



POLITICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Cumplimiento Normativo

Consejo de Administración 23 Noviembre 2016

Índice

I.	Introducción: definición y ámbito de la Política de Gestión de Conflictos de Interés.....	3
II.	Ámbito objetivo – Definición de Conflictos de Interés.....	4
III.	Ámbito subjetivo – personas competentes.....	5
IV.	Identificación de actividades/servicios generadores de conflictos de interés.....	6
1)	Recepción e intermediación de órdenes de clientes.....	6
2)	Gestión discrecional de carteras:.....	7
3)	Gestión de la cartera propia:	7
4)	Elaboración de informes de inversión:.....	8
V.	Procedimientos y medidas para la prevención de conflictos de interés.....	9
VI.	Procedimientos de gestión de conflictos de interés.....	13
VII.	Registro de los conflictos de interés.....	13
VIII.	La Unidad de Cumplimiento Normativo.....	14
IX.	Revelación del conflicto de interés	15

I. Introducción: definición y ámbito de la Política de Gestión de Conflictos de Interés

El presente documento expone la Política de Gestión de Conflictos de interés (en adelante "la PGCI"). Desarrollada por Gestión de Patrimonios Mobiliarios, Sociedad de Valores, S.A. (en adelante GPM) para dar cumplimiento a lo dispuesto en el art 70 quáter de la ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, y la Sección 6ª del Capítulo I del Título II del RD 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión, en desarrollo de la normativa de Mercados e Instrumentos Financieros (MiFID), compuesta por la Directiva 2004/39/CE, la Directiva 2006/73/CE y el Reglamento 1287/2006.

La amplia gama de servicios de inversión y auxiliares ofrecidos por GPM pudiera posibilitar la existencia de situaciones generadoras de potenciales Conflictos de Interés entre GPM y sus clientes, o entre los propios clientes.

Las normativas legales que resultan de aplicación no prohíben la existencia de conflictos de interés, sino que obligan a la adopción de medidas razonables para la prevención y/o gestión de los mismos.

Resulta necesario, pues, el establecimiento de normas precisas, y procedimientos y medidas adecuadas, que garanticen que la toma de decisiones en el ámbito de G.P.M., en relación con la prestación de servicios de inversión, se hace evitando, eliminando o, en última instancia, revelando el Conflicto de Interés al cliente.

Con esta finalidad, el presente documento, aprobado por el Consejo de Administración de GPM, recoge la PGCI en la prestación de servicios de inversión y auxiliares, procediendo a:

- Identificar las circunstancias que puedan dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.
- Establecer los procedimientos que habrán de seguirse y las medidas que habrán de adoptarse que permitan gestionar dichos conflictos de interés para evitar un perjuicio a los intereses de los clientes.
- Cuando en la prestación de servicios y actividades de inversión no se haya podido evitar la aparición del Conflicto de Interés, se establece en esta política su revelación al cliente.

GPM tendrá permanentemente a disposición de los clientes la PGCI, en la página web corporativa www.gpmbroker.com, en el apartado MiFID.

El diseño, aplicación y control de los procedimientos y medidas previstos en esta PGCI se han realizado bajo el principio de proporcionalidad al tamaño y actividades de GPM y a la importancia del riesgo de menoscabo de los intereses de los clientes.

II. Ámbito objetivo – Definición de Conflictos de Interés

Se considerarán conflictos de interés a los efectos de la presente Política las situaciones que, con ocasión de la prestación de servicios de inversión, servicios auxiliares u otro tipo de actividades por parte de GPM, impliquen un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.

A tales efectos, no se considerará suficiente que GPM pueda obtener un beneficio si no existe también un posible perjuicio para un cliente; o que un cliente pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida, si no existe la posibilidad de pérdida concomitante de otro cliente.

De acuerdo con la definición de la Directiva 2006/73/CE, se considera que existe un conflicto de interés cuando la entidad, o una persona vinculada a ella, se encuentra en alguna de las siguientes situaciones en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares o la realización de actividades de inversión:

- La entidad o la persona competente, puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- La entidad o la persona competente, tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación por cuenta del cliente, distinto del interés del cliente por el resultado.
- La entidad o la persona competente, tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o clientes, frente a los intereses del cliente.
- La entidad o la persona competente desarrolla la misma actividad que el cliente
- La entidad o la persona competente, recibe o va 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.

III. Ámbito subjetivo – personas competentes

La presente Política resulta de aplicación a las personas competentes de GPM, esto es, a las personas que presten servicios en representación o por cuenta de ésta y tanto cuando se prestan servicios de inversión a los clientes minoristas como a clientes profesionales.

Se considerarán personas competentes de GPM, a tenor del art 2 rd 217/2008, las siguientes:

- Los administradores, socios, cargos directivos o agentes de GPM.
- Los administradores, socios o cargos directivos de cualquier agente de GPM
- Los empleados de GPM o de sus agentes, así como cualquier otra persona física cuyos servicios se pongan a disposición y bajo el control de GPM o de uno de sus agentes y que participe en la realización por parte de de GPM de servicios de inversión.
- Las personas físicas que participen directamente en la prestación de servicios a GPM o a sus agentes con arreglo a un acuerdo de delegación para la prestación por parte de GPM de servicios de inversión.

Las personas competentes figuran en una relación que está permanentemente actualizada y a disposición de las autoridades competentes, y que es mantenida por la Unidad de Cumplimiento Normativo. Las personas competentes tienen formulada ante dicha Unidad una declaración en la que constan sus vinculaciones económicas, familiares o de otro tipo con clientes o con sociedades cotizadas, conforme se estipula en el Reglamento Interno de Conducta (en adelante "RIC").

La Unidad de Cumplimiento Normativo es la encargada de supervisar que GPM dispone de los procedimientos adecuados para la difusión de la PGCI entre las personas competentes, política que será de obligado conocimiento y cumplimiento entre las mismas.

En aquellos aspectos en los que el RIC incorpore medidas relativas a la prevención y gestión de Conflictos de Interés, en este documento se hará la correspondiente remisión.

IV. Identificación de actividades/servicios generadores de conflictos de interés.

GPM debe identificar las circunstancias que den o puedan dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo a los intereses de uno o más clientes teniendo en cuenta, por un lado, los conflictos que surjan con la propia sociedad o las personas directa o indirectamente vinculadas a la misma mediante una relación de control, y por otro, los conflictos que surjan con las personas competentes.

Con el fin de identificar estos últimos, el RIC de GPM prevé que las personas competentes tendrán actualizada de forma permanente ante la Unidad de Cumplimiento Normativo una declaración en la que consten las vinculaciones familiares, económicas o de cualquier otra naturaleza que pudieran comprometer la actuación imparcial de la Persona Competente.

Con el fin de identificar cualquier otro conflicto, GPM señala como especialmente susceptibles de originar conflictos de interés las siguientes áreas o actividades de negocio:

- Recepción e intermediación de órdenes de clientes.
- Gestión discrecional de carteras
- Gestión de la cartera propia
- Elaboración de informes de inversión.

GPM realiza a continuación una enumeración de carácter no exhaustivo, de potenciales conflictos de interés que se pueden producir en relación con estas áreas o actividades:

1) Recepción e intermediación de órdenes de clientes

- Dar una prioridad arbitraria a la ejecución de órdenes de clientes. Por ejemplo, en el caso de que GPM recibiera mayores comisiones con la ejecución de una operación sobre un valor concreto y existieran varias operaciones sobre el mismo, la sociedad podría retrasar la ejecución de la operación que menos beneficio le aportara, lo que podría beneficiar al cliente amparado a costa del cliente discriminado.
- Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes, que pudiesen suponer un alto beneficio para la Sociedad, y mayores costes para el cliente.
- Intermediar por el mismo operador, de forma simultánea, órdenes de distintos clientes en un mismo valor, principalmente cuando se trata de clientes institucionales y clientes minoristas, o que el operador encargado de

la gestión de proveedor de liquidez o autocartera intermedie simultáneamente órdenes en el mismo valor por parte de clientes.

- Recibir una información que pudiera revestir el carácter de privilegiada y no observar los protocolos internos establecidos para su gestión, haciendo un uso indebido de la misma que pudiera resultar en una posible figura de abuso de mercado.
- Supuesto de recepción simultánea de órdenes de dos clientes para la compra o venta de determinados activos (ej: acciones), no existiendo contrapartida en el mercado para ambas órdenes.

2) Gestión discrecional de carteras:

- Cuando en la prestación del servicio de gestión discrecional de carteras, GPM pudiera incrementar sus comisiones mediante una mayor rotación de la cartera gestionada. En estos casos, GPM podría hacer una rotación excesiva de las carteras con el fin de aumentar las comisiones cobradas por GPM, repercutiéndose éstas al cliente y causándole por tanto un perjuicio económico.
- Ejecución total o parcial de órdenes globales, que pueda conllevar un reparto injusto de los títulos comprados o vendidos entre los distintos clientes gestionados en un determinado modelo, o representar un coste mayor para unos que para otros.
- Supuestos de percepción de incentivos o rebates por volúmenes negociados.
- Cuando la retribución percibida por la Persona Competente esté basada en el rendimiento de la cartera gestionada.
- En relación con el supuesto anterior, posibilidad de sobrepasar los niveles de riesgo del modelo de gestión de carteras suscrito por el cliente según su perfil de riesgo, y por lo tanto motivar una actuación contraria a los intereses del cliente, con el fin de obtener una mayor comisión de éxito, que se fija en un porcentaje sobre el beneficio obtenido.
- Cuando entre los productos sobre los que se vaya a invertir, existan otros modelos de carteras gestionadas por la Sociedad, generando más corretajes o comisiones para la misma.
- Supuestos en los que GPM cuente con incentivos vinculados a la colocación de un instrumento financiero concreto.

3) Gestión de la cartera propia:

- Compra o venta de instrumentos financieros por parte de la cartera propia a clientes en condiciones ventajosas para la Sociedad.

- En general, prestación simultánea por parte de los gestores de la cartera propia de otros servicios de inversión, como la intermediación por cuenta de clientes. En estos casos, posibilidad de que la cartera propia actúe sobre un instrumento financiero entre el momento en que se recibe la orden de un cliente y el momento en que se ejecuta, lo que además podría constituir un supuesto de abuso de mercado (*front-running*).
- Asignar, a posteriori, operaciones con beneficios a la cartera propia que pudieran corresponder a ciertas gestionadas de terceros u operaciones por cuenta de terceros o, a la inversa, asignar a posteriori a clientes operaciones con pérdidas que pudieran corresponder a la cartera propia.

4) Elaboración de informes de inversión:

- Elaboración de informes de inversión sobre emisores en los que GPM pudiera tener una posición en cartera propia a la que beneficiaría una recomendación positiva sobre el valor, o sobre emisores a los que GPM preste algún servicio de inversión (ejecución de órdenes de autocartera, contrato de liquidez, remuneración por la elaboración del informe de inversión...) por el que recibe una contraprestación económica, o mantenga relaciones comerciales (un nivel significativo de negocio).
- Que la persona competente encargada de la elaboración del informe de inversión sobre un valor determinado opere en sentido contrario, sobre ese valor, a la recomendación establecida en el informe.

V. Procedimientos y medidas para la prevención de conflictos de interés.

GPM dispone de las siguientes medidas para prevenir y en todo caso gestionar de manera eficaz los posibles conflictos de interés:

- Establecimiento de un **Reglamento Interno de Conducta (RIC)** en el que se recogen una serie de principios, deberes y prohibiciones relativos a la confidencialidad y al uso de información privilegiada. El RIC establece el control de las operaciones personales (por cuenta propia de las personas competentes) por parte de la Unidad de Cumplimiento Normativo.
- **Establecimiento de áreas separadas:** para impedir o controlar el intercambio de información entre personas competentes que participen en actividades que comporten el riesgo de un conflicto de interés cuando ese intercambio pueda perjudicar a GPM o a los intereses de uno o varios clientes, y para evitar el flujo de información privilegiada, se establecen como áreas separadas dentro de GPM, con las debidas barreras físicas de información (“murallas chinas”), tanto en relación con el resto de la sociedad como entre ellas, a los departamentos encargados de:
 - La recepción e intermediación de órdenes de clientes.
 - La gestión discrecional de carteras
 - La gestión de la cartera propia
 - La elaboración de informes de inversión.

También habrá barreras informáticas de información entre las mismas (claves de acceso para ficheros, bases de datos, correos electrónicos, etc...).

- **Protocolos de actuación en caso de información privilegiada:** el procedimiento interno de abuso de mercado y de detección de operaciones sospechosas establece un protocolo a seguir en el caso de que algún empleado o área separada obtenga en el desempeño de su cargo una información que pudiera tener el carácter de privilegiada: comunicación inmediata a la Unidad de Cumplimiento Normativo de este dato; centralización de esta información por parte de la Unidad de Cumplimiento Normativo, quien realiza la apertura de la correspondiente lista de iniciados o personas que han tenido acceso a la información; deber de confidencialidad impuesto a los integrantes de la lista de iniciados, y prohibición de operar en el valor objeto de la lista en tanto la información no se haga pública o se cierre la lista de iniciados.
- **Gestión de Carteras:** existe una Unidad de Control de Riesgos responsable de vigilar que los gestores de carteras no sobrepasen los niveles de riesgo del modelo de gestión de carteras suscrito por el cliente según su perfil de riesgo, y por lo tanto motivar una actuación contraria a los intereses del cliente, con el fin de obtener una mayor comisión de éxito, que se fija en un porcentaje sobre el beneficio obtenido. No obstante, no se

puede descartar que exista un conflicto de interés en el sentido de que las comisiones de negociación suponen un ingreso para GPM, ya sea directo, en el caso de instrumentos ejecutados en mercados en los que GPM sea miembro, o indirecto (incentivo) en el caso de negociación a través de plataformas de negociación que pertenezcan a otro intermediario financiero.

- **Remuneración:** establecimiento de sistemas de remuneración que eviten vínculos entre la retribución de las personas competentes que desarrollan principalmente una actividad y la remuneración de otras personas competentes que desarrollan principalmente otra actividad, cuando pueda surgir un conflicto de intereses en relación con estas actividades. La Sociedad tiene aprobada una Política de remuneraciones, publicada en su web, aplicable al Consejero Delegado y al Director General, en razón de que sus actividades profesionales pueden incidir en el perfil de riesgo de la sociedad. El personal que ejerce funciones de Control es independiente de las unidades de negocio que supervisa y es remunerado por sus funciones con independencia de los resultados de las áreas de negocio que controle.
- **Supervisión separada** de las personas competentes cuyas funciones principales sean la realización de actividades o la prestación de servicios por cuenta o a favor de clientes con intereses contrapuestos, o que representen intereses distintos que puedan entrar en conflicto, incluidos los de la empresa.
- **Deber de confidencialidad** respecto de la información sobre Clientes que pudiera provocar conflictos de interés.
- **La prevención o limitación del ejercicio de una influencia inadecuada** de cualquier persona sobre la forma en que una persona competente presta servicios de inversión, auxiliares u otros.
- **Información sobre incentivos:** en la información pre-contractual se describirán los incentivos o rebates recibidos por GPM por la ejecución de operaciones a través de otros intermediarios financieros, en función de cada producto.

GPM podrá pagar o aportar a un tercero o recibir de un tercero o persona que actúe por cuenta del mismo, honorarios, comisiones o beneficios no monetarios en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente siempre que este pago aumente la calidad del servicio prestado al cliente y no impida la obligación de GPM de actuar en el mejor interés del cliente. En estos casos GPM proporcionará al cliente de manera completa, exacta y comprensible, antes de prestarle el servicio de inversión o auxiliar de que se trate, información sobre la existencia, cuantía y naturaleza de los honorarios, comisiones o beneficios ofrecidos por la Agencia, o el tercero o, en caso de que no pueda determinarse la cuantía, el método de cálculo de la mencionada cuantía.

Se excluyen de la obligación de comunicación al cliente, aquellos honorarios que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios para tal fin como las tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica, y que, por su naturaleza no puedan entrar en conflicto con el deber de GPM de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad y de acuerdo con el mejor interés de sus clientes.

- **Obsequios:** las personas competentes no podrán aceptar, para ellas ni para sus familiares, obsequios en relación con el trabajo que realizan en GPM a excepción de:
 - Aquellos obsequios comerciales promocionales de entidades financieras, empresas o cualquier otro proveedor de bienes y servicios, siempre que tengan carácter ordinario y no vayan más allá de las cortesías comunes asociadas a las prácticas comerciales.
 - La asistencia a actividades de ocio relacionadas con negocios como acontecimientos deportivos o invitaciones a almuerzos o cenas, siempre que sean parte común de una transacción o de las actividades ordinarias de desarrollo comercial.
- **Ejecución de las órdenes de clientes** observando una rigurosa secuencialidad temporal y trazabilidad en la recepción e introducción de las mismas; no ejecución por parte de un operador, de forma simultánea, de órdenes de distintos clientes sobre un mismo valor.
- **Política de mejor ejecución:** seguimiento, en la recepción y tramitación de las órdenes de clientes, de los criterios establecidos en la política de mejor ejecución de GPM, expuesta a los clientes en la información pre-contractual.
- **Criterios de asignación de órdenes globales:** no obstante el carácter individual de la gestión de carteras, la entidad, con el objeto de racionalizar las órdenes de compraventa de activos, podrá agrupar operaciones de diferentes clientes dentro de los límites establecidos en la normativa vigente. Para evitar un posible conflicto de interés entre los clientes derivado de esta u otras actuaciones, la entidad dispone de criterios, basados en los principios de equidad y no discriminación, de resolución de posibles conflictos de interés ante posibles prorrateos y distribución de operaciones: la entidad realizará la distribución y prorrateo de operaciones en proporción al porcentaje de capital gestionado de cada cartera sobre el total agregado de todas las carteras gestionadas sobre las que se haya decidido realizar dicha inversión. Si de dicha distribución, resultara alguna cartera perjudicada (bien por encarecimiento excesivo por aplicación de las comisiones correspondientes, bien por implicaciones negativas de carácter fiscal, etc), dicha cartera será eliminada del proceso de prorrateo, realizando un nuevo proceso sobre las restantes carteras seleccionadas, asegurándose así que la acumulación de órdenes no perjudique a cualquiera de las órdenes que hayan sido objeto de acumulación frente al resto de órdenes acumuladas.

Si puntualmente alguna de éstas órdenes se hiciera a varios precios, no se hará un precio medio de todas para posteriormente asignárselo a todos los clientes, sino que las partidas a dos precios normalmente se desglosarán a aquellos clientes que tengan la orden más voluminosa dentro de la orden global, y las partidas a un único precio a los que tengan las órdenes más pequeñas, de forma que éstos últimos no se vean desfavorecidos por los corretajes y cánones aplicables, incrementándose sustancialmente su precio medio de la operación.

La entidad se compromete a aplicar en todo caso dichos criterios objetivos que sólo se modificarán previa comunicación y aceptación del cliente.

- **Normas para la elaboración y difusión de informes de inversión:** establecidas en el manual de procedimientos del departamento de Análisis, prevén la información a los clientes, en el correspondiente disclaimer, de los posibles conflictos de interés que pueda tener GPM en relación con el emisor objeto del informe (por ejemplo, por mantener un negocio significativo con el mismo, ser su proveedor de liquidez, o haber recibido una remuneración por parte del emisor para realizar el informe de inversión, aunque preservando siempre la imparcialidad de GPM en su elaboración), así como la prohibición de que los analistas operen en sentido contrario a las recomendaciones establecidas en el informe y desde que conozcan las conclusiones del informe hasta la fecha de su publicación.

VI. Procedimientos de gestión de conflictos de interés.

Los conflictos de interés serán resueltos por el responsable del área separada afectada. Si el conflicto implicara a varias áreas separadas, será resuelto por el inmediato superior jerárquico de todas ellas. Si no fuera aplicable ninguna de las reglas anteriores, será resuelto por quien designe la Unidad de Cumplimiento Normativo.

En todo caso, la gestión de las situaciones en que puedan originar conflictos de interés se realizará dando prioridad a los legítimos intereses de los clientes frente a los de la casa, sin privilegiar a un cliente respecto de otro u otros, y actuando con diligencia, lealtad, imparcialidad y discreción, sin perjuicio del respeto debido a la integridad del mercado.

En la resolución concreta de los conflictos de interés se tendrán en cuenta las siguientes reglas generales:

- En caso de conflicto entre GPM y un cliente, deberá salvaguardarse el interés de éste último.
- En caso de conflicto entre clientes:
 - o Se evitará favorecer a ninguno de ellos
 - o No se podrá, bajo ningún concepto, revelar a unos clientes las operaciones realizadas por otros.
 - o No se podrá estimular la realización de una operación por un cliente con objeto de beneficiar a otro, lo que es muy improbable ya que GPM no realiza asesoramiento personalizado a los clientes, ni les recomienda realizar operaciones concretas en valores o instrumentos financieros.

Los conflictos de interés serán resueltos por el responsable del área separada afectada. Si el conflicto implicara a varias áreas separadas, será resuelto por el inmediato superior jerárquico de todas ellas. Si no fuera aplicable ninguna de las reglas anteriores, será resuelto por quien designe la Unidad de Cumplimiento Normativo.

VII. Registro de los conflictos de interés

La Sociedad llevará un registro actualizado de los tipos de servicios de inversión o auxiliares, o de actividades de inversión realizados por GPM en los que haya surgido un conflicto de interés que haya supuesto un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes, o, en el caso de un servicio o de una actividad en curso, de aquellos en los que pueda surgir un conflicto de este tipo.

En el registro quedará constancia de manera clara, no manipulable y numerada correlativamente la siguiente información:

- Identidad de las personas afectadas (clientes y/o empleado/s) que han estado expuestas al conflicto de interés.
- Fecha en que se ha originado el conflicto
- Tipología del conflicto.
- Instrumentos o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- Motivo de la aparición del conflicto y descripción detallada de la situación
- Descripción del proceso de gestión, minimización o subsanación de la situación o, en su caso, revelación del conflicto de interés al cliente.

El responsable del área separada en donde se haya originado el conflicto emitirá por escrito (correo electrónico) una descripción del mismo que contenga los elementos señalados, y lo remitirá a la Unidad de Cumplimiento Normativo para su registro. Este registro contendrá también aquellos conflictos que la Unidad de Cumplimiento Normativo, dentro de los controles realizados en su caso, haya podido observar y no hayan sido comunicados desde las áreas separadas.

VIII. La Unidad de Cumplimiento Normativo

La implementación de la PGCI es tarea de la Unidad de Cumplimiento Normativo, y responsabilidad del Consejo de Administración.

A este respecto, la Unidad de Cumplimiento Normativo tiene las siguientes facultades:

- Informar al Consejo de Administración de la implementación y seguimiento de la PGCI, así como de sus posibles incumplimientos o incidencias que se produzcan.
- Actualización y mantenimiento de la PGCI y de los tipos de actividades/servicios de inversión susceptibles de generar conflictos de interés.
- Efectuar recomendaciones para la adopción de las medidas organizativas necesarias para la prevención de la aparición de conflictos de interés que se puedan generar por el intercambio de información entre los distintos departamentos de GPM, o por la dependencia jerárquica o funcional de las distintas actividades y servicios de inversión, cuando el intercambio pudiera ir en detrimento de uno o más clientes.
- Ejercer actividades de asesoramiento y consulta a la Dirección de GPM en el diseño de los programas formativos necesarios para la adecuada difusión y conocimiento por todas las personas competentes de GPM sobre los procedimientos de actuación respecto a situaciones potencialmente generadoras de conflictos de interés.
- Supervisión y control de la correcta aplicación de la PGCI.

Las distintas direcciones, departamentos o áreas separadas de GPM serán en última instancia quienes deban llevar a cabo la correcta aplicación de la PGCI.

Las personas designadas como responsables de cada una de las direcciones, departamentos o áreas separadas serán también encargadas de informar a la Unidad de Cumplimiento Normativo sobre cualquier aspecto relacionado con el cumplimiento de la PGCI.

Se determinan como funciones encomendadas a los responsables de cada dirección, departamento o área separada afectada por un posible conflicto de interés, las siguientes:

- Colaborar con la Unidad de Cumplimiento Normativo para mantener y actualizar el Colectivo de personas competentes de su dirección, departamento o área separada.
- Los responsables de cada dirección, departamento o área separada afectada comunicarán a la Unidad de Cumplimiento Normativo todas las medidas aplicadas en la prevención y/o gestión de situaciones generadoras de conflictos de interés, de acuerdo con las especificaciones y periodicidad que se establezcan.
- Mantendrán la necesaria interlocución con la Unidad de Cumplimiento Normativo en la gestión de los conflictos de interés que le afecten así como cualquier otro aspecto relativo al cumplimiento del RIC.
- Con independencia de lo anterior, reportarán inmediatamente a la Unidad de Cumplimiento Normativo cualquier incidencia significativa que se produzca en el cumplimiento de la PGCI o cualquier nueva situación de conflicto de interés que se detecte.

IX. Revelación del conflicto de interés

Cuando los conflictos no puedan gestionarse sin una garantía de eliminación del posible perjuicio para el cliente, el conflicto se revelará claramente al cliente, señalándole su naturaleza general o el origen del mismo antes de actuar por cuenta del cliente.