



---

**SÁSSOLA PARTNERS, S.G.I.I.C. S.A.**

**RESUMEN - POLÍTICA DE GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS**

---

Sássola Partners, S.G.I.I.C., S.A., en adelante (“Sássola” o la “Sociedad”), a través de su Política de Gestión de Conflicto de Interés, recoge los principios que la misma establece en relación con la gestión de los conflictos de interés, reales o potenciales, que puedan surgir en el desarrollo ordinario de sus actividades, y establece las normas de actuación admitidas por la Sociedad para identificar, prevenir, gestionar el conflicto o, en último término, revelar la existencia y naturaleza de este, para que todas las personas involucradas puedan tomar la decisión que corresponda.

Se considera conflicto de interés las situaciones que, con ocasión de la presentación de servicios de inversión, servicios auxiliares u otro tipo de servicios por parte de la Sociedad, impliquen un riesgo importante de menoscabo o perjuicio de los intereses de uno o más clientes. No se considerará suficiente que la Sociedad 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.

Los principios generales por los que se guía Sássola para dar cumplimiento a la Política, y a toda aquella regulación aplicable en cuanto a la gestión de conflictos de interés, son los que a continuación se recogen:

- Sássola actuará, en todo momento, en el mejor beneficio del cliente.
- Sássola cuenta con una estructura organizativa suficiente, atendiendo al tipo de servicios y volumen de negocios, para gestionar su operativa, respetando el principio de segregación de funciones, incompatibilidad de funciones, actividades consideradas como críticas, barreras de información, entre otros.
- Sássola se ha adherido al Reglamento Interno de Conducta de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones (“INVERCO”), el cual regula las conductas de actuación de las personas o entidades (“Consideradas”) en un amplio ámbito de actuación, incluida la gestión de los conflictos de interés.
- Sássola y/o las personas o entidades (“Consideradas”) cuando participen simultáneamente en distintas actividades, aplicará las medidas necesarias para garantizar que las mismas se desarrollen con un nivel de independencia adecuado a la dimensión y actividades de la Sociedad.
- Sássola no otorgará privilegios a ningún cliente, ni beneficiará uno en detrimento de otro.
- Las personas o entidades (“Consideradas”) no realizarán ni promoverán conducta alguna que, por implicar la utilización o transmisión indebida de información privilegiada o manipulación del mercado, pueda constituir un abuso del mercado.
- Las personas o entidades (“Consideradas”) no podrán utilizar información privilegiada obtenida por ellos mismos en el desarrollo ordinario de sus actividades, o, en general, la información reservada obtenida por ésta, en su propio beneficio, ni directamente, ni facilitándola a clientes seleccionados o a terceros.

- Sássola, en el ámbito de actuación de los servicios prestados podrá percibir los denominados beneficios no monetarios menores, siempre y cuando los mismos se ajusten a las disposiciones contenidas en la “Política de Gestión de Incentivos”.
- Sássola informará a las personas (“Consideradas”) de las restricciones existentes, valores restringidos, particulares sobre las operaciones personales y de las medidas que Sássola establezca en relación con las operaciones personales y la revelación de información, de acuerdo con lo dispuesto en los apartados anteriores.
- Las reglas de gestión de incentivos, documentadas en la Política de Gestión de Incentivos, son complementarias a los principios establecidos para la gestión de los conflictos de interés.
- Sássola a través de su Política de Remuneración y Gestión de Incentivos, establece las medidas competentes para evitar situaciones de conflictos de interés. Dicha política detalla todos los aspectos encaminados a evitar situaciones de conflictos de interés relacionados con la remuneración percibida. Así, la retribución de las personas consideradas de un área separada no podrá estar referenciada a los resultados alcanzados por otra área separada.
- Sássola para obtener una gestión integral de los conflictos de interés, incluye la gestión de las operaciones vinculadas y/o los vínculos estrechos entre esta y las personas o entidades (“Consideradas”). Las denominadas operaciones vinculadas y/o vínculos estrechos constituyen otra manifestación de los conflictos de interés que pueden acaecer en las actividades realizadas por cuenta de Sássola y en la que, por ser al menos uno de los intervinientes una parte vinculada, con el Consejo de Administración, empleados o proveedores, puede potencialmente verse perjudicado el interés de sus clientes.

Para poder prevenir y/o gestionar un conflicto de interés, la Sociedad debe poder identificar el conflicto de interés. Para ello se deben considerar las situaciones concretas en las que, 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.
- Tenga incentivos financieros o de cualquier otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente frente a los intereses del cliente que gestiona.
- 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.

Ante un potencial conflicto de interés Sássola adoptará la medida que mejor se ajuste a la casuística que generó el conflicto de interés.

La gestión de los conflictos de interés, reales y potenciales, por parte de Sássola, se instrumenta a través de distintos medios, como son normas éticas, separación de funciones y establecimientos de controles en todos los niveles de actividad.

La Sociedad contará con un catálogo de conflictos de interés, donde describe aquellos supuestos que constituyen un conflicto de interés, así como los servicios, áreas y personas que pueden o tienen más riesgo de estar relacionadas con dicho conflicto.

Si la Sociedad no pudiera, con razonable certeza, prevenir los Conflictos de Interés, pondrá en conocimiento del cliente la naturaleza y origen del conflicto en soporte duradero, así como los posibles efectos que podrían ocasionar y las medidas adoptadas para su mitigación.

Este documento es un extracto de la Política de Gestión de Conflictos de Interés de Sássola Partners, SGIIC, S.A. Si necesita la política de referencia completa, puede dirigirse a las oficinas de Sássola o solicítela a través de la dirección [info@sassola.es](mailto:info@sassola.es)