

**POLÍTICA DE GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS**

**GRUPO BESTINVER**

**Índice**

- 1. Definición y ámbito de la Política de Gestión de Conflictos de Interés.**
- 2. Identificación de las circunstancias que puedan dar lugar a conflictos de interés.**
- 3. Procedimientos y medidas para prevenir los potenciales conflictos de interés.**
- 4. Procedimientos y medidas para gestionar los conflictos de interés.**
- 5. Registro de servicios que puedan originar conflictos de interés.**
- 6. Revelación al cliente de posibles situaciones de conflictos de interés.**
- 7. Comunicación al cliente de la Política de Gestión de Conflictos de Interés.**
- 8. Sistema de Incentivos.**
- 9. Procedimiento de supervisión y control de la Política de Gestión de Conflictos de Interés.**

## **1. 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 Política”) desarrollada por las sociedades que forman parte del grupo Bestinver (en adelante, “Grupo Bestinver<sup>1</sup>”) para dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 70 quáter de la Ley 24/1988, de 28 de julio, de la Ley del Mercado de Valores y la Sección 6ª del Capítulo I del Título II del Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión (...), en desarrollo de la normativa de Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID), compuesta por la Directiva 2004/39/CE, la Directiva 2006/73/CE, el Reglamento 1287/2006 y los textos legales de nivel III derivados del asesoramiento técnico del Comité de Reguladores Europeos (CESR).

La Política pretende detectar y gestionar los posibles conflictos de interés que pudieran surgir entre el Grupo Bestinver y sus clientes, o entre sus clientes entre sí, con ocasión del desarrollo de su actividad. Para ello, el presente documento procederá a:

- 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.
- Especificar los procedimientos y medidas que deberán adoptarse para gestionar dichos conflictos de interés destinados a impedir que éstos perjudiquen los intereses de los clientes.

Adicionalmente, para el caso en que las medidas adoptadas para gestionar el conflicto de interés no resulten suficiente garantía de la prevención de los riesgos de perjuicio para los intereses del cliente, esta Política articulará el procedimiento que adoptará el Grupo Bestinver para revelar al cliente la naturaleza y origen del conflicto antes de actuar por cuenta del mismo.

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

### **1.1. 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 servicios por parte del Grupo Bestinver o por cuenta de éste, impliquen un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.

A tales efectos no se considerará suficiente que el Grupo Bestinver 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.

Para identificar los conflictos se deben considerar, en todo caso, las situaciones concretas en las que el Grupo Bestinver (la empresa que presta el servicio, una persona competente u otra persona vinculada a la empresa directa o indirectamente por una relación de control), como consecuencia de la prestación de los servicios, se encuentre en alguna de las siguientes situaciones:

- Pueda obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a costa del cliente.
- Tenga un interés en el resultado del servicio prestado o de la operación efectuada por cuenta del cliente distinto del interés del propio cliente en ese resultado.

---

<sup>1</sup> Bestinver SV, S.A., Bestinver Gestión S.A., SGIIC, Bestinver Pensiones EGFP, S.A. y Bestinver S.A.

- Tenga incentivos financieros o de cualquier otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente frente a los intereses del cliente.
- Desarrolle la misma actividad profesional que el cliente.
- Reciba, o vaya a recibir, de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con el servicio prestado al cliente, en dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión o retribución habitual por el servicio en cuestión.

## **1.2. Ámbito subjetivo.- Clientes incluidos en la Política y definición de Personas Competentes.**

La presente será de aplicación a todos los clientes del Grupo Bestinver en la prestación de servicios de inversión, servicios auxiliares u otro tipo de servicios (en adelante, el/los Cliente/s), así como al Grupo Bestinver y a sus Personas Competentes.

Se considerarán Personas Competentes de Bestinver las siguientes:

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

## **2. Identificación de las circunstancias que puedan dar lugar a conflictos de interés.**

### **2.1. Detección de conflictos de interés.**

Bestinver 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 empresa o las personas directa o indirectamente vinculadas a la empresa mediante una relación de control y, por otro, los conflictos que surjan con las Personas Competentes.

Con el fin de identificar estos últimos, el Reglamento Interno de Conducta del Grupo Bestinver prevé que las Personas Competentes tendrán permanentemente formulada ante el Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta y mantendrán actualizada una declaración en la que consten las vinculaciones familiares<sup>2</sup>, económicas<sup>3</sup> o de cualquier otra naturaleza que pudieran comprometer la actuación imparcial de la Persona Competente.

Con el fin de identificar cualquier otro conflicto, en los siguientes apartados se detallan las circunstancias en las que potencialmente pueden surgir conflictos de interés.

---

<sup>2</sup> Tendrá la consideración de vinculación familiar el parentesco hasta el segundo grado, por consanguinidad o afinidad (ascendientes, descendientes, hermanos o cónyuges o persona unida a él por vínculo semejante, cualquiera de ellos), con clientes o con personas que ejerzan cargos de administración o dirección en sociedades clientes o cotizadas.

<sup>3</sup> Tendrá la consideración de vinculación económica la titularidad directa o indirecta de una participación superior al 5% del capital en sociedades clientes del Grupo Bestinver o al 1% del capital en sociedades cotizadas.

No obstante, cuando una Persona Competente detecte un conflicto de interés no detectado con anterioridad, deberá ponerlo inmediatamente en conocimiento del Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta, quien adoptará las medidas que considere oportunas para gestionar el conflicto de interés, actualizando adecuadamente el siguiente apartado.

## **2.2. Áreas de negocio especialmente sensibles a los conflictos de interés.**

La prestación de servicios de inversión o de servicios auxiliares desde las siguientes áreas de negocio del Grupo Bestinver es especialmente susceptible de originar conflictos de interés:

- El asesoramiento en materia de inversiones.
- La gestión discrecional de carteras.
- La intermediación.
- La gestión de la cartera propia.

## **2.3. Circunstancias en las que potencialmente pueden surgir conflictos de interés.**

En relación con las áreas definidas como especialmente sensibles a los conflictos de interés, se exponen las circunstancias que se han identificado podrían dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo a los intereses de los clientes en función del servicio realizado.

- Supuestos en los que el Grupo Bestinver o una Persona Competente pudiera obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a costa del Cliente.
  1. En el asesoramiento a clientes en materia de inversiones o la gestión discrecional de carteras.
    - a) Cuando entre los productos sobre los que se vaya a prestar el servicio existan productos propios del Grupo Bestinver y productos de terceros.

En estos casos, la compra de productos propios en lugar de los de terceros podría generar mayor beneficio para el Grupo Bestinver y un incentivo implícito a vender o recomendar productos inadecuados para el Cliente, con un mayor margen para el Grupo Bestinver y mayor beneficio para la Persona Competente en el supuesto de que su remuneración dependa de aquél.

- b) Cuando entre los productos sobre los que se vaya a prestar el servicio existan productos con diferentes comisiones a percibir por el Grupo Bestinver.

En estos casos la compra de productos que generen una comisión superior podría generar mayor beneficio para el Grupo Bestinver y un incentivo implícito a vender o recomendar productos inadecuados para el Cliente, con un mayor margen para el Grupo Bestinver y mayor beneficio para la Persona Competente en el supuesto de que su remuneración dependa de aquél.

- c) Cuando en la prestación de la gestión de carteras, el Grupo Bestinver pudiera incrementar sus comisiones mediante una mayor rotación de la cartera.

En estos casos Bestinver podría hacer una rotación excesiva de las carteras con el fin de aumentar las comisiones cobradas por el Grupo Bestinver, repercutiéndose éstas al Cliente.

2. En la gestión de la cartera propia con la prestación simultánea de otros servicios a terceros (gestión de carteras o intermediación).
  - a) Recepción de órdenes para la compra-venta de un instrumento financiero y retrasar su ejecución para dar prioridad a las operaciones de la cartera propia para beneficiarse de condiciones más ventajosas frente a otras operaciones de Clientes.
  - b) Asignar, a posteriori, operaciones con beneficios a la cartera propia que pudieran corresponder a carteras gestionadas de terceros u operaciones por cuenta de terceros o, viceversa, asignar a posteriori operaciones con pérdidas a carteras gestionadas de terceros u operaciones por cuenta de terceros que pudieran corresponder a la cartera propia.
3. En la intermediación.
  - a) Venta de valores por cuenta de clientes en mercados poco líquidos o no transparentes que pudieran suponer un alto beneficio para el Grupo Bestinver, que implicaran mayores costes para el Cliente.
- Supuestos en los que el Grupo Bestinver o una Persona Competente pudiera tener un interés en el resultado del servicio prestado o de la operación efectuada por cuenta del Cliente distinto del interés del propio cliente en ese resultado.
  1. En el asesoramiento a clientes en materia de inversiones o la gestión discrecional de carteras.
    - a) Cuando la retribución percibida por la Persona Competente que preste el servicio esté basada en el rendimiento de la cartera.

En estos casos, podría existir un incentivo implícito relacionado con el incremento del rendimiento que podría originar situaciones en las que los asesores/gestores no tuvieran en cuenta los riesgos inherentes a sus decisiones de inversión, motivando una actuación contraria a los intereses del Cliente.

- b) Cuando entre los productos sobre los que se vaya a prestar el servicio existan instrumentos financieros cuya compra o venta pudiera generar algún tipo de beneficio no financiero para el Grupo Bestinver y un incentivo implícito a comprar/vender o recomendar transacciones o productos inadecuados para el Cliente. Entre tales instrumentos se podrían encontrar, entre otros:
  - a. instrumentos emitidos por sociedades del grupo económico al que pertenece Bestinver (p.ej., acciones de Acciona, S.A.), cuya compra podría conllevar un aumento del precio de cotización y, por ende, una mayor estabilidad económica para el grupo y seguridad en la continuidad del negocio.
  - b. Instrumentos emitidos o comercializados por entidades con las que el Grupo Bestinver mantenga una relación comercial, cuya compra podría conllevar un aumento del precio de cotización y, por ende, una mayor estabilidad económica y seguridad en la continuidad del negocio.
- c) Cuando una Persona Competente tenga una vinculación económica, familiar o de otro tipo con una empresa cotizada en bolsa o emisora de algún instrumento financiero, podría comprar o recomendar productos inadecuados para el Cliente.

- Supuestos en los que el Grupo Bestinver o una Persona Competente pudieran tener incentivos financieros o de cualquier otro tipo para favorecer los intereses de otro Cliente frente a los intereses del Cliente.

1. En la intermediación de órdenes de un Cliente.

- a) En el caso de que el Grupo Bestinver pudiera recibir mayores comisiones con la ejecución de una operación sobre un determinado instrumento financiero y existieran varias operaciones sobre el mismo, Bestinver podría retrasar la ejecución de la operación que menos beneficio le aportara, lo que podría beneficiar al Cliente amparado a costa del Cliente discriminado.
- b) Asignar, a posteriori, operaciones con beneficios a carteras gestionadas por el Grupo Bestinver que pudieran corresponder a otros clientes o, viceversa, asignar a posteriori operaciones con pérdidas a carteras gestionadas de terceros u operaciones por cuenta de terceros que pudieran corresponder a las carteras gestionadas por el Grupo Bestinver.
- c) Aplicaciones entre operaciones de signo contrario de varios clientes o ejecución de dichas operaciones en mercados poco líquidos o no transparentes, que pudieran suponer un alto beneficio para un cliente, por ejemplo, de gestión de carteras que serviría para mejorar los resultados de su cartera.
- d) Cuando una Persona Competente tenga una vinculación económica, familiar o de otro tipo con un Cliente podría realizar cualquiera de las malas prácticas recogidas en los tres párrafos anteriores en perjuicio de otro Cliente.

- Supuestos en los que el Grupo Bestinver o una Persona Competente puedan desarrollar la misma actividad profesional que el Cliente.

En estos casos, se aumenta el riesgo de acceso y utilización de información privilegiada que podría en ocasiones puntuales perjudicar a clientes en detrimento de los intereses otros clientes o del Grupo Bestinver.

- Supuestos en los que el Grupo Bestinver o una Persona Competente pudiera recibir de una persona distinta del Cliente un incentivo<sup>4</sup> en relación con el servicio prestado al cliente, en dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión o retribución habitual por el servicio en cuestión.

1. En la intermediación de órdenes de un cliente.

- a) Bestinver podría elegir al intermediario que ejecutara la orden en función de los beneficios que pudiera percibir el Grupo Bestinver, multiplicando innecesariamente los intermediarios que participan en la cadena de transmisión de la orden, lo que podría ocasionar mayores costes para el cliente.
- b) Bestinver podría elegir al intermediario que ejecutara la orden en función de si le retrocede comisiones y de su cuantía, sin tener en cuenta el mejor interés del cliente.

---

<sup>4</sup> Los incentivos se abordan en el apartado 9.

### **3. Procedimientos y medidas para prevenir los potenciales conflictos de interés.**

Los procedimientos y medidas adoptados por el Grupo Bestinver para prevenir los potenciales conflictos de interés, recogidos en gran parte en su Reglamento Interno de Conducta, están diseñadas para permitir que en la prestación de servicios de inversión, auxiliares u otros las Personas Competentes puedan actuar con un nivel adecuado de profesionalidad e independencia.

En concreto, tales medidas se basarán en:

- La prevención del uso e intercambio inadecuado de información cuando pueda ir en detrimento de los intereses de uno o más clientes.
- Las líneas de supervisión de áreas de negocio que puedan entrar en conflicto de intereses deben ser independientes.
- La prevención y control de la participación de una persona competente en varios servicios de inversión, auxiliares u otros cuando dicha participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de interés.
- La eliminación de cualquier relación directa entre la remuneración de aquellas personas competentes que realizan principalmente una actividad y la remuneración o los ingresos generados por otras personas competentes que realizan principalmente otra actividad, cuando pueda surgir un conflicto de interés en relación con estas actividades.
- 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.
- Control de las operaciones personales de Personas Competentes, de sus vinculaciones económicas, familiares o de otro tipo con clientes o sociedades cotizadas.

Bestinver ha acordado las siguientes medidas y procedimientos específicos:

- Establecer en el RIC una serie de principios, deberes y prohibiciones relativos, entre otros, a la confidencialidad, el uso de información privilegiada y realización de actividades paralelas de obligado cumplimiento para el Grupo Bestinver y las Personas Competentes.
- Constituir como áreas separadas (en adelante, “Áreas Separadas”) las de asesoramiento de inversiones, gestión de carteras e intermediación, es decir, todas las áreas de negocio que se consideran comportan riesgos de originar conflictos de interés, excepto las actividades de negociación por cuenta propia.

Las actividades de negociación por cuenta propia no constituirán un área separada por el escaso desarrollo, meramente incidental, que tienen en Bestinver, sin perjuicio de que en todo momento deba cuidarse de modo especial que las operaciones que pudieran realizarse no se vean afectadas indebidamente por conflictos de interés.

El establecimiento de estas Áreas Separadas, a las que les serán de aplicación los principios de actuación y medidas de control desarrollados en el artículo 13 del RIC, conlleva la adopción de las siguientes medidas:

- La implantación de barreras entre las distintas Áreas Separadas, comprendiendo tanto la separación física de las Áreas Separadas como barreras informáticas que impidan el intercambio de información entre aquellas (claves de acceso para ficheros, bases de datos, correos electrónicos). El levantamiento de la separación entre Áreas Separadas será autorizado excepcionalmente por el Órgano de Seguimiento del RIC, quien deberá mantener un registro con dichas autorizaciones.

- El acceso a los archivos y bases de datos de un Área Separada exclusivamente podrá llevarse a cabo por una persona ajena al área con permiso explícito del Responsable del Área.
  - En relación con las decisiones de adquisición o enajenación de instrumentos financieros, si la decisión debe ser aprobada por personas u órganos jerárquicos por encima del Área Separada, el Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta deberá asegurarse de que estas personas u órganos no están inhabilitados por haber tenido acceso a información privilegiada o reservada.
  - Elaboración de listados de personas con acceso a proyectos u operaciones que entrañen información privilegiada.
- Los criterios de remuneración establecidos garantizan razonablemente la objetividad e independencia de los servicios que se prestan sin que prime el interés de un área de negocio sobre el de otra, evitando generar conflictos de interés. Además, el RIC prohíbe a las Personas Competentes solicitar o aceptar regalos o incentivos cuya finalidad sea influir en las operaciones de sus clientes o puedan crear conflictos de interés con otros clientes.
  - Las Personas Competentes tendrán permanentemente formulada ante el Órgano de Control Interno y mantendrán actualizada una declaración en la que consten sus vinculaciones económicas, familiares o de otro tipo con clientes o sociedades cotizadas en Bolsa.
  - Las Personas Competentes comunicarán mensualmente al Órgano de Seguimiento del RIC las operaciones personales realizadas, según se definen en el RIC.

#### **4. Procedimientos y medidas para gestionar los conflictos de interés.**

Cuando los procedimientos y medidas expuestas en el apartado anterior no garanticen el grado indispensable de independencia y se produzca un conflicto de interés, éste será resuelto por el responsable del área de actividad afectada. Si el conflicto afectase a varias áreas, será resuelto por el inmediato superior jerárquico de todas ellas.

En cualquier caso, el Órgano de Seguimiento del RIC prestará el asesoramiento y apoyo técnico necesarios en la resolución del conflicto de interés.

#### **5. Registro de servicios que puedan originar conflictos de interés.**

El Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta, como órgano encargado de velar por la observancia de la presente política, mantendrá un registro de las clases de servicios de inversión y auxiliares realizados por Bestinver o por cuenta de Bestinver en los que, o bien, haya surgido un conflicto de interés que haya supuesto un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes, o bien, pueda surgir si se trata de servicios en curso.

Los responsables de las Áreas que realicen los servicios o actividades de inversión, suministrarán al Órgano de Seguimiento la información precisa para la adecuada llevanza del registro.

En el registro se incluirá la siguiente información:

- La identidad de la entidad en la que haya surgido, o pueda surgir, el conflicto de interés.
- La identidad del Área y de las Personas Competentes que han estado expuestas, o podrían estar expuestas, a los conflictos de interés.
- La fecha en la que se originó, en su caso, el conflicto de interés.



- Los instrumentos financieros o servicios en relación con los que se ha originado el conflicto.
- El motivo de la aparición del conflicto y la descripción detallada de la incidencia sobre Bestinver y/o el cliente.
- La descripción sobre la gestión realizada para la minimización o subsanación de la situación.

El registro será mantenido durante un periodo mínimo de 5 años, debiendo también conservarse por el mismo periodo de tiempo cualquier cambio realizado en los mismos.

## **6. Revelación al cliente de posibles situaciones de conflictos de interés.**

Cuando se considere que las medidas adoptadas no son suficientes para evitar, con razonable certeza, el riesgo de que los intereses de un cliente o grupo de clientes resulten perjudicados, éstos deberán ser informados, en un soporte duradero<sup>5</sup>, de la naturaleza del conflicto y de las demás circunstancias para, de ese modo, permitir que los clientes tomen una decisión razonada acerca del producto o servicio de inversión a contratar con Bestinver.

## **7. Comunicación al cliente de la Política de Gestión de Conflictos de Interés.**

Bestinver comunicará los aspectos más relevantes de la Política de Gestión de Conflictos de Interés.

Adicionalmente, a solicitud del Cliente se entregará la versión completa de la Política de Gestión de Conflictos de Interés que en todo caso se encontrará disponible en el domicilio social de Bestinver.

Bestinver comunicará a sus Clientes cualquier cambio importante a la Política de Gestión de Conflictos de Interés.

## **8. Sistema de Incentivos.**

### **8.1. Definición de Incentivos.**

Se entenderá por incentivo cualquier tipo de honorario, comisión o beneficio no monetario (en adelante, “retribución”) percibido o pagado por Bestinver en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar, salvo que se dé alguna de las siguientes circunstancias:

- a) Que la retribución sea pagada o entregada a un cliente o a una persona que actúe por su cuenta, o que la retribución sea ofrecida por el cliente o por una persona que actúe por su cuenta;
- b) Las retribuciones adecuadas que permitan o sean necesarias para la prestación de los servicios de inversión<sup>6</sup> y que, por su naturaleza jurídica, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

---

<sup>5</sup> Soporte duradero: Todo instrumento que permita al cliente almacenar la información dirigida personalmente a él, de modo que pueda recuperarla fácilmente durante un período de tiempo adecuado para los fines para los que la información está destinada y que permita la reproducción sin cambios de la información almacenada.

<sup>6</sup> Por ejemplo, los gastos de custodia, de liquidación y cambio, las tasas reguladoras o los gastos de asesoría jurídica.

Bestinver no permitirá el pago o cobro de incentivos salvo que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) se revele claramente al cliente la existencia, naturaleza y cuantía de la retribución o, cuando su cuantía no se pueda determinar, el método de cálculo de esa cuantía y
- b) el pago los mismos aumente la calidad del servicio prestado al cliente y no entorpezca el cumplimiento de la obligación de Bestinver de actuar en el interés óptimo del cliente.

## **8.2. Catálogo de incentivos.**

El Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta como órgano encargado de velar por la observancia de la presente política, mantendrá un catálogo de incentivos permitidos por Bestinver.

Para ello, todos los acuerdos con terceros que puedan originar incentivos serán comunicados al Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta con la antelación suficiente para que pueda analizar y determinar, en el caso de existir incentivos, si éstos serán permitidos o no.

## **8.3. Revelación al cliente de los incentivos.**

El cliente será informado de forma completa, exacta y comprensible antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar de la existencia, naturaleza y cuantía de los incentivos o, cuando su cuantía no se pueda determinar, el método de cálculo de esa cuantía.

A tales efectos, Bestinver comunicará las condiciones esenciales de su sistema de incentivos de manera resumida.

Adicionalmente, a solicitud del Cliente se remitirá una comunicación más detallada de su sistema de incentivos.

## **9. Procedimiento de supervisión y control de la Política de Gestión de Conflictos de Interés.**

El Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta comunicará a todas las Personas Competentes la presente Política, informándoles de su obligación de seguir el procedimiento de comunicación previsto en los casos en los que se vean sometidos a situaciones que puedan considerarse como un conflicto de interés.

En caso de dudas relacionadas con el contenido de esta Política, se ruega contactar con el Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta.

El Área de Cumplimiento Normativo de Bestinver revisará con carácter anual el contenido de la Política de Gestión de Conflictos de Interés y su adecuación con las exigencias normativas.

Adicionalmente, revisará la eficacia de las medidas adoptadas en el marco de la gestión de los conflictos de interés con el fin de detectar y, en su caso, corregir cualquier deficiencia.

Por último, el Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta supervisará el cumplimiento de la Política e informará a los Consejos de Administración cualquier incumplimiento o incidencia relevantes detectados.