

**Resumen de la Política de Gestión
de Conflictos de Interés**

TARGOBANK

1. Objetivo de la Política

La Política de Gestión de Conflictos de Interés de Targobank (en adelante, “**Política**”) tiene por finalidad (como apéndice al ‘Reglamento Interno de Conducta de Targobank en el ámbito de los mercados de valores’, en adelante “**RIC**”) establecer los mecanismos que permitan prevenir de forma efectiva los conflictos de interés que puedan surgir entre Targobank (en adelante “**el Banco**”) y sus clientes, entre las personas pertenecientes al Banco o determinadas personas vinculadas con él y sus clientes, así como entre sus clientes, y que puedan resultar un perjuicio para dichos clientes en la prestación de los servicios de inversión, así como gestionar de forma efectiva los referidos conflictos de interés.

A los efectos de la presente Política, se consideran **conflictos de interés** las circunstancias que, con ocasión de la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o una combinación de los mismos, constituyan o puedan dar lugar a un posible perjuicio para un cliente o pluralidad de clientes.

2. Ámbito de aplicación

La presente Política es de aplicación a Targobank y a las Personas Competentes, entre las que destacan:

- (i) Los miembros de los Consejos de Administración del Banco.
- (ii) Los miembros de la Dirección General y a los Comités de Dirección del Banco.
- (iii) Los empleados cuya labor esté directa o indirectamente relacionada con las actividades del Banco relativas a la prestación de servicios de inversión.
- (iv) Los Agentes Vinculados que presten servicios de inversión por cuenta del Banco.
- (v) Las empresas con las que se subcontrate un servicio de inversión.

Se entenderá que surge un conflicto de interés cuando el Banco o las Personas Competentes:

- (a) Puedan obtener un beneficio financiero o evitar una pérdida financiera a expensas del cliente.
- (b) Tengan 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.
- (c) Tengan incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente al que prestan un determinado servicio de inversión.
- (d) Desarrollen la misma actividad que el cliente.
- (e) Reciban o vayan 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.

3. Catálogo de escenarios en los que pueden surgir conflictos de interés

Con carácter enunciativo, que no limitativo, los principales escenarios identificados por el Banco en los que potencialmente pueden surgir conflictos de intereses son los siguientes:

1. Relacionados con las operaciones de compraventa de instrumentos financieros

- a) Supuestos en los que se actúe por cuenta propia o se asignen a terceros operaciones en las que se dé prioridad a las del Banco o a las de determinados clientes, para obtener unas condiciones más beneficiosas respecto a otras operaciones de los clientes.
- b) Supuestos en los que existan productos similares con diferentes comisiones.
- c) Supuestos de comercialización de instrumentos financieros, especialmente los emitidos, colocados o asegurados por el Banco.

- d) Supuestos de existencia de incentivos a la red de distribución por la comercialización prioritaria de determinadas emisiones propias.
 - e) Establecimiento de márgenes internos o diferenciales a favor de sucursales, en operaciones de divisa y de tipo de interés.
 - f) Supuestos en los que los acuerdos con terceros para la percepción de comisiones por la comercialización de determinados instrumentos o emisiones, puedan inducir o primar la colocación de un tipo concreto de instrumentos entre los clientes.
 - g) Supuestos en los que un instrumento financiero invierta, de forma directa o indirecta, en cualquier instrumento financiero emitido por el Banco.
 - h) Supuestos en los que un instrumento financiero esté referenciado, de forma directa o indirecta, a cualquier instrumento financiero emitido por el Banco.
 - i) Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, que pudieran suponer un alto beneficio para el Banco.
 - j) Venta o compra de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, que pudieran suponer un alto beneficio para otro cliente.
 - k) Retraso en la ejecución de órdenes de un cliente para la compra o venta de determinados activos, hasta que no se hubiera ejecutado la operación del mismo activo de otro cliente posterior.
 - l) Intermediación de operaciones por cuenta de clientes minoristas o de clientes profesionales, en los que se lleve a cabo una asignación, a posteriori, de los mejores precios a clientes profesionales.
2. Relacionados con el asesoramiento en materia de inversiones y gestión discrecional de carteras

Son aquellos supuestos en los que la retribución percibida por las personas que prestan servicios de gestión de carteras esté basada en el rendimiento de la cartera gestionada.

- a) Cuando entre los productos a ofertar se dé prioridad a los productos propios del Banco respecto de productos de terceros que puedan significar mayor margen o beneficio.
 - b) Generar recomendaciones optimistas/pesimistas en aquellas situaciones en las que el Banco coordine, dirija o asegure una determinada emisión de valores, en comparación con una emisión propia.
 - c) En el ámbito de gestión de carteras, cuando por motivos de carácter comercial vinculados al interés del Banco, se produzca una rotación excesiva e injustificada de las carteras de los clientes.
3. Relacionados con la gestión de los flujos de información entre las Personas Competentes

Es posible que determinadas personas del Banco o vinculadas al Banco tengan acceso a información sensible con la que deba actuarse con la máxima prudencia y confidencialidad para evitar situaciones que podrían ir en detrimento de los intereses de los clientes y generar escenarios de conflictos de interés. Estos escenarios pueden darse en:

- a) Miembros de Dirección: por razón del cargo o de las distintas responsabilidades que desempeñen.
- b) Otras Personas Competentes: supuestos en los que se produzca un intercambio de información entre las Personas Competentes de Áreas Separadas (es decir, de Áreas que participan en actividades que comportan un riesgo de conflicto de interés), que pueda ir en detrimento de los intereses de uno o varios clientes.
- c) Personal directivo de sucursales y gestores de clientes: cuando las decisiones de inversión relacionadas con los clientes puedan estar directa o indirectamente condicionadas por la asignación de objetivos comerciales a las sucursales para la distribución de instrumentos financieros, cuantitativos o cualitativos, individuales o colectivos de este personal.

4. Criterios Generales de Gestión de Conflictos de Interés

Las Personas Competentes asumirán como principios generales de conducta el actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de los clientes. Asimismo, no favorecerán los intereses de un cliente o grupo de clientes frente a otros, ofreciendo a todos sus clientes un trato equitativo. En el caso de conflictos de interés entre Personas Competentes y el Banco, aquéllas deberán actuar en todo momento con lealtad al Banco y en defensa de su interés legítimo.

La Política establece las medidas necesarias para gestionar los conflictos de interés identificados por el Banco. La finalidad de las medidas será evitar, en la medida de lo posible, que los conflictos de interés que puedan surgir en la prestación de un servicio de inversión no perjudiquen los intereses del cliente al que se le presta dicho servicio.

Finalmente, la Política recoge las medidas pertinentes para impedir el flujo de información entre las áreas de actividad que, en virtud de la normativa vigente, han de actuar de forma independiente y separada.

5. Revisión de la Política

La Política será revisada con carácter anual, o siempre que se produzcan cambios relevantes en la misma.

6. Registro de conflictos

El Banco mantendrá, de acuerdo con la normativa vigente en cada momento, un registro actualizado de las circunstancias y servicios de inversión en los que haya o pueda surgir un conflicto de interés con riesgo importante de menoscabo de los intereses de sus clientes.

7. Comunicación al cliente de los conflictos de interés

En aquellos supuestos en los que las medidas establecidas para gestionar los conflictos de interés no resulten, a juicio del Banco, razonablemente suficientes para evitar el riesgo de que el cliente resulte perjudicado, el Banco deberá informarle de la naturaleza del conflicto y de las demás circunstancias que le permitan tomar una decisión sobre la contratación del servicio de inversión en cuyo contexto surja el conflicto de interés.

En caso de que el cliente desee mayor información sobre la presente Política, la tendrá a su disposición en las sucursales del Banco.