



**EXTRACTO DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y  
PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS EN EL ÁMBITO DE LA  
PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN DE BANCO  
SABADELL**

## **1. Introducción**

### **1.1. Definición**

#### **1.1.1. Conflictos de interés**

A los efectos de esta política, existe un conflicto de interés cuando en la prestación de servicios de inversión, o servicios auxiliares, o una combinación de ambos, se produce una contraposición entre los intereses de la Entidad, incluidos los de sus consejeros, directivos y empleados o cualquier persona vinculada directa o indirectamente a ellas por control, y los de sus clientes, o entre los de varios clientes entre sí, que puede conducir al menoscabo de los intereses de estos últimos.

La existencia de un conflicto de interés no requiere que se llegue a producir tal menoscabo, sino que será suficiente con que exista la posibilidad de que se produzca en un futuro.

#### **1.1.2. Incentivos**

Constituyen un incentivo todos y cualesquiera honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados por la Entidad a terceros o recibidos por la Entidad de terceros por la prestación de servicios de inversión, servicios auxiliares o una combinación de ambos.

### **1.2. Objetivo y responsable**

La presente política de Conflictos de Interés y Percepción de Incentivos (PCIFI) tiene un triple objetivo: (1) identificar las circunstancias que constituyan o puedan dar lugar a un conflicto de interés entre la Entidad y sus clientes o entre dos o más clientes en el ámbito de la prestación de servicios de inversión; (2) adoptar medidas que permitan evitar la aparición real de conflictos de interés en dicho ámbito, establecer mecanismos y procedimientos para identificar dichos conflictos y determinar la forma de gestionar aquellos conflictos de interés inevitables; y por último (3) regular los principios y parámetros críticos de gestión en materia de percepción de incentivos.

Esta política es responsabilidad de la Dirección de Cumplimiento Normativo de Banco de Sabadell, S.A.

### **1.3. Ámbito de aplicación**

La presente Política será aplicable a las actividades de Banco de Sabadell, S.A. (en lo sucesivo, Banco Sabadell, el Banco o la Entidad) relacionadas con la prestación de servicios de inversión, por lo que toda referencia a conflictos de interés realizada en la misma ha de entenderse relacionada con dichas actividades.

Esta política es aplicable a consejeros, directivos, empleados y agentes vinculados o cualquier persona vinculada directa o indirectamente a la Entidad cuyas funciones guarden relación directa o indirecta con las actividades en el ámbito del mercado de valores o relacionadas con instrumentos MiFID.

### **1.4. Marco normativo**

Los instrumentos jurídicos de referencia para la presente Política son:

- Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de marzo de 2000, relativa al acceso a la actividad de las Entidades de Crédito y a su ejercicio.
- Directiva 2013/36/UE, de 26 de junio de 2013, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión.

## EXTRACTO DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS EN EL ÁMBITO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN DE BANCO SABADELL

- 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 (MiFID II).
- Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión de 7 de abril de 2016 por la que se complementa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a la salvaguarda de los instrumentos financieros y los fondos pertenecientes a los clientes, las obligaciones en materia de gobernanza de productos y las normas aplicables a la entrega o percepción de honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios.
- Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión y términos definidos a efectos de dicha Directiva.
- Guía de la EBA sobre gobierno interno (EBA/GL/2017/11), de 26 de septiembre de 2017.
- Reglamento Delegado (UE) 2017/2359 de la Comisión de 21 de septiembre de 2017 por el que se completa la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos de información y las normas de conducta aplicables a la distribución de productos de inversión basados en seguros.

Adicionalmente, es preciso tener en cuenta los siguientes cuerpos normativos del ámbito nacional:

- Real Decreto 217/2008 de 15 de Febrero sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión.
- Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, modificado por el Real Decreto-Ley 14/2018, de 28 de septiembre y por el Real Decreto 1464/2018, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores.

### 1.5. Políticas relacionadas.

La presente política se configura como un desarrollo de la POLÍTICA GENERAL DE CONFLICTOS DE INTERÉS DE BANCO DE SABADELL, con el objetivo indicado en el punto 1.2. Su contenido es, por tanto, específico y limitado, tal y como se manifiesta en el punto 1.3. En caso de existir discrepancia entre una y otra política, prevalecerá lo indicado en la POLÍTICA GENERAL DE CONFLICTOS DE INTERÉS DE BANCO DE SABADELL.

## 2. Principios y parámetros críticos de gestión

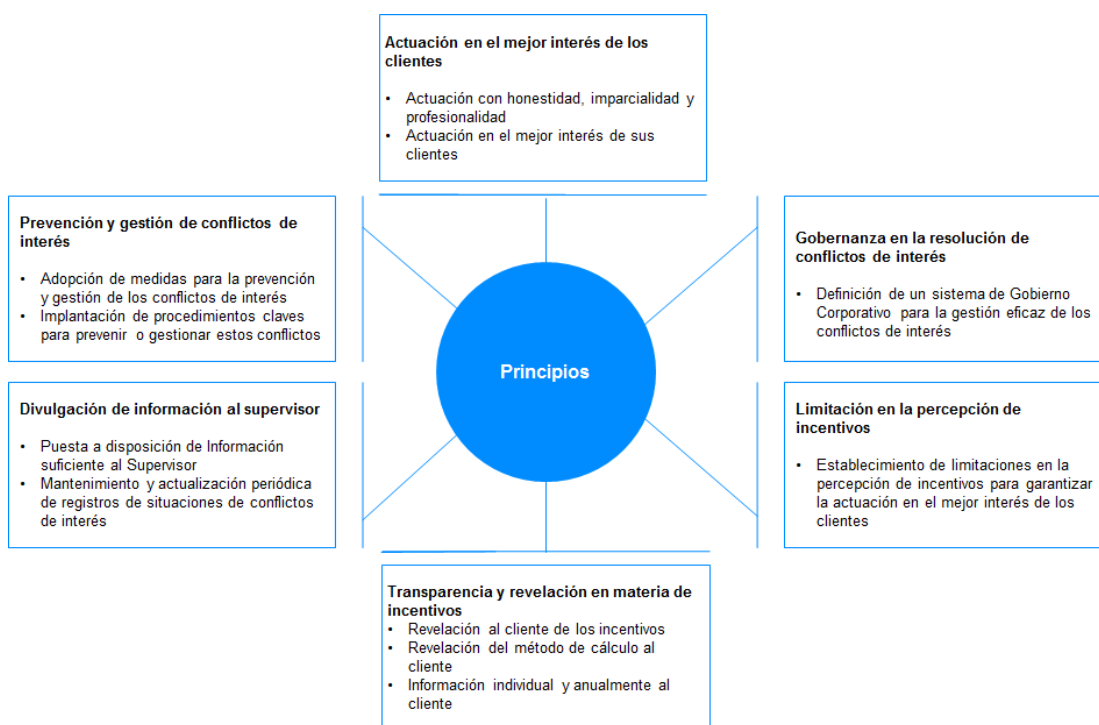
En el ámbito de gestión de los conflictos de interés y percepción de incentivos, se han identificado los siguientes principios y parámetros críticos de gestión:

### 2.1. Principios

Los principios generales que regirán la gestión de conflictos de interés y percepción de incentivos son los siguientes:

*Figura 1. Principios para la gestión de conflictos de interés y percepción de incentivos*

## EXTRACTO DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS EN EL ÁMBITO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN DE BANCO SABADELL



### 2.1.1. Actuación en el mejor interés de los clientes

La Entidad deberá actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, y siempre en el mejor interés de sus clientes.

Ante la situación de que la oferta de servicios de inversión pueda dar lugar a conflictos de interés entre la propia Entidad y sus clientes, se deberán establecer normas que garanticen que estos conflictos no perjudiquen los intereses de sus clientes.

### 2.1.2. Prevención y gestión de conflictos de interés

La Entidad deberá adoptar medidas efectivas para la prevención y gestión de los conflictos de interés que puedan surgir en relación con sus diferentes líneas de negocio y actividades que llevan a cabo, que, a su vez, deben ser adecuados para preservar la objetividad e independencia de las personas afectadas por el conflicto de interés.

Para ello, se deberá identificar las circunstancias que den o puedan dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo de menoscabo de los intereses de los clientes, y definir las medidas que habrán de adoptarse y procedimientos claves para prevenir o gestionar estos conflictos.

### 2.1.3. Gobernanza en la resolución de conflictos de interés

La Entidad deberá disponer de un sistema de Gobierno Corporativo que permita gestionar de manera eficaz los posibles conflictos de interés.

En este sentido, se deberá aplicar una serie de medidas administrativas y de organización efectivas con vistas a detectar, prevenir y gestionar los conflictos de interés que pudieran surgir en el momento de la prestación de cualquier servicio de inversión o servicio auxiliar a éste o por una combinación de ambos, para los que la Entidad está autorizada.

### 2.1.4. Divulgación de información al Supervisor

La Entidad deberá poner a disposición de la autoridad competente información suficiente en materia de gestión de conflictos de interés para que pueda desempeñar sus funciones de supervisión en este ámbito.

## EXTRACTO DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS EN EL ÁMBITO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN DE BANCO SABADELL

Para ello, se deberá mantener y actualizar periódicamente un registro de los tipos de servicios de inversión o auxiliares, o actividades de inversión, realizados por la Entidad o por cuenta de la misma y en los que haya surgido un conflicto de interés que haya supuesto un riesgo de menoscabo de los intereses de los clientes o, en el caso de un servicio de una actividad en curso, en los que pueda surgir tal conflicto.

### 2.1.5. Limitación en la percepción de incentivos

La Entidad deberá garantizar que no se cobrarán o pagarán honorarios o comisiones, ni proporcionará o recibirá ningún beneficio no monetario en relación con la prestación de un servicio de inversión o un servicio auxiliar, a un tercero o de un tercero que no sea el cliente o la persona que actúe en nombre del cliente, a menos que el pago o el beneficio:

- haya sido concebido para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente, y
- no perjudique el cumplimiento de la obligación de la empresa de servicios de inversión de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

El pago o beneficio que permita o sea necesario para prestar servicios de inversión, tales como gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica, y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de servicios de inversión de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes no estará sujeto a los requisitos previstos en este apartado.

### 2.1.6. Transparencia y revelación en materia de incentivos

Antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar correspondiente, la Entidad deberá revelar claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, la existencia, naturaleza y cuantía del honorario, comisión o beneficio no monetario.

Cuando la Entidad no haya podido determinar ex ante el importe de un pago o beneficio que deba percibirse o abonarse, se deberá revelar en cambio al cliente el método para calcular dicho importe. En este caso, la Entidad facilitará además a sus clientes la información relativa al importe exacto del pago o el beneficio percibido o abonado ex post.

Mientras la Entidad reciba o abone incentivos (continuos) en relación con los servicios de inversión prestados a clientes, se deberá informar a éstos, al menos una vez al año, del importe efectivo de los pagos o los beneficios percibidos o abonados; los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico.

Por último, toda la información al cliente sobre los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios deberá publicarse de forma resumida en la Web corporativa de la Entidad.

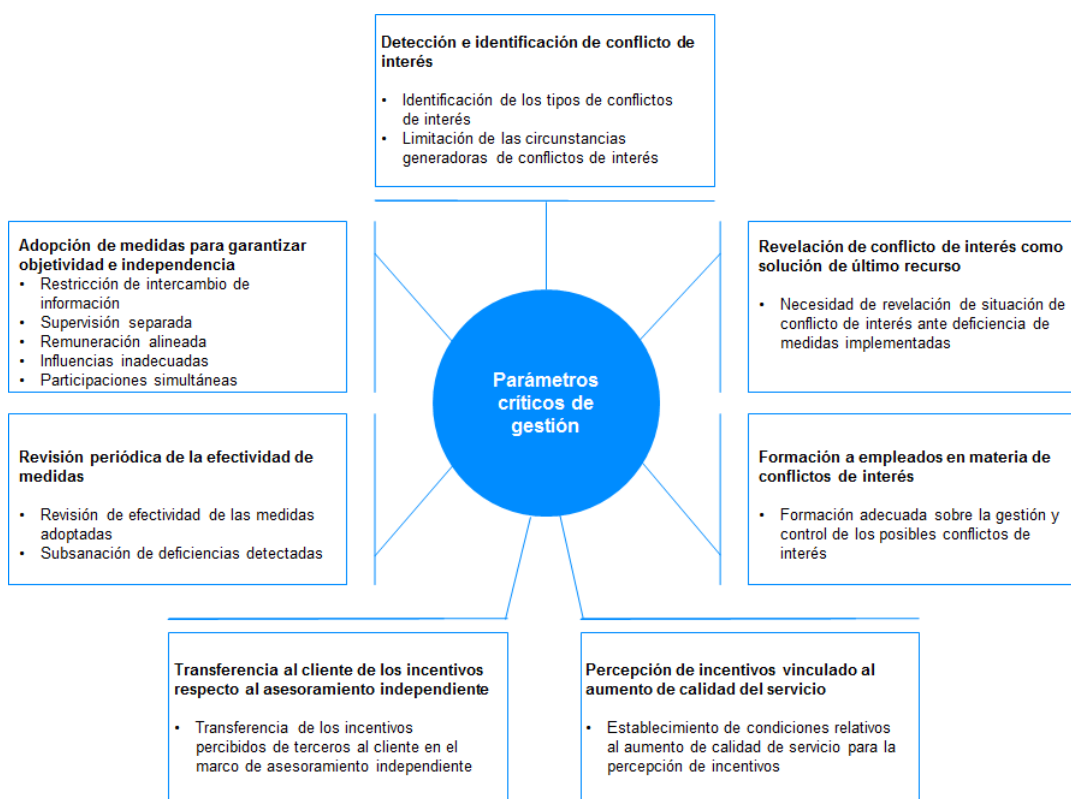
La tabla del anexo 2 muestra la correspondiente información acerca de los principales incentivos.

## 2.2. Parámetros críticos de gestión

La figura que se presenta a continuación recoge los parámetros críticos de gestión para la POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS EN EL ÁMBITO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN:

*Figura 2. Parámetros críticos de gestión para la gestión de conflictos de interés y percepción de incentivos*

## EXTRACTO DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS EN EL ÁMBITO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN DE BANCO SABADELL



### 2.2.1. Detección e identificación de conflicto de interés

La Entidad deberá identificar los tipos de conflictos de interés que puedan surgir al prestar servicios de inversión, y cuya existencia pueda menoscabar los intereses de los clientes.

Entre las circunstancias generadoras de conflictos de intereses destacan, entre otras, aquellas situaciones en las que la Entidad o una persona directamente o indirectamente vinculada a la misma mediante una relación de control:

- pueda obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente;
- tenga un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por cuenta del cliente, que sea distinto del interés del cliente en ese resultado;
- tenga incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente;
- desarrolle la misma actividad que el cliente;
- reciba o vaya a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, aparte de la comisión o retribución habitual por ese servicio.

### 2.2.2. Adopción de medidas conducentes a garantizar objetividad e independencia

La Entidad deberá establecer e implantar medidas efectivas de gestión de conflictos de interés y procedimientos que habrá que seguir para garantizar que las personas afectadas puedan desarrollar las actividades con objetividad y con un nivel de independencia adecuado, así como mitigar los riesgos de menoscabo de los intereses de los clientes.

A continuación se establecen las principales medidas y procedimientos que deberán adoptarse para que la Entidad garantice un grado indispensable de objetividad e independencia:

#### **2.2.2.1. Restricción o control de intercambio de información**

La entidad deberá impedir o controlar el intercambio de información entre aquellas personas que participen en actividades que comporten un riesgo de conflicto de interés, cuando el intercambio de esa información pueda ir en detrimento de los intereses de los clientes.

#### **2.2.2.2. Supervisión separada de las personas afectadas**

La entidad deberá establecer una supervisión separada de las personas afectadas cuyas funciones principales sean la realización de actividades o la prestación de servicios por cuenta o en favor de clientes con intereses contrapuestos, o que representen intereses distintos que puedan entrar en conflicto, incluidos los de la Entidad.

#### **2.2.2.3. Sistema de remuneración alineado a la gestión de conflicto de interés**

La Entidad deberá establecer un sistema de remuneración que incluya medidas que evitan vínculos entre la retribución de las personas afectadas que desarrollan principalmente una actividad y la remuneración de otras personas afectadas que desarrollan principalmente otra actividad, cuando pueda surgir un conflicto de intereses en relación con estas actividades.

El detalle del sistema de remuneración adoptada por la Entidad se encuentra recogida en la POLÍTICA RETRIBUTIVA de la Entidad.

#### **2.2.2.4. Prevención de influencias inadecuadas**

La Entidad deberá prevenir o limitar la posibilidad que cualquier persona ejerza una influencia inadecuada sobre la forma en que otra persona lleva a cabo servicios o actividades de inversión o auxiliares.

#### **2.2.2.5. Limitación y control de participaciones simultáneas de personas afectadas**

La entidad deberá impedir o controlar la participación simultánea o consecutiva de una determinada persona en diversos servicios o actividades de inversión o auxiliares cuando dicha participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de interés.

### **2.2.3. Revelación de conflicto de interés como solución de último recurso**

En caso de que las medidas organizativas o administrativas adoptadas por la Entidad no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses del cliente, la Entidad deberá revelar claramente la naturaleza general o el origen del conflicto de interés antes de actuar por cuenta del mismo. La información se comunicará en un soporte duradero y con suficiente detalle para que el cliente pueda tomar una decisión sobre el servicio con conocimiento de causa.

La revelación de conflictos de interés a los clientes deberá ser una solución a la que acudir siempre como último recurso. En este sentido, no se permitirá una dependencia excesiva de la revelación sin considerar la manera de prevenir o gestionar adecuadamente los conflictos de interés.

### **2.2.4. Revisión periódica de la efectividad de las medidas de gestión de conflictos de interés**

La Entidad deberá revisar y evaluar periódicamente, al menos una vez al año, la efectividad de las medidas de gestión de conflictos de interés, y deberá llevar a cabo todas las acciones necesarias para la subsanación de cualquier deficiencia detectada.

El recurso excesivo a la revelación de los conflictos de interés debe entenderse como un indicio de deficiencia de las medidas de gestión de conflictos de interés adoptadas por la Entidad, lo que llevaría a la necesidad de revisión de su efectividad.

### **2.2.5. Formación a empleados en materia de conflictos de interés**

Todos los profesionales de la Entidad cuya función lo requiera deberán recibir la formación adecuada sobre la gestión y control de los posibles conflictos de interés, a través de los

## EXTRACTO DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS EN EL ÁMBITO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN DE BANCO SABADELL

Responsables de Conflictos de Interés de cada uno de los ámbitos afectados, de acuerdo con la presente Política.

### **2.2.6. Transferencia al cliente de los incentivos respecto al asesoramiento independiente y gestión de carteras**

Si la Entidad presta asesoramiento independiente sobre inversiones o servicios de gestión de carteras, se deberá devolver y transferir a los clientes todos los honorarios, comisiones o beneficios monetarios percibidos de terceros en relación con estos servicios prestados tan pronto como sea razonablemente posible tras su recepción.

Además, la Entidad deberá informar, por ejemplo, a través de las declaraciones informativas periódicas facilitadas al cliente, de los honorarios, comisiones o beneficios monetarios que se le hayan transferido.

### **2.2.7. Percepción de incentivos vinculado al aumento de calidad del servicio**

En línea con el principio de limitación en la percepción de incentivos, la Entidad podrá abonar o cobrar honorarios, comisiones o beneficios no monetarios siempre que sirvan para aumentar la calidad del servicio prestado al cliente.

Se entiende que un honorario, comisión o beneficio no monetario está vinculado al aumento de calidad del servicio si su percepción se cumple las condiciones siguientes:

- Estar justificada por la prestación de un servicio adicional o de nivel superior al cliente, que entre otros destacan;
  - La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión, respecto a una amplia gama de instrumentos financieros adecuados, y el acceso a dichos instrumentos, incluido un número apropiado de instrumentos de proveedores terceros de productos que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de inversión,
  - La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado con o bien una oferta al cliente para evaluar, al menos anualmente, la continuidad de la idoneidad de los instrumentos financieros en los que haya invertido, o bien otro servicio continuo que sea de valor para el cliente, como el asesoramiento sobre la asignación óptima propuesta para sus activos, o
  - La provisión de acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros que probablemente satisfagan las necesidades del cliente, incluido un número apropiado de instrumentos de proveedores terceros de productos que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de inversión, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, como los instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente pertinente a adoptar decisiones de inversiones o le faculten para el seguimiento, la modelación y el ajuste de la gama de instrumentos financieros en los que haya invertido, o la provisión de informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los instrumentos financieros.
- No beneficiar directamente a la empresa receptora, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente en cuestión;
- Estar justificada por la provisión de un beneficio continuo al cliente en cuestión en relación con un incentivo continuo.



EXTRACTO DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS  
EN EL ÁMBITO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN DE BANCO SABADELL

**Anexos**

Anexo 1: Glosario de abreviaturas y acrónimos

<b>Abreviatura / acrónimo</b>	<b>Significado</b>
EBA	European Banking Authority
ECR	Entidades de Capital Riesgo
OICVM	Organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios
PCIPI	Política de Conflicto de Interés y Percepción de Incentivos
RF	Renta fija
RV	Renta variable
SabAM	Sabadell Asset Management, S.A., S.G.I.I.C., Sociedad Unipersonal
SGIIC	Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva
SICAV	Sociedad de inversión de capital variable

**EXTRACTO DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y PERCEPCIÓN DE INCENTIVOS  
EN EL ÁMBITO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE INVERSIÓN DE BANCO SABADELL**

**Anexo 2: Tablas de incentivos**

<b>INCENTIVOS RECIBIDOS DE TERCEROS POR LA DISTRIBUCIÓN DE ORGANISMOS DE INVERSIÓN COLECTIVA EN VALORES MOBILIARIOS (OICVM)</b>		<b>Producto</b>	<b>% Máximo sobre comisión de gestión</b>
Distribución de Fondos de Inversión gestionados por SabAM	SabAM cede a Banco Sabadell un porcentaje de la comisión de gestión por la distribución de fondos de inversión dentro de su red comercial.	Fondos de Inversión	82%
Distribución de Fondos de Inversión gestionados por otras sociedades gestoras	Las SGIC ceden a Banco Sabadell un porcentaje de la comisión de gestión por la distribución de fondos de inversión dentro de su red comercial.	Fondos de Inversión	100%
Distribución de SICAV gestionadas por Urquijo Gestión, SA, SGIC	Urquijo Gestión, SA, SGIC cede a Banco Sabadell un porcentaje de la comisión de gestión por la distribución de SICAV dentro de su red comercial.	SICAV	50%
Distribución de Entidades Capital Riesgo gestionadas por SabAM	SabAM cede a Banco Sabadell un porcentaje de la comisión de gestión por la distribución de entidades de capital riesgo (ECR) dentro de su red comercial.	ECR	60%
Distribución de organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM) con sede en Luxemburgo gestionados por Sabadell Asset Management Luxembourg, S.A.	Sabadell Asset Management Luxembourg, S.A. cede a Banco Sabadell un porcentaje de la comisión de gestión por la distribución de OICVM (compartimentos SICAV) dentro de su red comercial.	Compartimentos SICAV	50%

<b>INCENTIVOS RECIBIDOS DE TERCEROS POR LA COLOCACIÓN DE SUS EMISIONES EN MERCADO PRIMARIO</b>		<b>Producto</b>	<b>% Máximo sobre importe colocado</b>
Colocación de emisiones en el mercado primario	El emisor cede a Banco Sabadell un porcentaje previamente pactado sobre el importe de la emisión de mercado primario que éste haya colocado dentro de su red comercial, pudiendo tratarse de emisiones de renta fija o de renta variable.	Colocación RF	5%
		Colocación RV	4%

<b>INCENTIVOS PAGADOS A TERCEROS POR LA COLOCACIÓN DE LAS EMISIONES DE BANCO DE SABADELL, S.A. EN MERCADO PRIMARIO</b>		<b>Producto</b>	<b>% Máximo sobre importe colocado</b>
Colocación de emisiones en el mercado primario	Banco Sabadell cede al colocador un porcentaje previamente pactado sobre el importe de la emisión de mercado primario que éste haya colocado dentro de su red comercial, pudiendo tratarse de emisiones de renta fija o de renta variable.	Colocación RF	5%
		Colocación RV	4%

**B Sabadell**