

SARANAC

PARTNERS

SARANAC PARTNERS EUROPE, AGENCIA DE VALORES, S.A.

Política de conflictos de intereses

Política de conflictos de intereses

Versión:	1.0
Aprobado el:	12 de enero de 2023
Aprobado por:	Consejo de administración

Resumen

Este documento describe la política de Saranac Partners Europe, Agencia de Valores, S.A. en materia de conflictos de intereses. Describe los tipos de conflictos que pueden surgir y las responsabilidades de los empleados a la hora de señalar, escalar y comunicar posibles conflictos que puedan surgir o que ya hayan surgido. El cumplimiento de esta política es obligatorio para todos los empleados.

Control de documentos:

Versión	Cambios realizados	Autor	Fecha
0.1 primera versión	Versión inicial	Saranac	12/01/2023

Esta política será aprobada por el Consejo de Administración de Saranac Partners Europe, Agencia de Valores, S.A.

La política será revisada por el Departamento de Cumplimiento al menos una vez al año y se actualizará o modificará como mínimo en los siguientes casos:

- Cuando se produzcan cambios legales o normativos que afecten a la Política.
- A propuesta del Departamento de Cumplimiento, cuando estime que existen aspectos que podrían mejorarse para lograr los objetivos propuestos o para adaptarse adecuadamente a las características de los servicios ofrecidos por Saranac Partners Europe, Agencia de Valores, S.A. en cualquier momento.
- A propuesta de los órganos de supervisión.

Documentos relacionados

Esta política debe leerse junto con los siguientes documentos:

- Manual de cumplimiento
- Política de remuneración
- Código de conducta interno
- Política de asignación y distribución

Índice

1.	Descripción general, principios y alcance	6
1.1.	Declaración de principios	6
1.2.	Normativa aplicable	6
1.3.	Significado de “conflicto de intereses”	7
1.4.	Objetivos	7
1.5.	Detección de un conflicto de intereses	7
1.6.	Ejemplos de conflictos de intereses	8
2.	Controles implantados para gestionar los conflictos de intereses	13
2.1.	Estructura de gobernanza e información sobre la gestión	13
2.2.	Registro de conflictos de intereses	13
2.3.	Aceptación y actividades comerciales del cliente	13
2.4.	Personas Sujetas y remuneración	13
2.5.	Creación de áreas independientes	14
2.6.	Independencia	14
2.7.	Control de incentivos y obsequios	14
3.	Procedimiento de gestión de conflictos	16
3.1.	Funciones y responsabilidades	16
3.1.1.	Jefes de departamento	16
3.1.2.	Personal	16
3.1.3.	Cumplimiento	16
3.2.	Procedimiento	17
3.2.1.	Detección de conflictos y comunicación a Cumplimiento	18
3.2.2.	Registro de conflictos: mitigación y revisión	18
3.2.3.	Aplicación de medidas de mitigación	18
3.2.4.	Derivación del conflicto si las medidas de mitigación son insuficientes	18
3.2.5.	Comunicación al cliente	18

1. Descripción general, principios y alcance

1.1. Declaración de principios

Saranac Partners Europe, Agencia de Valores, S.A. (en lo sucesivo, “**Saranac Partners Europe**” o la “**Sociedad**”) lleva a cabo su actividad de conformidad con el principio de intentar evitar cuando sea posible los conflictos de intereses que puedan surgir, y gestionará de forma justa los conflictos de intereses que surjan entre ella (incluidos sus socios, gerentes, consejeros, empleados, agentes vinculados o cualquier persona directa o indirectamente vinculada a la Sociedad por relación de control, a todos los cuales se hará referencia en adelante como las “**Personas Sujetas**”) y sus clientes, y entre un cliente y otro.

Se entenderá que una persona está vinculada directa o indirectamente a la Sociedad por relación de control cuando:

- a. Esa persona posea, directa o indirectamente, el veinte (20) por ciento o más de los derechos de voto o del capital de la Sociedad; o
- b. Exista una relación de control con arreglo al artículo 5 de la Ley del Mercado de Valores (Real Decreto Legislativo 4/2015), que remite a la definición de grupo de sociedades establecida en el artículo 42 del Código de Comercio español¹.

1.2. Normativa aplicable

Este documento se crea para cumplir lo dispuesto en la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros (“MiFID II”), que establece la obligación de las empresas de servicios de inversión de tomar todas las medidas efectivas para detectar y prevenir o gestionar conflictos de intereses que puedan surgir en el momento de la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o una combinación de estos.

La MiFID II se implementó en el ordenamiento jurídico español a través del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, sobre la Ley del Mercado de Valores (la “Ley del Mercado de Valores”) y el Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre las empresas de servicios de inversión. Dicha normativa española exige, entre las medidas para detectar, prevenir o gestionar conflictos de intereses, que las sociedades que prestan servicios de inversión adopten, mantengan y apliquen una política efectiva en materia de conflicto de intereses en la que identifiquen, en relación con servicios y actividades de inversión y servicios auxiliares específicos, las circunstancias que den o puedan

¹ Artículo 42 del Código de Comercio español: (...) Existe un grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras. En particular, se presumirá que existe control cuando una sociedad, que se calificará como dominante, se encuentre en relación con otra sociedad, que se calificará como dependiente, en alguna de las siguientes situaciones:

- a. Posea la mayoría de los derechos de voto.
- b. Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- c. Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con terceros, de la mayoría de los derechos de voto.
- d. Haya designado con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores. En particular, se presumirá esta circunstancia cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por esta. Este supuesto no dará lugar a la consolidación si la sociedad cuyos administradores han sido nombrados, está vinculada a otra en alguno de los casos previstos en las dos primeras letras de este apartado.

A los efectos de este apartado, a los derechos de voto de la entidad dominante se añadirán los que posea a través de otras sociedades dependientes o a través de personas que actúen en su propio nombre pero por cuenta de la entidad dominante o de otras dependientes o aquellos de los que disponga concertadamente con cualquier otra persona.

dar lugar a un conflicto de intereses que implique un riesgo de perjuicio de los intereses de uno o varios clientes.

1.3. **Significado de “conflicto de intereses”**

A los efectos de la presente Política, se entenderá por “conflicto de intereses” cualquier situación que derive, o pueda derivar, en que los intereses del cliente se vean perjudicados o menoscabados por la Sociedad o las Personas Sujetas. En concreto, pueden surgir conflictos de intereses:

- a. Entre cualquiera de las Personas Sujetas y los clientes de la Sociedad.
- b. O entre varios clientes de la Sociedad.

1.4. **Objetivos**

Como proveedor de servicios financieros para clientes con grandes patrimonios, Saranac Partners Europe se enfrenta periódicamente a conflictos de intereses reales y potenciales que surgen o pueden surgir como consecuencia de la prestación de servicios de inversión o servicios auxiliares, y que implican un riesgo de menoscabo de los intereses de sus clientes.

Saranac Partners Europe debe identificar, prevenir o gestionar adecuadamente conflictos de intereses que impliquen un riesgo sustancial de menoscabo de los intereses de sus clientes.

La política de la Sociedad es tomar todas las medidas razonables para adoptar y mantener medidas organizativas y de procedimiento efectivas para identificar, prevenir o gestionar conflictos relevantes.

La alta dirección y el Departamento de Cumplimiento de la Sociedad son los encargados de garantizar que sus sistemas, controles y procedimientos sean adecuados para identificar, prevenir o gestionar conflictos de intereses. Los Departamentos Jurídico y de Cumplimiento de la Sociedad colaboran en la identificación y supervisión de conflictos de intereses reales y potenciales, así como en la adecuada supervisión de las medidas internas establecidas por la Sociedad.

La Sociedad cuenta con medidas organizativas y administrativas destinadas a evitar que los conflictos de intereses constituyan o generen un riesgo sustancial de menoscabo de los intereses de los clientes o de la reputación de la empresa.

La Sociedad también comunicará a los clientes la existencia de los conflictos cuando las medidas establecidas para prevenir o gestionar conflictos de intereses no sean suficientes para proteger los intereses de los clientes.

1.5. **Detección de un conflicto de intereses**

La Entidad puede detectar los siguientes tipos de conflictos de intereses:

- a. Conflictos de intereses entre Saranac Partners Europe y uno o varios clientes;
- b. Conflictos de intereses entre clientes;
- c. Conflictos de intereses entre las Personas Sujetas y uno o varios clientes; o
- d. Conflictos de intereses entre la Sociedad y las Personas Sujetas derivados de intereses personales.

Todas las Personas Sujetas tienen la responsabilidad de evaluar los riesgos de conflictos de intereses potenciales y elevarlos a sus superiores o al Departamento de Cumplimiento. A efectos de detectar conflictos de intereses, la Sociedad tendrá en cuenta, como mínimo, si alguna o varias de sus unidades de negocio o Personas Sujetas:

- a. es probable que obtenga un beneficio financiero o evite una pérdida financiera a costa de un cliente;
- b. tiene intereses en el resultado de un servicio prestado a un cliente o de una operación realizada en nombre de un cliente que difieran de los intereses del cliente en dicho resultado;
- c. obtiene un incentivo económico o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes sobre los intereses del cliente;
- d. tiene la misma actividad comercial que un cliente; o
- e. recibe o recibirá de una persona que no es un cliente un incentivo en relación con un servicio prestado a un cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, distinto de la tarifa o comisión estándar de dicho servicio.

En relación con la detección, prevención y gestión de conflictos de intereses, tendremos en cuenta:

- a. el tamaño, la organización, la naturaleza, la escala y la complejidad de la Sociedad;
- b. el hecho de que las diferentes unidades de negocio de la Sociedad puedan tener diferentes clases de clientes;
- c. los servicios y actividades concretos que Saranac Partners Europe presta y realiza; y
- d. el riesgo de que un conflicto de intereses pueda afectar negativamente a los intereses de un cliente, de un grupo de clientes o de todos nuestros clientes.

Como último recurso, cuando la Sociedad considere que sus medidas internas sean insuficientes, comunicará a los clientes la naturaleza general o las fuentes específicas de un conflicto de intereses como forma de gestionar dicho conflicto. Dicha comunicación se realizará antes de emprender nuevas actividades para el cliente y estará suficientemente detallada para que los clientes puedan tomar una decisión con conocimiento de causa. Recurrir de forma excesiva a la comunicación de conflictos de intereses se considerará un defecto en la política.

1.6. **Ejemplos de conflictos de intereses**

No es posible enumerar todos los conflictos potenciales que pueden surgir o las circunstancias en las que podrían surgir; no obstante, los servicios de inversión y los servicios auxiliares en que se centra esta política son:

- El Asesoramiento en materia de Inversión;
- La Gestión Discrecional de Cartera;
- La Recepción y Transmisión de Órdenes; y
- La Inversión Directa.

A continuación, se detallan tipos de conflictos a los que Saranac Partners Europe puede verse expuesta como resultado de la naturaleza de nuestra actividad cuando tratamos y asesoramos a clientes privados. Se debe tener en cuenta que este listado no es exhaustivo y que la Sociedad adopta un enfoque amplio a la hora de evaluar los riesgos de conflicto de intereses.

Ejemplos de conflictos de intereses

Tipo de conflicto potencial	Ejemplo	Posibles factores atenuantes
Entre nuestros propios intereses y los de un cliente	Si los activos de los clientes se sobrevaloran, nuestras tarifas y el éxito futuro podrían verse afectados positivamente.	Nuestro sistema de comisiones y tarifas es transparente y, aunque se utilice principalmente un enfoque <i>ad valorem</i>, el valor de todos los valores subyacentes se evalúa de forma independiente. Nuestra principal guía es el asesoramiento y, por tanto, no cobramos por crear productos. El precio se acordará previamente con los clientes y se representará tanto en puntos básicos como en dólares totales (u otras divisas). Nuestra política de remuneración garantiza que los intereses del cliente, los empleados y la empresa estén alineados en la mayor medida posible.
Entre clientes.	Favorecemos a un cliente frente a otro cuando surge una oportunidad de inversión.	La política de asignación y distribución establece cómo debemos asignar oportunidades de inversión a nuestros clientes en diferentes situaciones. Es probable que se limite a valores no cotizados. Si no es posible una asignación proporcional o no redundan en interés de los clientes en general, la asignación se realizará al cliente al que el gestor considere más alineado con la inversión potencial. Dicha decisión quedará registrada y se acordará previamente con el Departamento de Cumplimiento.
Entre clientes.	Si deseamos que un cliente invierta o desinvierta en valores que también posee otro cliente.	El razonamiento de cualquier divergencia en las medidas adoptadas respecto de un valor concreto quedará registrado y se acordará con el Departamento de Cumplimiento. Se analizarán los posibles efectos adversos sobre un cliente derivados de las decisiones de inversión relativas a otro cliente, y quedarán registrados y se acordarán con el Departamento de Cumplimiento.
Entre Personas Sujetas y clientes.	Si una Persona Obligada es miembro de consejos de administración o tienen intereses comerciales en otras empresas que puedan entrar en conflicto con nuestras actividades.	Las Personas Sujetas deberán solicitar permiso para formar parte de consejos de administración o tener intereses comerciales en otras empresas.

Tipo de conflicto potencial	Ejemplo	Posibles factores atenuantes
Entre Personas Sujetas y clientes.	Si una Persona Obligada participa de forma personal en los mismos instrumentos financieros que nuestros clientes, podría verse influida indebidamente a la hora de llevar a cabo sus actividades diarias	Las Personas Sujetas deberán solicitar permiso antes de negociar cuentas personales.
Entre Personas Sujetas y clientes	En el transcurso de su actividad, una Persona Obligada podría recibir información confidencial sobre precios que sea de un tipo que pueda tener un efecto significativo sobre el precio de un valor u otra inversión si se hiciera pública.	Aquellas Personas Sujetas con acceso a información potencialmente confidencial sobre precios respecto de un valor estarán obligadas a informar inmediatamente al Departamento de Cumplimiento del hecho de que disponen de dicha información. Esto supondrá que los valores en cuestión se añadan al listado de valores excluidos hasta que la información de que se dispone deje de considerarse información confidencial sobre precios. El hecho de que las Personas Sujetas mantengan dicha información de forma confidencial significará que la información obra en poder de una parte del negocio de Saranac Partners Europe y, por tanto, se encuentre en un listado de valores excluidos, lo que puede impedir que los clientes inviertan en valores deseables. No obstante, se considera que esto redundará en interés de Saranac Partners Europe y de sus clientes en general y que cumple la ley y la normativa.
Entre una Persona Obligada y un cliente real o potencial.	Las Personas Sujetas pueden dar o recibir obsequios, atenciones u otros beneficios no monetarios de clientes reales y potenciales. Dichos beneficios pueden constituir un incentivo para que las Personas Sujetas favorezcan a determinados clientes de una forma que entre en conflicto con el interés superior de otros clientes.	Saranac Partners Europe solo permite a las Personas Sujetas aceptar o dar pequeños beneficios no monetarios que no afecten al cumplimiento de nuestra obligación de actuar en interés de todos los clientes. Los beneficios no monetarios con un valor superior a 250 EUR (o divisa equivalente) por persona se deben declarar y deben recibir la aprobación del Departamento de Cumplimiento antes de aceptarlos. Todos los obsequios y atenciones recibidos con un valor superior a 100 EUR (o divisa equivalente) por persona se deben declarar e inscribir en el registro de obsequios y atenciones. Todos los beneficios declarados están sujetos a la revisión periódica del Departamento de Cumplimiento, que proporcionará un resumen a la alta dirección.

Tipo de conflicto potencial	Ejemplo	Posibles factores atenuantes
Entre Personas Sujetas y proveedores o empresas de servicios profesionales	Las Personas Sujetas pueden dar o recibir obsequios, atenciones u otros beneficios no monetarios de proveedores de productos y servicios. Dichos beneficios pueden constituir un incentivo para que las Personas Sujetas favorezcan a determinados proveedores de productos o servicios en conflicto con el interés superior de los clientes o favorezcan a determinados proveedores o profesionales en detrimento de otros.	Saranac Partners Europe solo permite a las Personas Sujetas aceptar o dar pequeños beneficios no monetarios que no afecten al cumplimiento de nuestra obligación de actuar en interés de todos los clientes. Los siguientes beneficios solo se considerarán beneficios no monetarios menores aceptables si son: - información o documentación relativa a un instrumento financiero o un servicio de inversión, de naturaleza genérica o personalizada para reflejar las circunstancias de un cliente concreto; - material escrito de un tercero encargado y pagado por un emisor corporativo o un emisor potencial para promover una nueva emisión por parte de la sociedad, o cuando el emisor contrate y pague a la empresa tercera para producir dicho material de forma continua, siempre que se informe claramente de la relación en el material y que este se ponga al mismo tiempo a disposición de cualquier empresa de inversión que desee recibirlo o del público en general; - participación en conferencias, seminarios y otros eventos de formación sobre las ventajas y características de un instrumento financiero específico o un servicio de inversión; - atenciones de un valor mínimo razonable, como comida y bebida durante una reunión comercial o una conferencia, seminario u otros eventos de formación mencionados en el punto (c); y - otros beneficios no monetarios menores que un Estado miembro considere capaces de mejorar la calidad del servicio prestado a un cliente y que, teniendo en cuenta el total de beneficios proporcionados por una entidad o grupo de entidades, son de una escala y naturaleza que es poco probable que afecten al cumplimiento del deber de una agencia de inversiones de actuar en interés del cliente. Los beneficios no monetarios menores aceptables serán razonables, proporcionados y de tal magnitud que sea improbable que influyan en el comportamiento de la empresa de inversiones de una manera que menoscabe los intereses del cliente en cuestión. Se informará de los beneficios no monetarios menores antes de prestar a los clientes los servicios de inversión o los servicios auxiliares pertinentes. De conformidad con el artículo 11(5)(a), los beneficios no monetarios menores pueden describirse de forma genérica. Las ofertas que se estime que superen las 100 EUR por persona deberán ser declaradas y aprobadas por la alta dirección de Saranac Partners antes de ser aceptadas. Todos los obsequios y atenciones recibidos con un valor superior a 100 EUR por persona se deben inscribir en el registro de obsequios y atenciones. Todos los beneficios declarados están sujetos a la revisión periódica del Jefe de Gobernanza, que proporcionará un resumen a la alta dirección.

Tipo de conflicto potencial	Ejemplo	Posibles factores atenuantes
Entre nosotros y clientes	Cuando Saranac Partners Europe haya suscrito un contrato con clientes cuya actividad sea particularmente rentable o importante para Saranac Partners Europe, puede existir una presión real o aparente para que las Personas Sujetas presten un nivel de servicio superior a dichos clientes. De esta forma se crea un conflicto con la obligación de Saranac Partners Europe de tratar a los clientes de manera justa, aunque ello no signifique que todos los clientes deban recibir el mismo trato.	Saranac Partners Europe confía en que las Personas Sujetas actúen de manera justa y profesional en beneficio del interés superior de sus clientes y las concesiones especiales de cierta relevancia, como pagos ex gratia en caso de aparentes deficiencias de servicio deberán ser autorizadas por el Departamento de Cumplimiento de Saranac Partners Europe.
Relaciones familiares	La Sociedad es consciente de que puede surgir un conflicto en caso de que un cliente sea familiar de una Persona Obligada.	La Sociedad atenúa este riesgo mediante la supervisión y la revisión periódica de dichas cuentas, asegurando que todo el asesoramiento y los precios son en beneficio del interés superior del cliente.
Aviso de baja de Personas Sujetas	Puede surgir un conflicto cuando un miembro del personal abandone la Sociedad, ya que sus intereses pueden no ajustarse a los intereses de la Sociedad.	La Sociedad mitiga este riesgo apartando de las actividades y funciones de cara al cliente a aquellas Personas Sujetas que hayan notificado o a las que se haya notificado su baja.

2. Controles implantados para gestionar los conflictos de intereses

La Sociedad ha implantado los siguientes controles para gestionar los conflictos de intereses:

2.1. Estructura de gobernanza e información sobre la gestión

Como parte de la actividad permanente de gobernanza corporativa y revisión de la información sobre la gestión, la Sociedad intenta detectar cualquier patrón anormal en el gasto o en el volumen de actividad con presentadores, proveedores de servicios y comerciales.

La red de vías de comunicación de la Sociedad está estructurada de forma que se eviten o controlen las influencias indebidas.

2.2. Registro de conflictos de intereses

El Departamento de Cumplimiento de Saranac Partners Europe mantiene y actualiza periódicamente un registro de los servicios o actividades en los que han surgido o pueden surgir conflictos de intereses. Si un miembro del personal detecta un posible conflicto de intereses, aun sin estar seguro del mismo, deberá informar de inmediato al Departamento de Cumplimiento. El Departamento de Cumplimiento le informará de las acciones que sean necesarias y se inscribirán en el registro los detalles del conflicto, los efectos sobre el cliente y las acciones adoptadas. En concreto, la siguiente información se registrará de forma clara, no manipulable y numerada de forma correlativa:

1. Datos de las personas expuestas al conflicto de intereses.
2. Fecha en la que ha surgido el conflicto de intereses.
3. Instrumentos o servicios afectados por el conflicto.
4. Motivo del conflicto y descripción detallada de la situación.
5. Descripción del proceso de gestión, minimización o, cuando proceda, subsanación de la situación.

Los jefes de departamento de la Sociedad revisarán periódicamente con el Departamento de Cumplimiento los problemas potenciales en materia de conflictos de intereses y actualizarán el registro.

El Comité de Riesgos y Cumplimiento también revisará el registro de forma periódica.

2.3. Aceptación y actividades comerciales del cliente

El Departamento de Cumplimiento, como parte de nuestro proceso de aceptación de clientes, evalúa si pueden surgir conflictos de intereses adicionales como resultado de la relación con el nuevo cliente o durante la evaluación de cambios sustanciales durante el proceso de revisión continua. Junto con la revisión por parte del Comité de Gestión de Clientes, se obtiene una visión independiente y objetiva sobre posibles áreas de conflicto.

2.4. Personas Sujetas y remuneración

La remuneración de las Personas Sujetas no podrá vincularse en ningún caso a la venta de determinados productos.

Tampoco se podrán adoptar sistemas de remuneración que establezcan una relación directa entre la remuneración de una Persona Obligada que realice principalmente una actividad concreta y la de otra Persona Obligada que realice principalmente otra actividad, o entre los ingresos generados por estas personas o los instrumentos financieros sobre los que se presten servicios de inversión o servicios auxiliares cuando pueda surgir un conflicto de intereses en relación con dichas actividades.

La Sociedad cuenta con una política de remuneración en la que se detallan los requisitos que deben tenerse en cuenta al establecer la

retribución de las Personas Sujetas. La política de remuneración de la Sociedad tiene como objetivo garantizar que los intereses del cliente no se vean comprometidos, sean coherentes con la gestión efectiva del riesgo, y que los intereses de los clientes, la Sociedad y los empleados estén alineados.

Estos controles están diseñados para garantizar que la Sociedad mantenga el nivel de independencia necesario para poder realizar adecuadamente nuestras actividades comerciales para nuestros clientes.

2.5. **Creación de áreas independientes**

El objetivo es prevenir o controlar el intercambio de información entre Personas Sujetas que participen en actividades que impliquen un riesgo de conflicto de intereses, cuando dicho intercambio pueda perjudicar el interés de uno o varios clientes, e impedir el flujo de información confidencial dentro de la Sociedad.

La separación implica la organización de diferentes departamentos con estructuras independientes, la implantación de “murallas chinas” (barreras de información) y la separación física de espacios de trabajo.

2.6. **Independencia**

No será posible que una misma Persona obligada participe simultáneamente en la prestación de dos servicios o actividades diferentes que conlleven un conflicto de intereses. En este sentido, deberán ser independientes las líneas de supervisión de Personas Sujetas cuyas principales funciones sean prestar servicios a clientes o en nombre de clientes con intereses enfrentados o potencialmente enfrentados.

Del mismo modo, se limitará la posibilidad de que un tercero ejerza una influencia inadecuada sobre las decisiones adoptadas por otra Persona obligada.

2.7. **Control de incentivos y obsequios**

Saranac Partners Europe prestará a sus clientes servicios y actividades de inversión de forma

honesta, equitativa y profesional y en beneficio del interés superior de dichos clientes.

La Sociedad no recibe incentivos de terceros.

Con respecto a beneficios y obsequios no monetarios, solo se considerarán como tal si son:

- a. información o documentación relativa a un instrumento financiero o un servicio de inversión, de naturaleza genérica o personalizada para reflejar las circunstancias de un cliente concreto;
- b. material escrito de un tercero encargado y pagado por un emisor corporativo o un emisor potencial para promover una nueva emisión por parte de la sociedad, o cuando el emisor contrate y pague a la empresa tercera para producir dicho material de forma continua, siempre que se informe claramente de la relación en el material y que este se ponga al mismo tiempo a disposición de cualquier empresa de inversión que desee recibirlo o del público en general;
- c. participación en conferencias, seminarios y otros eventos de formación sobre las ventajas y características de un instrumento financiero específico o un servicio de inversión;
- d. atenciones de un valor mínimo razonable, como comida y bebida durante una reunión comercial o una conferencia, seminario u otros eventos de formación mencionados en el punto (c); y
- e. otros beneficios no monetarios menores que un Estado miembro considere capaces de mejorar la calidad del servicio prestado a un cliente y que, teniendo en cuenta el total de beneficios proporcionados por una entidad o grupo de entidades, son de una escala y naturaleza que es poco probable que afecten al cumplimiento del deber de una agencia de inversiones de actuar en interés del cliente.

Los beneficios no monetarios menores aceptables serán razonables, proporcionados y de tal magnitud que sea improbable que influyan en el comportamiento de la empresa de inversiones de una manera que menoscabe los intereses del cliente en cuestión.

Se informará de los beneficios no monetarios menores antes de prestar a los clientes los servicios de inversión o los servicios auxiliares pertinentes, pero se informará de forma genérica.

3. Procedimiento de gestión de conflictos

3.1. Funciones y responsabilidades

3.1.1. Jefes de departamento

Los jefes de departamentos operativos y de negocio serán responsables de garantizar que su personal comprende y adopta esta política.

3.1.2. Personal

Los empleados de la Sociedad que detecten un conflicto de intereses real o potencial lo notificarán al Departamento de Cumplimiento sin demora, indicando todas las circunstancias conocidas que puedan dar lugar al conflicto de intereses con el fin de que se adopten las medidas necesarias de vigilancia o corrección para que, en ningún caso, la situación pueda perjudicar a un cliente.

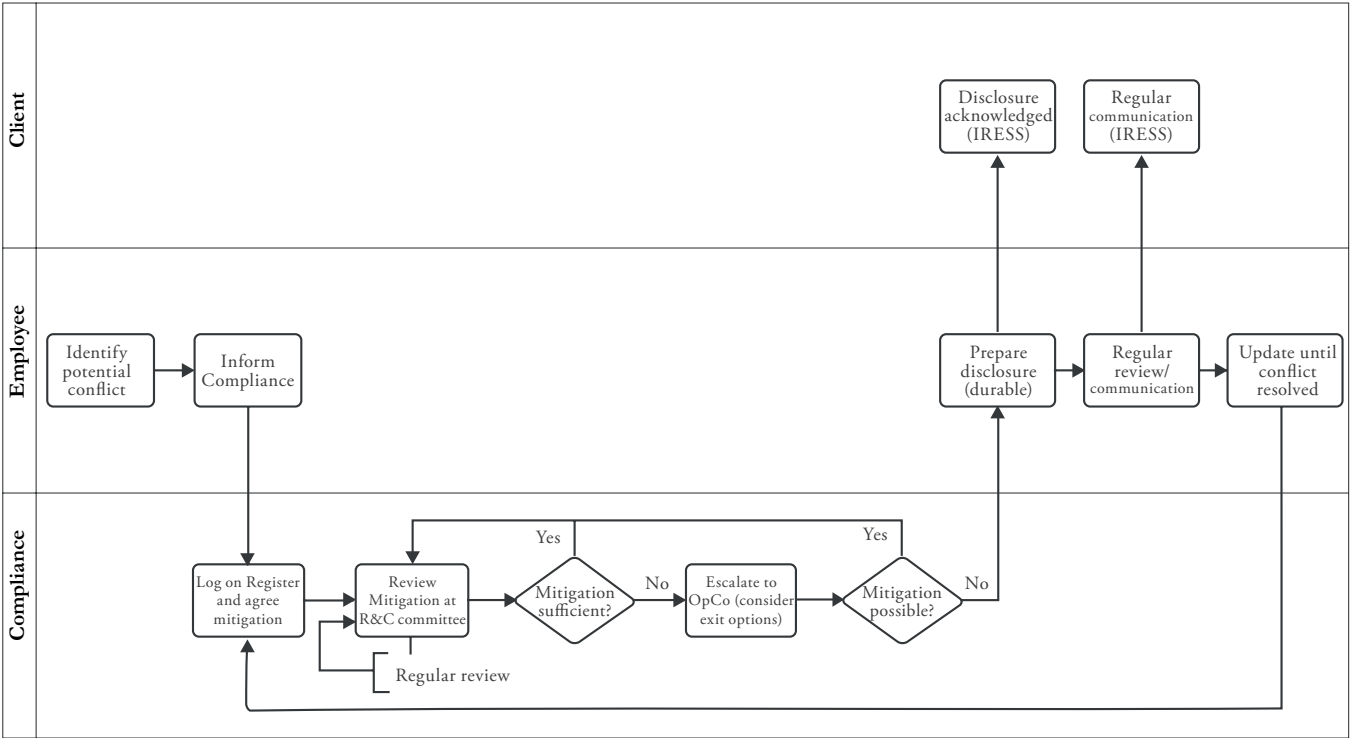
Todo miembro del personal que entre claramente en contacto con información confidencial que pueda influir en los precios deberá informar al Departamento de Cumplimiento al respecto.

3.1.3. Cumplimiento

El Departamento de Cumplimiento será responsable de:

- mantener el registro de conflictos de intereses;
- recomendar medidas de salvaguardia inmediatas en respuesta a situaciones específicas que impliquen riesgos inherentes a conflictos de intereses;
- mapear los conflictos de intereses y presentarlos anualmente ante el consejo de administración;
- comunicar al consejo de administración infracciones demostradas de las normas de conducta establecidas en la presente política;
- cuando las acciones de mitigación no sean suficientes, garantizar que se informe adecuadamente a los clientes de antemano antes de realizar nuevas actividades que se vean afectadas por el conflicto.

3.2. **Procedimiento**



3.2.1. **Detección de conflictos y comunicación a Cumplimiento**

Tan pronto como se sospeche o detecte un conflicto real o potencial, el empleado lo documentará por escrito e informará a Cumplimiento (por correo electrónico a compliance@saranacpartners.com). Esto protege a los empleados, ya que queda constancia de que han detectado el conflicto, y da tiempo a la Sociedad para poner en marcha medidas para prevenir o gestionar el conflicto en caso de que surja.

3.2.2. **Registro de conflictos: mitigación y revisión**

El Departamento de Cumplimiento revisará formalmente el conflicto y, si lo aprueba, lo inscribirá en el registro de conflictos. En este punto, se identificarán y debatirán con las partes interesadas pertinentes cualesquiera propuestas de medidas para mitigar o evitar las consecuencias del conflicto.

De forma mensual, el Comité de Riesgos y Cumplimiento tratará y revisará el registro de conflictos y evaluará la idoneidad de las medidas de mitigación. Como parte de este proceso, se evaluará el nivel de comunicación al cliente para garantizar que no se haya recurrido demasiado a este extremo en lugar de otras medidas de mitigación.

3.2.3. **Aplicación de medidas de mitigación**

Tan pronto como sea práctico y posible, se aplicarán medidas de mitigación. Se prestará especial atención a:

- controlar el intercambio de información entre personas entre las que exista un conflicto;
- supervisar de forma separada a personas que realicen actividades en nombre de clientes cuyos intereses puedan entrar en conflicto con los de la Sociedad o los de otros clientes;
- eliminar cualquier vínculo directo entre la remuneración de aquellas personas cuyas actividades puedan entrar en conflicto entre sí;

- impedir que el personal ejerza una influencia inadecuada sobre la forma en que otra persona lleva a cabo sus actividades; y
- prevenir o controlar la participación simultánea o sucesiva de una persona relevante en actividades entre las que pueda existir un conflicto.

Se podrá informar del conflicto a los clientes en aras de la transparencia cuando el Departamento de Cumplimiento así lo apruebe. Importante: en este caso, no se aplicarán las directrices de comunicación formal que se recogen a continuación.

3.2.4. **Derivación del conflicto si las medidas de mitigación son insuficientes**

En caso de que las medidas de mitigación sugeridas se consideren insuficientes, el conflicto se derivará al Comité de Operación cuando se pueda estudiar la aplicación de medidas de último recurso (p. ej., rescindir un acuerdo, abandonar una operación o romper la relación con un cliente concreto) o se pueda tomar la decisión de informar del conflicto a los clientes.

3.2.5. **Comunicación al cliente**

Si se ha recurrido a todas las demás opciones de mitigación y se han considerado insuficientes, entonces, y como último recurso, se informará del conflicto de intereses a los clientes afectados mediante una comunicación en un formato duradero (p. ej., una carta). Esta comunicación y reconocimiento se registrará en el sistema CRM. La comunicación cumplirá los siguientes principios:

“La comunicación deberá indicar claramente que las medidas organizativas y administrativas establecidas por la empresa de servicios de inversión para prevenir o gestionar ese conflicto no son suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio de los intereses del cliente. La comunicación incluirá

la descripción concreta de los conflictos de intereses que surjan en la prestación de servicios de inversión o servicios auxiliares, teniendo en cuenta la naturaleza del cliente al que se dirige la comunicación. La descripción deberá explicar la naturaleza general y el origen de los conflictos de intereses, así como los riesgos que surjan para el cliente como consecuencia de dichos conflictos y las medidas adoptadas para mitigar esos riesgos, con suficiente detalle para que aquel pueda tomar una decisión con conocimiento de causa en relación con el servicio de inversión o auxiliar en el contexto del cual surja el conflicto de intereses”.

Se mantendrá informados a los clientes sobre el estado del conflicto hasta que se encuentre suficientemente mitigado o se cierre.