Normativo y del Responsable del área donde se haya producido la situación de conflicto de interés.

Las personas sujetas evitan los conflictos de interés están sujetas a las siguientes obligaciones:

- a. **Comunicación de posibles conflictos de interés:** Cuando se origine una situación que pueda producir un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes, la persona sujeta que detecte la situación o se vea incurso en la situación generadora del conflicto tendrá la obligación de informar al responsable del área separada encargada de la prestación del servicio de inversión afectado a través del formulario adjunto como **Anexo I** a la presente Política.

Las comunicaciones se efectúan en el plazo más breve posible y, en todo caso, antes de tomar la decisión que pudiese quedar afectada por el posible conflicto de interés. Las Personas Sujetas mantienen actualizada la información anterior, comunicando cualquier modificación o cese de las situaciones comunicadas. En el caso de que fuesen afectadas personalmente por el conflicto de interés, las Personas Sujetas, deben abstenerse de intervenir en los actos preparatorios y de decidir o, en su caso, emitir su voto, en las situaciones en que se planteen y advertirán de ello a quienes vayan a tomar la correspondiente decisión.

Adicionalmente, la Entidad envía mínimo anualmente un comunicado informativo a los empleados, agentes y altos cargos reiterando la importancia de reportar e identificar de manera proactiva cualquier situación que pueda dar lugar a un potencial conflicto de interés. Se incluye como **Anexo II** en la Política esta declaración.

- b. **Declaración general de operaciones por cuenta propia y vinculaciones:** Del mismo modo y como se recoge en el Código de Ético y Conducta del Mercado de Valores, a menos que la persona sujeta comunique de forma específica al área de Cumplimiento Normativo que realizará sus operaciones por cuenta propia a través de otro intermediario, se entenderá que opta por realizar todas las operaciones de compra o de venta sobre valores a través de cualquiera de los canales que el grupo tenga habilitados para la operativa de clientes no institucionales.

El área de Cumplimiento Normativo es el responsable de gestionar el registro actualizado de las personas sujetas y cualquier cambio que se pueda producir en las mismas.

El área de Cumplimiento Normativo y el Responsable de Negocio acordarán conjuntamente las medidas necesarias para la gestión del conflicto de interés, anteponiendo siempre los intereses de los clientes a los de la Entidad.

En el caso que el conflicto detallado en los apartados 3.1, 3.3, 3.4, y 3.5 que implique a cualquiera de las personas identificadas en el apartado 2.3, Cumplimiento Normativo gestionará el conflicto vía el Comité de Integridad Corporativa e informará de la resolución al Comité de Compliance y a la CAIC.

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

El área de Cumplimiento Normativo informará de manera continuada a la *Comissió d'Auditoria i Compliment* del Consejo de Administración de la Entidad (CAIC) sobre los nuevos conflictos declarados, sea cual sea su naturaleza, y su resolución al Comité de Compliance y a la CAIC.

La siguiente tabla recoge las diferentes casuísticas de conflicto y su proceso de gestión/resolución:

Ámbito del Conflicto	A quien aplica?	A quien notificar?	Quien resuelve?	A que órganos se informa de su resolución?
3.1 Actividades del ámbito bancario	Personal identificado	Compliance	Comité d'Integritat Corporativa	Comité de Compliance y Comisión de Auditoría y Cumplimiento
3.2 Actividades en el ámbito de los mercados de valores y servicios de inversión	Personal identificado (Obligación de reporting semestral para empleados relacionados con el mercado de valores (2.3. VI))	Compliance	Comité d'Integritat Corporativa	Comité de Compliance y Comisión de Auditoría y Cumplimiento
3.3 Actividades en el ámbito inmobiliario	Personal identificado	Compliance	Comité d'Integritat Corporativa	Comité de Compliance y Comisión de Auditoría y Cumplimiento
3.4 Actividades con proveedores	Personal identificado	Compliance	Comité d'Integritat Corporativa	Comité de Compliance y Comisión de Auditoría y Cumplimiento
3.5 Actividades de recursos humanos	Personal identificado	Compliance	Comité d'Integritat Corporativa	Comité de Compliance y Comisión de Auditoría y Cumplimiento
3.6 Actividades de concesión de crédito	Personal identificado	Riesgos	Comité de Créditos	Comité de Compliance y Comisión de Auditoría y Cumplimiento

7 Comunicación a clientes

7.1 Comunicaciones en materia de conflictos de interés

Cuando se considere que las medidas adoptadas por la Entidad 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 Entidad de advertir a los afectados de manera previa a la actuación por cuenta de éstos, sobre la naturaleza y origen del conflicto y de las demás circunstancias que les permitan tomar una decisión razonada acerca del producto o servicio de inversión a contratar con la Entidad.

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

La advertencia que la Entidad envía a sus clientes en este caso 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.

Dicha comunicación se realiza en soporte duradero e incluye los datos suficientes, en función de la naturaleza del cliente, para que éste pueda tomar, con conocimiento de causa, la decisión en relación con el servicio de inversión o auxiliar al que afecta el conflicto de interés.

No obstante, la revelación de la existencia de un conflicto de interés no exime en ningún caso de la obligación de adopción y aplicación de cuantas medidas organizativas y administrativas sean necesarias para su evitación o la minimización de sus efectos.

La Entidad garantiza que la comunicación al cliente de la existencia de un posible conflicto de interés en alguna operación se utilizará, siempre y en cualquier caso, como último recurso, y que antes de dicho mecanismo se habrán puesto en marcha todas las medidas de las que la Entidad dispone para detectar y prevenir la existencia de conflictos de interés. En cualquier caso, la Entidad recaba y evidencia el consentimiento o aceptación expresa por parte de los clientes.

Se incluye como **Anexo III** el modelo de Comunicación de Conflictos de Interés a Clientes.

7.2 Comunicaciones de la Política de gestión de conflictos de interés

La Entidad tiene a disposición del cliente, previa solicitud del mismo, una copia de la presente Política salvo en lo que respecta a aquella información de carácter confidencial que no pueda hacerse pública. Asimismo, también puede acudir al Servicio de Atención al Cliente donde será atendido convenientemente.

8 Registro de conflictos de interés

La Entidad mantendrá un registro actualizado con la información necesaria para identificar potenciales conflictos de interés o conflictos de interés efectivamente producidos, así como con información sobre las medidas adoptadas a los efectos de paliar los conflictos potenciales o los efectivamente producidos.

El área de Cumplimiento Normativo mantiene un registro actualizado 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.

El área de Cumplimiento Normativo y PBC incorpora a dicho registro las circunstancias que se identifiquen por el procedimiento de comunicación establecido o que pueda detectar como consecuencia de sus funciones.

Este Registro está permanentemente actualizado, y contiene la siguiente información:

1. Los instrumentos financieros o servicios de inversión afectados dentro de la Entidad que está siendo involucrado o afectado por el conflicto de interés;
2. Descripción del conflicto donde se detallará una explicación clara y precisa del conflicto de interés para proporcionar un mejor entendimiento de la situación;
3. La identidad de la persona que realiza la comunicación y del personal identificado en el apartado 2.3 de la presente Política que ha sido expuesto al conflicto de interés;
4. La fecha en que se ha originado el conflicto de interés;
5. La fecha de reporte a la CAIC;
6. Los instrumentos financieros o servicios de inversión afectados por el conflicto;
7. El motivo de la aparición del conflicto y la descripción de la situación;
8. Descripción de las medidas adoptadas para la gestión, minimización o, en su caso, compensación de la situación;
9. La resolución del conflicto de interés;
10. La fecha de resolución del conflicto;
11. Los clientes afectados por el conflicto de interés; y
12. Si se ha informado o no al cliente; y
13. La fecha de revelación del conflicto de interés a los clientes afectados.

En el Registro de Conflictos de Interés se incluirá asimismo una versión actualizada de la presente Política.

El Registro será mantenido durante un periodo mínimo de diez (10) años, debiendo también guardarse por el mismo periodo de tiempo cualquier cambio realizado en el mismo.

Se incluye como **Anexo IV** el Registro de Conflictos de Interés mantenido por la Entidad.

9 Formación en materia de conflicto de interés

La Entidad vela porque las personas sujetas a la presente Política reciban la formación adecuada y periódica 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.

10 Aprobación y revisión de la política

La Política ha sido aprobada por el Consejo de Administración de la Entidad. Las eventuales modificaciones de la presente Política requerirán, así mismo, de la aprobación del Consejo de Administración de la Entidad. La presente Política se revisará con carácter anual, o en cualquier momento en el que se produzca un cambio normativo que afecte a su contenido.

ANEXO I – COMUNICACIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS

DATOS DEL COMUNICANTE

Nombre Apellidos	
DNI	
Departamento/Oficina	
Cargo	

DATOS DEL POTENCIAL CONFLICTO DE INTERÉS

Servicio que origina el conflicto de interés	
Personas y/o departamentos que lo originan	
Naturaleza o descripción del conflicto	
Medidas adoptadas en su caso para gestionarlo	
Observaciones	

ANEXO II – DECLARACIÓN EXISTENCIA CONFLICTOS DE INTERÉS

Declaración de Confirmación de la Identificación de Potenciales Conflictos de Interés:

Estimado/a [Nombre del Empleado]:

Como parte de nuestras prácticas de transparencia y cumplimiento con la normativa vigente, el Grupo MoraBanc requiere que todos los empleados, agentes y altos cargos identifiquen las situaciones que puedan constituir potenciales conflictos de interés.

Por favor, tome un momento para revisar detenidamente las siguientes declaraciones y responder en consecuencia:

Declaro que durante el periodo comprendido entre [Fecha de Inicio] y [Fecha de Fin], he identificado las siguientes situaciones que podrían constituir potenciales conflictos de interés:

[Descripción del Conflicto de Interés]

Confirmando la declaración anterior y me comprometo a reportar cualquier situación adicional que surja durante mi empleo en las entidades del Grupo MoraBanc

Entiendo la importancia de la divulgación transparente y oportuna de cualquier conflicto potencial para mantener la integridad, el cumplimiento de la normativa vigente y la confianza en nuestra organización. Por lo tanto, me comprometo a cumplir con estas obligaciones de manera diligente y honesta.

Por favor, firme y feche esta declaración y devuélvala a Cumplimiento Normativo antes de la fecha límite indicada.

[Firma del Empleado]

[Nombre del Empleado]

Fecha: [Fecha de Firma]

ANEXO III – MODELO DE COMUNICACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS A CLIENTES.

[DEBERÁ INCLUIRSE EL NOMBRE DEL REMITENTE Y LA FECHA DE ENVÍO]

Ref. Comunicación de Conflictos de Interés a Clientes

Estimado cliente,

Por la presente, le informamos de que Mora Banc Grup, S.A. (en adelante, “**MoraBanc**” o la “**Entidad**”) dispone de una Política de Gestión de Conflictos de Interés, por medio de la cual adopta todas las medidas necesarias para detectar y prevenir cualquier conflicto de interés que pudiera generarse en el marco de la prestación de servicios de inversión o auxiliares.

No obstante, a pesar de que nuestra Política en materia de Conflictos de Interés contempla medidas dirigidas a gestionar la concurrencia de tales situaciones, le informamos por la presente que las medidas organizativas y administrativas establecidas para prevenir o gestionar la situación que se describe a continuación pueden no resultar suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrá cualquier riesgo sobre sus intereses y, en consecuencia, nos encontramos obligados a facilitarle la siguiente información que puede ser de su interés:

(a) Servicio de inversión / actividad generadora de un potencial conflicto de interés:

(b) Descripción de la naturaleza y origen de la situación de conflicto de interés:

(c) Descripción de los potenciales riesgos que pueden derivarse para el cliente como consecuencia del acaecimiento del conflicto de interés:

(d) Descripción de las medidas adoptadas para mitigar los riesgos que puedan derivarse para el cliente como consecuencia del acaecimiento del conflicto de interés:

La información contenida en esta comunicación tiene por finalidad asegurar que Usted como Cliente de MoraBanc pueda tomar una decisión sobre el servicio que MoraBanc le presta, en el contexto en el que se plantee el conflicto de intereses.

Como siempre, estamos a su entera disposición para cualquier comentario o duda con lo anteriormente expuesto.

Reciba un cordial saludo,

ANEXO IV – REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Nº		
Servicio afectado		
Descripción del conflicto		
Empleados o Departamentos involucrados		
Fecha de origen del conflicto		
Fecha de reporte al Consejo de Administración		
Medidas aplicadas		
Resolución		
Fecha de resolución		
Clientes afectados		
Comunicación a cliente Si/No		
Fecha comunicación		



morabanc.ad