

1. POL3TICA DE MEJOR EJECUCI3N DE NERVI3N AGENCIA DE VALORES 2003, S.A.

I. INTRODUCCI3N

La Pol3tica de Mejor Ejecuci3n de Nervi3n A.V. 2003, S.A., (en adelante, Nervi3n o la Sociedad) se redacta teniendo en cuenta lo previsto en lo establecido en los art3culos 221 al 224 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, el Cap3tulo V del Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el r3gimen jur3dico de las empresas de servicios de inversi3n; la Circular 1/2014 de CNMV, as3 como el resto de legislaci3n vigente.

En cumplimiento de los preceptos legales recogidos en los art3culos arriba mencionados, Nervi3n ha implementado las medidas necesarias para obtener el mejor resultado posible para las operaciones de sus clientes teniendo en cuenta el precio, los costes, la rapidez y probabilidad en la ejecuci3n y liquidaci3n, el volumen, la naturaleza de la operaci3n y cualquier otro elemento relevante para la ejecuci3n de la orden.

II. ALCANCE DE LA POL3TICA DE MEJOR EJECUCI3N

A la hora de aplicar la pol3tica de Mejor Ejecuci3n se tendr3n en cuenta los siguientes elementos:

- 1.** Definici3n del tipo de cliente: minorista, profesional o contraparte elegible.
- 2.** Definici3n del tipo de servicio que se presta al cliente (recepci3n y transmisi3n o asesoramiento)
- 3.** Caracter3sticas del instrumento financiero objeto de la orden.
- 4.** Caracter3sticas de los centros de ejecuci3n a los que puede dirigirse la orden.
- 5.** Definici3n de la importancia relativa asignada a los criterios que tenemos que valorar para dar una mejor ejecuci3n, por cada tipo de instrumento: precio, costes, la rapidez y probabilidad de ejecuci3n, el volumen del mercado o intermediario, la naturaleza de la operaci3n, la rapidez y probabilidad en la liquidaci3n, otros elementos.
- 6.** Determinaci3n de una lista de mercados e intermediarios que cumplan los criterios anteriores.
- 7.** Comparaci3n entre estos mercados e intermediarios alternativos en t3rminos de cumplimiento de los criterios anteriormente definidos.
- 8.** Selecci3n de uno o varios mercados o intermediarios en base a la comparaci3n, que permitan a la Sociedad lograr para sus clientes la mejor ejecuci3n.
- 9.** Comunicaci3n a los clientes antes de prestarles el servicio, de la estrategia elegida para ese instrumento, los factores que ha considerado y la importancia relativa de cada uno de ellos, as3 como la lista de los centros de ejecuci3n de su pol3tica.
- 10.** A solicitud de los clientes se aportar3 informaci3n m3s amplia de la pol3tica.
- 11.** La pol3tica ser3 revisada y actualizada al menos una vez al a3o.

A. PRODUCTOS Y SERVICIOS:

La pol3tica de Mejor Ejecuci3n de NERVI3N se aplica a los servicios y productos que ofrece a sus clientes:

§ Servicios:

§ Recepci3n y transmisi3n de3rdenes

§ Asesoramiento sobre inversiones

§ Instrumentos financieros:

§ Fondos de Inversi3n y SICAV nacionales y extranjeros.

§ Planes de Pensiones y EPSV's

Los canales de transmisi3n de3rdenes accesibles a clientes son el presencial, el fax y el correo electr3nico. Las3rdenes reciben el mismo tratamiento descrito en esta pol3tica independientemente del canal.

B. CLIENTES

La Política de Mejor Ejecución de NERVIÓN alcanza a sus dos categorías de clientes (minoristas y profesionales) sin distinciones, dada la similitud del servicio que reciben de NERVIÓN.

En cualquier caso, los criterios considerados para todos los clientes de cara a la ejecución de sus órdenes, son los que les otorgan un mayor grado de protección.

C. DEFINICIÓN DE LOS CRITERIOS Y SU IMPORTANCIA RELATIVA

Los criterios con mayor importancia relativa considerados por NERVIÓN para garantizar la mejor ejecución de cualquier orden de sus clientes, son

el precio del instrumento y el resto de costes de la operación.

Actualmente el mercado de intermediación es un mercado maduro y muy competitivo por lo que los precios son uniformes y existen pocas diferencias entre los costes de los distintos intermediarios. NERVIÓN selecciona intermediarios que estén siempre dentro de una horquilla de costes predeterminada como aceptable.

Otro criterio considerado con una importancia relativa alta en todos los casos **es el servicio de ejecución**. En este sentido lo que se busca es un equipo experimentado con altos niveles de calidad en su “front office” y en su “back office”. Para el primero se necesita que realicen las transacciones de forma rápida, que sean miembros del mayor número de mercados posible, y que conozcan y nos den la posibilidad de realizar los diferentes tipos de órdenes existentes (aplicaciones, en stop, limitadas, a mercado, con volumen oculto, etc). En cuanto al “back office” hemos valorado la rapidez en las confirmaciones, así como el porcentaje de errores en las mismas.

Otro factor con una importancia relativa alta para NERVIÓN es la **calidad del servicio de análisis** prestado por los intermediarios. En este sentido, la sociedad no sólo valora el porcentaje de acierto por parte de cada casa de análisis, sino también aspectos como la cobertura de compañías de pequeña y mediana capitalización, el acceso al mercado primario, la accesibilidad de los propios analistas o los fundamentos aportados a la hora de proponer ideas de inversión.

Estos factores se consideran de manera que permitan obtener el mejor resultado del servicio prestado de **manera sistemática**.

III. SELECCIÓN DE INTERMEDIARIOS

NERVIÓN ha seleccionado a los intermediarios que a continuación se detallan, por tipo de instrumento, para garantizar la mejor ejecución de las órdenes de sus clientes. La elección de los intermediarios se ha basado en un análisis del cumplimiento de los criterios cualitativos y cuantitativos expuestos anteriormente.

A la hora de seleccionar los intermediarios y definir su política, NERVIÓN ha seguido los siguientes principios:

§ NERVIÓN no ejecuta órdenes directamente en ningún mercado, dado que, por términos de volumen, los costes de ser miembros de mercados no son razonables para la entidad.

§ NERVIÓN puede transmitir órdenes a diferentes intermediarios para cada tipo de instrumento. Este hecho facilita la “continuidad del negocio”. Las posibles diferencias de corretajes entre el uso de un intermediario u otro, de los que figuran en la política, no son repercutidas a los clientes en ningún caso.

Los intermediarios seleccionados son:

| INSTRUMENTOS | INTERMEDIARIOS | | |
|-----------------------------|----------------|----------|-------|
| Fondos de Inversión | BBVA | SABADELL | |
| Planes de Pensiones Y EPSVs | BBVA | SABADELL | SVRNE |

IV. COMUNICACIÓN Y OBTENCIÓN DE CONSENTIMIENTO

Comunicación de la política de mejor ejecución y de sus modificaciones:

NERVIÓN entregará a todos sus clientes los aspectos esenciales de la Política de Mejor Ejecución que aplica la Entidad, con anterioridad a establecer relaciones contractuales con ellos.

La informaci3n aportada ser3 suficiente para que el cliente pueda evaluar de forma razonada si la pol3tica de la Entidad se adapta a sus intereses. En concreto, la informaci3n entregada a los clientes comprende los siguientes aspectos:

- v Aspectos claves de las estrategias de ejecuci3n
- v Importancia relativa asignada a los factores de ejecuci3n
- v Lista de centros de ejecuci3n preferentes
- v Mercados o intermediarios seleccionados para ejecutar

El director general junto con el subdirector General es el encargado de realizar las modificaciones de la Pol3tica de Mejor Ejecuci3n. Dichas modificaciones deber3n ser aprobadas por el Consejo de Administraci3n de la Entidad y posteriormente se proceder3 a la comunicaci3n de tales modificaciones a los clientes, teniendo en cuenta los siguientes factores:

- v Se comunicar3 a los clientes cualquier cambio importante en los sistemas o en la Pol3tica de Mejor Ejecuci3n: cambio del centro de ejecuci3n, y en general, cambios que puedan afectar a la mejor ejecuci3n de sus clientes.
- v La comunicaci3n se realizar3 tan pronto como se produzca el cambio.
- v El medio a emplear es el correo ordinario.

Obtenci3n del consentimiento a la pol3tica de mejor ejecuci3n:

La recepci3n de la Pol3tica de Mejor Ejecuci3n por parte de los clientes previamente a la ejecuci3n de3rdenes, implica la aceptaci3n de la Pol3tica de NERVIÓN y sus t3rminos.

V. DEMOSTRACI3N DE LA POL3TICA A SOLICITUD DEL CLIENTE

NERVI3N demostrar3 a los clientes que lo soliciten, que las3rdenes se han ejecutado de conformidad con la Pol3tica de Mejor Ejecuci3n de la Entidad.

Los clientes deben cursar su petici3n por escrito en NERVIÓN, que trasladar3 la solicitud al Departamento de Intermediaci3n. Deben constar de forma clara los datos que permitan la identificaci3n de la orden cuya mejor ejecuci3n se desea constatar.

El Departamento de Administraci3n, en el menor plazo razonablemente posible, comunicar3 al cliente la mejor ejecuci3n de su orden siguiendo los siguientes pasos:

- v Pondr3 a disposici3n del cliente la versi3n amplia de la pol3tica.
- v Demostrar3 que la orden se ha canalizado a trav3s del centro de ejecuci3n informado en la pol3tica para el tipo de orden/ cliente / instrumento.
- v Soportar3 documentalmente la secuencia de la orden.

VI. INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS DEL CLIENTE

En aquellos casos en que existan instrucciones espec3ficas de clientes respecto a la forma en que se deben ejecutar sus operaciones, (dentro de las alternativas posibles para NERVIÓN), se seguir3n tales instrucciones del cliente, aunque vayan en contra de la Pol3tica de Mejor Ejecuci3n.

Se genera autom3ticamente una advertencia con el siguiente contenido: “ **Cualquier instrucci3n espec3fica de un cliente puede impedir que NERVIÓN adopte las medidas que ha concebido y aplicado en su pol3tica de ejecuci3n para obtener el resultado3ptimo en la ejecuci3n de dichas3rdenes en lo relativo a los elementos cubiertos por esas instrucciones.**”

Esta advertencia debe ser firmada por el cliente antes de que se traslade o ejecute su orden, y debe ser remitida al Departamento de Administraci3n para su archivo.

VII. SUPERVISI3N Y CONTROL DE LA POL3TICA

El Departamento encargado de la supervisi3n y control de la pol3tica es la Alta Direcci3n.

NERVIÓN analiza, con una periodicidad anual o cada vez que hay algún cambio (material e importante) en el mercado que afecte a su Política de Mejor Ejecución, las alternativas existentes para el envío o ejecución de órdenes.

Los controles y supervisiones que se hacen tienen un doble enfoque:

v Supervisión de procesos implantados: revisión del cumplimiento de la política de ejecución ya definida e implantada.

v Evaluación de la calidad de la política en cuanto a la consecución de su objetivo: obtener la Mejor Ejecución o la ejecución óptima.

Para ello se realizan comprobaciones orientadas a concluir:

v Que las operaciones ejecutadas a través de un mismo intermediario o centro de ejecución se están realizando de acuerdo con los criterios definidos y los factores considerados a la hora de seleccionarlos: precio, costes, automatización, probabilidad de ejecución etc.

v Que se ha elegido el centro o intermediario que proporcione la ejecución óptima.

2. INFORMACIÓN SOBRE LA NATURALEZA Y RIESGOS DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

NERVIÓN AGENCIA DE VALORES, 2003, S.A. (en adelante “NERVIÓN, A.V.”) tiene la obligación, en cumplimiento de lo establecido en la Directiva 2006/73/CE, de Mercados de Instrumentos Financieros (“MiFID”), de proporcionar a sus clientes o potenciales clientes, información de forma comprensible sobre la naturaleza y riesgos de los instrumentos financieros.

Esta información ha de ser suficiente, imparcial, clara y no engañosa, de tal forma que los clientes o posibles clientes, en su caso, puedan adoptar cada decisión de inversión o contratación de los servicios ofrecidos sobre la base de una información adecuada. En consecuencia, le rogamos nos haga llegar cualquier duda que le pueda surgir tras su lectura.

En cumplimiento de lo anteriormente expuesto, se refleja a continuación la mencionada información, a fin de que Usted tenga un debido conocimiento de las condiciones y características de los instrumentos financieros con los que NERVIÓN, A.V., puede prestar sus servicios. Esta información será actualizada periódicamente y en todo caso cuando NERVIÓN, A.V. lo considere necesario.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA NATURALEZA DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS: PRODUCTOS COMPLEJOS Y NO COMPLEJOS

Las entidades que presten servicios de inversión tendrán la obligación de exigir a sus clientes que les faciliten información sobre sus conocimientos o experiencia en el ámbito de inversión, de modo que la empresa de inversión pueda evaluar si el producto o servicio de inversión previsto es adecuado para el cliente.

A) PRODUCTOS NO COMPLEJOS

El cliente conoce el producto sin necesidad de evaluarle, por lo que no es necesario hacer comprobaciones sobre su conocimiento y experiencia inversora.

El artículo 19.6 de la Directiva de Nivel 1 incluye una enumeración de aquellos productos que pueden ser considerados como “no complejos”:

- Acciones admitidas a cotización en un mercado regulado o en un mercado equivalente de un tercer país.
- Instrumentos del mercado monetario.
- Bonos y obligaciones u otras formas de deuda titulizada (excluidas las obligaciones o los valores de deuda titulizada que incluyan derivados).

- Acciones/participaciones de una OICVM (es decir, de instituciones de inversión colectiva amparadas por la directiva 2009/65/CE (UCITS IV) – comúnmente denominada directiva UCITS-).

Aparte de lo anterior, la Directiva de segundo nivel, en su artículo 38 establece que además de los anteriores, también se podrán considerar como no complejos otros productos, siempre que cumplan todos los siguientes criterios:

a) no estar incluidos en el artículo 4, apartado 1, punto 18, letra c), o en los puntos 4 a 10 del anexo I, sección C, de la Directiva 2004/39/CE (es decir, siempre que no tengan la consideración de productos derivados);

b) que existan posibilidades frecuentes de venta, reembolso u otro tipo de liquidación de dicho instrumento a precios públicamente disponibles para los participantes en el mercado y que sean precios de mercado o precios ofrecidos, o validados, por sistemas de evaluación independientes del emisor;

c) que no implique responsabilidad real o potencial alguna para el cliente que exceda del coste de adquisición del instrumento (pérdida superior al 100% del nominal invertido);

d) que esté a disposición del público información comprensible, suficiente y adecuadamente completa sobre sus características, de modo que permita a un cliente minorista medio emitir un juicio fundamentado para decidir si realizar una operación en ese instrumento.

2. FONDOS DE INVERSIÓN/SICAVS (“IIC”).

Son Instituciones de Inversión Colectiva (IIC) aquellas que tienen por objeto la captación de fondos, bienes o derechos del público para gestionarlos e invertirlos en bienes, derechos, valores u otros instrumentos, financieros o no, siempre que el rendimiento del inversor se establezca en función de los resultados colectivos. Podrán tener la forma de patrimonio sin personalidad jurídica propia (Fondos de Inversión) o forma societaria (SICAVS).

Según su vocación inversora, a grandes rasgos pueden distinguirse los siguientes tipos de IIC:

- Fondos de renta fija. Son aquellos que invierten la mayoría de su patrimonio en activos de renta fija (obligaciones y bonos, letras, pagarés, etc). Aquellos que, dentro de esta categoría, invierten únicamente en activos a corto plazo (plazo de reembolso inferior a 18 meses) y no pueden invertir en activos de renta variable, se denominan fondos monetarios.

- Fondos mixtos. Son aquellos que invierten parte de su patrimonio en activos de renta fija y parte en renta variable.

- Fondos de renta variable. Invierten la mayor parte de su patrimonio en activos de renta variable. Dentro de esta categoría se establecen subcategorías, según los mercados en los que se invierta (Europa, USA, etc), los sectores (telecomunicaciones, finanzas, etc) u otras características de los valores en los que invierte.

- Fondos garantizados. Garantizan que, como mínimo, se recupera, en un determinado período de tiempo, un porcentaje de la inversión inicial.

- Fondos globales. Estos fondos no tienen definida con precisión su política de inversión. Tienen libertad para no fijar de antemano los porcentajes en renta variable o fija en los que el fondo va a invertir.

Las IIC armonizadas, tienen la consideración, a los efectos de MiFID, de instrumentos no complejos. No obstante, determinada tipología de estos productos, como pueden ser los fondos de inversión libre (comúnmente conocidos como “hedge funds”) serán considerados, sin embargo, como productos complejos.

3. VALORES DE RENTA VARIABLE

Se puede definir como valores de renta variable aquellos activos financieros sin vencimiento establecido y cuyo rendimiento, evolucionará de acuerdo a la marcha de la empresa emisora. El valor de renta variable más típico es la acción. Las acciones son definidas como aquellos títulos representativos de cada una de las partes iguales en las que se divide el capital social de una sociedad. Otorgan a su propietario (accionista) derechos económicos (reparto de beneficios en forma de dividendos, participación preferente en las ampliaciones de capital) y políticos (participación y voto en la junta general de accionistas). Las acciones son consideradas, a efectos de MiFID, como instrumentos financieros no complejos.

El principal riesgo que se deriva de la inversión en este tipo de títulos es la posibilidad de obtener unas rentabilidades menores a las esperadas, de tal forma que según la evolución de la acción, pueda producirse incluso una pérdida total respecto de la cantidad invertida.

La cotización de una acción depende en cada momento de la valoración que los diferentes participantes en el mercado realicen de la entidad que emite los títulos. Esta valoración dependerá de distintos factores, unos de carácter puramente económicos, como pueden ser las expectativas sobre los resultados futuros de la sociedad y su tasa de crecimiento, y la evolución prevista de los tipos de interés, etc., y otros que trascienden este ámbito.

4. VALORES DE RENTA FIJA

Los activos de renta fija se corresponden con un amplio conjunto de valores negociables que emiten tanto las empresas privadas como las instituciones públicas, y que representan préstamos que éstas entidades reciben de los inversores. Por tanto, la renta fija no confiere derechos políticos a su tenedor, sino sólo derechos económicos, entre los que cabe destacar el derecho a percibir los intereses pactados y a la devolución de la totalidad o parte del capital invertido en una fecha dada. Tradicionalmente en la renta fija, los intereses del préstamo estaban establecidos de forma exacta desde el momento de la emisión hasta su vencimiento, pero actualmente existen otras posibilidades. Frecuentemente los intereses son variables estando referenciados a determinados indicadores, generalmente tipos de interés (p.e. Euribor) o índices bursátiles.

Como regla general, estos productos tienen la consideración de instrumentos financieros no complejos, si bien en aquellos supuestos en los que por sus especiales características o porque en su estructura contenga un instrumento derivado, la consideración será la de instrumento complejo. Dentro de este último apartado podríamos incluir a modo de ejemplo, las acciones/participaciones preferentes, cuya naturaleza mixta (Renta Fija – Renta Variable) las hace poseedoras de esta consideración.

Como regla general, el riesgo por la inversión en este tipo de productos es, que la rentabilidad de la inversión sea menor que la esperada inicialmente.

Hay que tener en cuenta que los precios de los activos financieros son sensibles a las expectativas generales sobre la marcha de la economía, sobre el comportamiento específico de determinados sectores o compañías, etc.

Existen otras fuentes importantes de riesgo que pueden afectar a la rentabilidad de un valor de renta fija, y que se reflejan a continuación:

RIESGO DE TIPOS Y PRECIO

El riesgo de precio supone la posibilidad de que, cuando el inversor desee vender el activo, su precio de venta sea inferior al de compra. En el caso de la renta fija, este riesgo está unido fundamentalmente a la evolución de los tipos de interés, y se manifiesta cuando el horizonte temporal de la inversión es inferior al plazo de vencimiento del valor.

RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

Es el riesgo de variación en los tipos de cambio de las divisas. Sólo afecta a los instrumentos denominados en monedas distintas del euro.

RIESGO DE CRÉDITO O INSOLVENCIA

Es el riesgo de que el emisor de un valor no pueda hacer frente a sus pagos, tanto de cupones como de reembolso del principal, o de que se produzca un retraso en los mismos. El emisor puede ser una empresa, entidad financiera, un Estado o un organismo público.

RIESGO DE REINVERSIÓN

Si el activo adquirido tiene una vida inferior al horizonte de inversión que se desea mantener, a su vencimiento se deberá adquirir otro hasta completar ese periodo. Tal situación origina un riesgo de reinversión, pues podría ocurrir que en esa fecha, la rentabilidad que ofrezcan los activos sea inferior a la que se ofrecía inicialmente.

RIESGO DE FALTA DE LIQUIDEZ

El riesgo de falta de liquidez se refiere a una posible penalización en el precio obtenido al deshacer la inversión, en el caso de que fuese necesario realizar la venta con rapidez. En casos extremos, podría suponer la imposibilidad de recuperar el dinero en el momento deseado. Hay que tener en cuenta que el cálculo del riesgo total de un activo financiero no es la suma de todos los riesgos descritos anteriormente, sino una cifra inferior que tiene en cuenta las posibles correlaciones entre los mismos.

3. POLÍTICA GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS DE NERVIÓN

I. INTRODUCCIÓN

La Política de Gestión de los Conflictos de Interés de Nervión A.V. 2003, S.A., (en adelante, Nervión o la Sociedad) se redacta teniendo en cuenta lo previsto en la Sección 6 del Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión; el 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; en lo dispuesto en el Reglamento Interno de Conducta de Nervión, así como el resto de legislación vigente.

II. OBJETIVOS

El objetivo 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 o entre las personas sujetas a ella.

En este sentido, se entiende como Persona Sujeta:

- a. Un administrador, socio o cargo directivo de la Sociedad
- b. Un empleado de la entidad, así como cualquier otra persona física cuyos servicios se pongan a disposición y bajo el control de la Sociedad.
- c. Una persona física que participe directamente en la prestación de servicios a la Sociedad.

A. DEFINICIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS

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

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

- a. Nervión o la persona en cuestión puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- b. Nervión 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. Nervión 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. Nervión o la persona en cuestión desarrolla la misma actividad que el cliente.
- e. Nervión 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.

En cualquier caso, a efectos de considerar la existencia de un conflicto de interés, no se considerará suficiente que la Sociedad 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.

B. GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Nervión es capaz de gestionar de forma adecuada los potenciales conflictos de interés que pudieran surgir durante la prestación de sus actividades o servicios de inversión. Como norma general, Nervión actuará de forma preventiva evitando las situaciones generadoras de conflictos de interés detalladas anteriormente, así como adoptando medidas y procedimientos adecuados a este fin.

Además, Nervión cuenta con una unidad de Cumplimiento Normativo, externa e independiente a la Sociedad, la cual reporta de forma directa al Consejo de Administración, y cuyas funciones se encuentran detalladas en el Manual de Procedimiento de la Unidad de Cumplimiento Normativo de Nervión. 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 el Consejo de Administración de la Sociedad, 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.

MEDIDAS PREVENTIVAS DE SITUACIONES DE CONFLICTO DE INTERÉS

Con la finalidad de prevenir posibles conflictos de interés, Nervión 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 de la Sociedad:

- 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.

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.

Nervión mantiene separadas aquellas áreas de negocio especialmente sometidas a conflictos de interés. 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 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 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.
- g. 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.
- h. 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.

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.

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, Nervión aplicará los procedimientos y medidas alternativas o adicionales que considere necesarios y apropiados para conseguir tal fin.

1. PROCEDIMIENTO DE RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS

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, Nervión notificará previamente al cliente la naturaleza y origen del conflicto antes de actuar por cuenta del mismo. Dicha notificación se hará en un soporte duradero e incluirá los datos suficientes, en función de la naturaleza del cliente, para que éste pueda tomar con conocimiento de causa una decisión en relación con el servicio de inversión o auxiliar al que afecte el conflicto de interés.

En caso de conflicto de interés, en un primer momento serán los directores de los departamentos implicados los responsables de subsanarlo. 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.

De igual modo, en caso de producirse conflicto de interés entre la Sociedad y un cliente, deberá darse prioridad a los legítimos intereses de los clientes.

En caso de conflicto entre clientes, Nervión o las Personas Sujetas,

- a. 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.
- b. No se podrá, bajo ningún concepto, revelar a unos clientes las operaciones realizadas por otros.

2. REGISTRO

Nervión mantiene y actualiza regularmente un registro de las clases de actividades reguladas realizadas por o por cuenta de la Sociedad en los que han surgido conflicto de interés o, para aquellos servicios o actividades en curso, en que pueda surgir.

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.

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

3. REVISIÓN DE LA POLÍTICA

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

4. INCENTIVOS PERCIBIDOS DE TERCEROS

Nervión puede percibir incentivos de terceros por las actividades de comercialización y/o asesoramiento en materia de inversión sobre Instituciones de Inversión Colectiva (IIC) de otros Grupos, así como por Fondos o Planes de Pensiones y Entidades de Previsión Social Voluntaria. La base del cálculo para estos incentivos será la comisión de gestión que tenga la IIC o FP y el porcentaje aproximado podrá variar entre un 30% y un 50%. Los clientes recibirán la información detallada de los incentivos retrocedidos a Nervión por cada una de las posiciones que mantengan en su cartera de fondos de inversión. Esta información se entregará con anterioridad a la realización de su suscripción y posteriormente, de manera periódica, su asesor les enviará la situación actualizada del reparto de estos incentivos.

Del mismo modo, Nervión puede retroceder a sus agentes o representantes un porcentaje por la captación de clientes para las actividades de comercialización y asesoramiento. La base del cálculo será la comisión percibida por Nervión en el supuesto explicado en el párrafo anterior y podrá variar entre un 25% y un 55%.