

POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS Y DE REMUNERACIONES E INCENTIVOS DE BÁRYMONT

1. Introducción

La normativa de distribución de seguros impone numerosas obligaciones en materia de protección al inversor a los mediadores de seguros, con especial hincapié en los ramos de vida ahorro y, en particular, establece la necesidad de adoptar, aplicar y mantener una política efectiva en materia de conflictos de interés y de incentivos y de remuneraciones.

Si bien es cierto que dichas obligaciones son de especial intensidad en tales ramos de vida ahorro, no es menos cierto que dicha normativa extiende tales obligaciones a todos los ramos de seguro.

Los distribuidores de seguros deben actuar siempre con honestidad, equidad y profesionalidad en beneficio de los intereses de los clientes. Por ello, no pueden ser remunerados, ni pueden evaluar el rendimiento de sus empleados, de un modo que entre en conflicto con su obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes.

Además, cuando distribuyan productos de inversión basados en seguros, deben adoptar todas las medidas oportunas para detectar los posibles conflictos de interés que surjan entre los propios distribuidores, incluidos sus órganos de dirección y empleados o cualquier persona directa o indirectamente ligada al distribuidor por vínculos de control, y los clientes, o entre un cliente y otro, en el ejercicio de actividades de distribución de seguros. Deben adoptar medidas organizativas eficaces destinadas a impedir que las situaciones de conflictos de interés detectadas perjudiquen los intereses de los clientes. Si las medidas adoptadas para

gestionar las situaciones de conflictos de interés detectadas no son suficientes para garantizar, con un grado razonable de seguridad, que se eviten los riesgos de perjuicio a los intereses de los clientes, deben informar claramente al cliente de la naturaleza general o del origen de tales conflictos de interés, con el tiempo suficiente antes de celebrarse un contrato de seguro.

Por su parte, el Código Ético de Bárymont, establece los principios y valores fundamentales que rigen la actividad de sus Administradores, directivos, empleados y colaboradores externos, en adelante denominados, el Equipo Bárymont, que deberán actuar de acuerdo con una serie de principios éticos y normas de conducta entre los que se encuentran, en su punto 5°.9, los relativos a los Conflictos de intereses y la política de remuneraciones e incentivos:

“Existirá conflicto de interés en aquellas situaciones en las que entre en conflicto el interés de Bárymont o de cualquiera de las personas que conforman el Equipo Bárymont con el interés del cliente o posible cliente en el resultado de las actividades de distribución de seguros; y cuando dicho conflicto pueda influir en el resultado de las actividades de distribución en detrimento del cliente. Lo mismo ocurrirá cuando los conflictos de intereses puedan darse entre un cliente y otro.

Se deberán evitar las situaciones en las que exista conflicto de interés. Si el conflicto surge durante una operación comercial, empresarial o profesional, deberá ser comunicado al responsable de ética, legal y cumplimiento.

Bárymont no podrá ser remunerada, ni podrá evaluar el rendimiento de sus empleados y de sus colaboradores externos, de un modo que entre en conflicto con su obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes. En particular, Bárymont no establecerá ningún sistema de remuneración, de objetivos de ventas o de otra índole que pueda constituir un incentivo para que sus empleados o sus colaboradores externos recomienden un determinado producto de seguro a un cliente si puede ofrecer un producto diferente que se ajuste mejor a las necesidades del cliente”.



En cumplimiento de dichas obligaciones, principios éticos y normas de conducta, y con la intención de reforzar la protección de sus clientes, BÁRYMONT Y ASOCIADOS, S.A., AGENCIA DE SEGUROS VINCULADA., en adelante, BÁRYMONT, ha elaborado las presentes **Políticas de conflictos de intereses y de remuneraciones e incentivos**, en lo sucesivo, "la Política", que tiene como finalidad:

- Identificar, sin ser exhaustivo, una relación de aquellas circunstancias que, como consecuencia de la realización de las actividades previstas en su objeto social, puedan representar un posible conflicto de interés.
- Adoptar las medidas que permitan, en la medida posible, evitar la aparición real de conflictos de interés.
- Especificar los procedimientos que habrán de seguirse y las medidas que deberán adoptarse para gestionar los conflictos de interés.
- Informar a los clientes cuando las medidas establecidas para prevenir o gestionar los conflictos de interés no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, la prevención de los riesgos de perjuicio de los intereses del cliente.
- Establecer la política y sistemas de remuneración y de incentivos de empleados y de colaboradores externos.
- Documentar adecuadamente las medidas internas establecidas por BÁRYMONT para atender las anteriores finalidades.

2. Normativa de referencia

Sin perjuicio de cualquier otra norma que pueda ser aplicable, la presente Política se rige por:

- Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento y del Consejo, de 20 de enero de 2016, sobre la distribución de seguros (DOUE L 26, de 2 de Febrero de 2016).
- Real Decreto-ley 3/2020, de 4 de febrero, de medidas urgentes por el que se incorpora al ordenamiento jurídico español la directiva de la Unión Europea de seguros privados; (BOE 31, de 5 de Febrero de 2020)

- Reglamento Delegado (UE) 2017/2359 de la Comisión, de 21 de septiembre de 2017, por el que se completa la Directiva (UE) 2016/97 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a los requisitos de información y las normas de conducta aplicables a la distribución de productos de inversión basados en seguros (DOUE L 341, de 20 de Diciembre de 2017)
- Reglamento Delegado (UE) 2021/1257 DE LA COMISIÓN de 21 de abril de 2021 por el que se modifican los Reglamentos Delegados (UE) 2017/2358 y (UE) 2017/2359 en lo que respecta a la integración de los factores, los riesgos y las preferencias de sostenibilidad en los requisitos de control y gobernanza de los productos aplicables a las empresas de seguros y los distribuidores de seguros, y en las normas de conducta y de asesoramiento en materia de inversión relativas a los productos de inversión basados en seguros (DOUE L 277, de 2 de Octubre de 2021)

3. Ámbito de aplicación

3.1 Ámbito de aplicación subjetivo

Esta Política y las normas que la desarrollan son de obligado cumplimiento a todos los administradores, directivos, empleados, y colaboradores externos de BÁRYMONT, (conjuntamente, "Sujetos Afectados" que, en definitiva, conforman el Equipo Bárymont), que deberán conocer y cumplir la presente Política.

3.2 Ámbito de aplicación objetivo

Esta Política se aplicará en el ámbito de la distribución de los seguros que preste BÁRYMONT por medio de sus colaboradores externos o mediante sus empleados.

4. Definición e identificación de los conflictos de interés

Se entenderá que existe un conflicto de interés cuando concurren en un mismo Sujeto Afectado o ámbito de decisión, dos intereses contrapuestos que puedan comprometer la prestación imparcial de un servicio, y cuando se detecte un riesgo de causar un perjuicio en los intereses de un cliente.

Podrán surgir conflictos de interés:

- entre BÁRYMONT, incluidos sus órganos de dirección, empleados y colaboradores externos, y sus clientes;
- entre clientes de BÁRYMONT;

En particular, existirá un conflicto de interés si BÁRYMONT o los Sujetos Afectados se encuentran en alguna de las situaciones incluidas en la siguiente lista no exhaustiva:

- si se puede obtener una ventaja financiera, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente;
- si se tiene un interés en el resultado de la venta de un producto o de la prestación de un servicio al cliente, que sea distinto del interés del cliente;
- si se tiene un incentivo financiero o de otro tipo para favorecer los intereses de un cliente o de un grupo de clientes sobre los intereses de otro;
- si se recibe o se va a recibir de una persona que no es el cliente, un incentivo, en forma de dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión o tarifa normal establecida para dicho servicio; incluyéndose dentro de este grupo la recepción o pago de honorarios, comisiones o beneficios no monetarios de terceros por parte de BÁRYMONT o cualquier Sujeto Afectado en relación con la prestación de servicios de inversión o de la venta de cualquier seguro;
- si se utiliza la sostenibilidad como excusa para vender productos más caros;
- si se rotan excesivamente las carteras de los clientes por motivos relacionados con la sostenibilidad;
- si se diera información inexacta de productos o estrategias como si cumplieran con las preferencias ESG cuando no es así ("greenwashing")

Se deberá analizar si el pago realizado o recibido por BÁRYMONT con respecto a un tercero forma parte de un esquema de negocio que puede propiciar la aparición de un conflicto de interés que deba ser gestionado adecuadamente de acuerdo con lo indicado en esta Política. Es en este

punto dónde existe una estrecha vinculación entre los incentivos y los conflictos de interés.

- si BÁRYMONT o cualquier Sujeto Afectado, pueda efectuar la misma actividad que el cliente y que pueda entrar en colisión con él;
- la remuneración de BÁRYMONT y de los Sujetos Afectados y otras estructuras de retribución de los empleados.

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

5. Supuestos más comunes de conflictos de interés

A continuación se identifican algunos de los supuestos más comunes que pueden plantearse en la práctica que pueden generar conflictos de intereses en el desarrollo de las actividades prestadas:

- Entre BÁRYMONT y sus clientes: cuando la entidad pueda obtener un beneficio financiero extraordinario o evitar una pérdida financiera a expensas del cliente.
- Entre las Personas Sujetas y los clientes de BÁRYMONT: Cuando se induzca al cliente a suscribir un producto a fin de alcanzar un objetivo personal, anteponiendo sus intereses personales a los del cliente.
- Entre los propios clientes de BÁRYMONT: en relación con potenciales conductas consistentes en permitir que en algún caso un cliente obtenga un trato preferente respecto al resto de clientes impidiendo que el servicio sea prestado equitativamente.

6. Prevención y gestión de los conflictos de interés

Además de las pautas para su identificación, BÁRYMONT ha establecido determinados principios que deberán tenerse en cuenta a la hora de gestionar los conflictos de interés que se pongan de manifiesto, como consecuencia de la realización de la actividad de distribución de seguros:

Respecto a los conflictos que pueden surgir en el desarrollo de las actividades de BÁRYMONT, cualquier área o empleado que detecte alguna situación susceptible de originar un potencial conflicto de interés, lo pondrá inmediatamente en conocimiento del responsable de Ética, Legal y Cumplimiento, que podrá contar con el apoyo de otras funciones para decidir al respecto.

La declaración de conflictos de interés deberá estar permanentemente actualizada por lo que si cambian las circunstancias deberá ponerse nuevamente en conocimiento del mencionado responsable.

BÁRYMONT facilitará formularios específicos, que se incluyen como Anexo I a esta Política, para comunicar al responsable de Ética, Legal y Cumplimiento y al cliente la existencia de un conflicto de interés. Una vez detectado el conflicto se propondrá un sistema específico para gestionarlo que deberá ser, en todo caso, validado por el responsable de Ética, Legal y Cumplimiento y por las áreas afectadas.

6.1 Principios generales de actuación

El sistema de gestión de conflictos de interés se basará en los siguientes principios generales:

- **Independencia:** los Sujetos Afectados deben actuar en todo momento con libertad de juicio, con lealtad a BÁRYMONT, sus accionistas y clientes e independientemente de sus intereses propios. Conforme a este principio, BÁRYMONT controlará e impedirá la participación simultánea o consecutiva de un Sujeto Afectado en diversos servicios o actividades cuando dicha participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de interés.
- **Abstención:** los Sujetos Afectados (que por sus funciones tengan la capacidad de aprobar operaciones) deben abstenerse de intervenir o influir en la toma de decisiones que puedan afectar a personas o entidades con las que exista conflicto de interés y de acceder a información relevante que afecte a dicho conflicto. Por tanto, se prevendrá y limitará la posibilidad de que cualquier persona ejerza una influencia inadecuada sobre la forma en que un Sujeto Afectado lleve a cabo servicios o actividades de distribución de seguros y, muy especialmente, productos del ramo de vida ahorro.

- **Comunicación:** los Sujetos Afectados deben informar al responsable de Ética, Legal y Cumplimiento sobre los conflictos de interés en que se encuentren inmersos a causa de las actividades fuera de BÁRYMONT, vinculaciones económicas, relaciones familiares, patrimonio personal, o por cualquier otro motivo.
- **Transparencia:** con carácter previo a la venta de cualquier producto asegurador, con especial atención a los del ramo de vida ahorro, se debe informar a los clientes de las vinculaciones, económicas o de otro tipo, que pudieran implicar conflicto de interés con ellos.
- **Revelación:** si el conflicto no puede ser evitado de conformidad con las medidas específicas de gestión, con carácter previo a la venta del seguro que esté sujeto a un conflicto de interés, se deberá informar adecuadamente al cliente afectado.

6.2 Principios específicos de actuación

En función de las diferentes tipologías de conflictos de interés que pueden surgir, se aplicarán diferentes criterios para la gestión de dicho conflicto.

- Conflictos de interés entre clientes:
 - En ningún caso se debe fomentar la realización de una operación por parte de un cliente para beneficiar a otro, salvo que ambos conozcan sus diferentes posiciones y acepten expresamente realizar la operación.
 - Se debe informar a los clientes de las vinculaciones, económicas o de otro tipo, que pudieran implicar conflicto de interés con ellos.
 - El proceso de preasignación y contratación de operaciones se realiza de tal forma que se controle la segregación de las diferentes funciones intervinientes, respetando los intereses de cada cliente y evitando situaciones de discriminación.
- Conflictos de interés entre BÁRYMONT y sus clientes:
 - Primará siempre el mejor interés de los clientes, frente al interés de BÁRYMONT, de sus empleados, de sus directivos o de sus

colaboradores externos.

- Si llegara a producirse algún conflicto de interés que no pudiera gestionarse adecuadamente, se evitará la situación que lo origine, o se revelará a los clientes para que puedan tomar la decisión oportuna.
- No se debe dar trato o condiciones especiales a clientes ni se debe influir para que otros lo hagan, basadas en relaciones personales, familiares o de otro tipo.
- Se evitará la relación de exclusividad con un cliente que pueda dar lugar a una vinculación personal excesiva o restringir el acceso del mismo a otros empleados o colaboradores externos de BÁRYMONT.
- La selección de productos de inversión basados en seguros en los que el tomador asume el riesgo de la inversión se realizará, necesariamente, previa realización del correspondiente test y la declaración de idoneidad de cada producto, para detectar los conocimientos y experiencia del cliente en el ámbito de la inversión propio de la clase de producto; su situación financiera, incluida su capacidad para soportar pérdidas; sus objetivos de inversión, incluida su tolerancia al riesgo; y sus preferencias de sostenibilidad; monitorizándose de forma continua mientras dure el periodo de inversión mediante análisis periódicos de la idoneidad de su producto.
- En todos los casos de asesoramiento, se actuará en beneficio exclusivo del cliente.
- A la hora de seleccionar las aseguradoras y los productos a distribuir, siempre se elegirán, según criterios objetivos e independientes, los que tengan las condiciones más ventajosas para el cliente, tomando en cuenta el aspecto económico, la calidad de la prestación del servicio y cuantos aspectos entienda BÁRYMONT que benefician de un modo global al cliente.
- Existe separación funcional, jerárquica y física entre las diferentes funciones dentro de BÁRYMONT que pudieran dar lugar a potenciales conflictos de interés.
- Existen barreras de información que impiden o controlan el intercambio de información; así como áreas separadas para impedir

el flujo de información privilegiada o no pública entre los diferentes departamentos de BÁRYMONT que pudieran dar lugar a potenciales conflictos de interés.

- Como parte del proceso interno de aprobación de los productos y servicios que va a distribuir BÁRYMONT, se analizan los posibles conflictos de interés que se puedan generar entre BÁRYMONT y el cliente, o entre clientes.

En caso de que durante el proceso de distribución de los productos y servicios se detecte algún potencial conflicto de interés, se adoptarán las medidas necesarias para gestionar adecuadamente dicho conflicto. Se indicarán las medidas adecuadas para minimizar sus efectos, y se establecerán las advertencias necesarias a realizar en el proceso de distribución, y las manifestaciones a recabar de los clientes en aquellos casos en los que las medidas adoptadas no puedan evitar un posible perjuicio a los clientes.

- A la hora de distribuir los productos aseguradores, los Sujetos Afectados deberán analizar si existe alguna situación en la que se pueda originar un potencial conflicto de interés distinto de los previamente identificados por BÁRYMONT; y en ese caso, cumplir con las medidas dispuestas en la presente Política.
- A la hora de realizar comunicaciones publicitarias, o encargar dichas comunicaciones a terceros, BÁRYMONT llevará a cabo las siguientes medidas para la prevención de los conflictos de interés:
 - o Impedir el intercambio de información entre los Sujetos Afectados que participen en la elaboración de dichas comunicaciones, si tal intercambio puede perjudicar los intereses de uno o más clientes.
 - o Si se realizan comunicaciones publicitarias dirigidas a clientes con intereses contrapuestos, las decisiones sobre las mismas se adoptarán de forma separada, para evitar los perjuicios que podrían originarse por la existencia de potenciales conflictos de interés.
 - o La supresión de cualquier relación directa entre la remuneración de los Sujetos Afectados que desarrollan como

actividad principal la elaboración de comunicaciones publicitarias y la remuneración de otras personas que desarrollan principalmente otra actividad, o los ingresos generados por éstas, cuando pueda surgir un conflicto de interés.

- Conflictos de interés entre BÁRYMONT y sus empleados

Los empleados de BÁRYMONT deben actuar siempre de manera que sus intereses particulares no primen sobre los de BÁRYMONT o los de sus clientes. A este respecto:

- No se podrá aprobar, intervenir o influir de otro modo en las operaciones de cualquier tipo en las que los empleados figuren como beneficiarios o garantes
- No se podrá solicitar o aceptar ningún tipo de pago, comisión, regalo, invitación o retribución que provenga de clientes, proveedores, intermediarios, contrapartidas o cualquier otro tercero por operaciones efectuadas por BÁRYMONT ni obtener de otra forma provecho de la posición que se ostenta en BÁRYMONT en beneficio propio.
- No se podrán prestar servicios profesionales a otras entidades o empresas competidoras, retribuidos o no, salvo autorización previa expresa, acumulativamente, de los responsables de Recursos Humanos, de Ética, Legal y Cumplimiento, y del área correspondiente,

Adicionalmente, BÁRYMONT aplica las siguientes medidas para la prevención y gestión de los conflictos de interés, destinadas a:

- impedir o controlar el intercambio de información entre Sujetos Afectados que participen en actividades que comporten un riesgo de conflicto de intereses, cuando el intercambio de esa información pueda ir en detrimento de los intereses de los clientes.;
- la supervisión separada de los Sujetos Afectados cuyas funciones principales sean la realización de actividades de distribución de productos aseguradores, especialmente en el ramo de vida ahorro, a los clientes que puedan tener intereses contrapuestos, o que

representen intereses distintos que puedan entrar en conflicto; y

- la supresión de cualquier relación directa entre la remuneración de los Sujetos Afectados que desarrollan una actividad o prestan un servicio y la remuneración de otros Sujetos Afectados que desarrollan o prestan otros diferentes, o los ingresos generados por estos, cuando pueda surgir un conflicto de intereses en relación con dichas actividades o servicios.

7. Comunicaciones a clientes

En relación con los conflictos de interés, se realizarán las comunicaciones detalladas en los dos apartados siguientes:

7.1 Comunicación genérica sobre los conflictos de interés

Con anterioridad a la prestación de servicios de distribución de seguros, BÁRYMONT pone la Política de Conflictos de Interés a disposición de los potenciales clientes y de los clientes a través de su página web corporativa; y a disposición de los empleados y de los colaboradores externos a través de su intranet para que actúen en su consecuencia con los potenciales clientes y con los clientes.

7.2 Revelación de los conflictos de interés

En el supuesto de que, una vez aplicados los criterios y medidas anteriores, no se pueda garantizar con una certeza razonable que los conflictos de interés no perjudicarán a los clientes, será necesaria la revelación de dicho conflicto a los clientes. No obstante, esto deberá constituir una solución de último recurso y, el recurso excesivo a esta medida será considerado como una deficiencia de la Política y, por tanto, se deberá revisar y subsanar.

La revelación al cliente de los conflictos de interés deberá ser suficientemente detallada, teniendo en cuenta la naturaleza del cliente, de forma que se asegure que éste puede tomar una decisión con conocimiento de causa sobre la continuidad o no del servicio en cuestión. En particular, deberá contener la siguiente información:

- La descripción específica del conflicto, que deberá contener una

explicación de la naturaleza general y origen de este, así como los riesgos que se plantean al cliente.

- Las medidas organizativas y administrativas que se han llevado a cabo para gestionar y mitigar el conflicto de interés.
- Que dichas medidas no han sido suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio de los intereses del cliente.

En algunos casos será recomendable que, en caso de que el cliente desee seguir adelante con la prestación del servicio, se recabe por escrito su manifestación expresa de que ha sido debidamente informado del conflicto de interés y acepta continuar adelante con la prestación del servicio.

8. Registro de conflictos de interés

BÁRYMONT mantendrá y actualizará regularmente un registro de todas las situaciones en las que, o bien, haya surgido un conflicto de interés que haya supuesto un posible riesgo a los intereses de uno o más clientes, o bien, si se trata de una actividad en curso, pueda surgir un conflicto de interés. En dicho registro se especificarán los procedimientos y medidas que se hayan adoptado en relación con los potenciales conflictos de interés, siendo el responsable de la llevanza y el mantenimiento de este registro el responsable de ética, legal y cumplimiento.

El registro de conflictos de interés se mantendrá, por un periodo mínimo de cinco años, a contar desde el momento en que el conflicto de interés o potencial conflicto de interés sea identificado, debiendo también guardarse por el mismo periodo de tiempo cualquier cambio realizado en el mismo.

El contenido del Registro de conflictos de interés se acompaña como Anexo II a esta Política.

9. Supervisión, control y actualización de la Política

La presente Política será supervisada y revisada periódicamente, con carácter anual, por parte del responsable de ética, legal y cumplimiento; o siempre que sea necesaria su modificación o adaptación a nuevos

requerimientos regulatorios o se den cambios importantes en los procedimientos establecidos.

El órgano de administración de BÁRYMONT recibirá con frecuencia, y al menos anualmente, dentro de los informes elaborados por Cumplimiento Normativo, información sobre el grado de cumplimiento de la Política, sus revisiones y de las situaciones en las que haya surgido un conflicto de interés o pueda surgir tal conflicto, las medidas que se han empleado para su mitigación y si dicha situación ha sido o no solventada.

10. Aprobación de la Política

La presente Política se redactó el 17 de Febrero de 2023 por el responsable de ética, legal y cumplimiento, de conformidad con el encargo del Administrador Único de la sociedad de fecha 24 de Enero de 2023 en cumplimiento de los acuerdos de la Junta General de accionistas de BÁRYMONT de 23 de Enero de 2023.

La presente versión ha sido aprobada por el Administrador Único de BÁRYMONT el 1 de Marzo de 2023.

Esta Política será revisada con una periodicidad mínima anual por el responsable de ética, legal y cumplimiento y siempre que concurren situaciones que modifiquen sustancialmente su naturaleza o estructura, procediendo, si fuera necesario, a actualizarla para su aprobación o ratificación por parte del órgano de administración

ANEXO I

De acuerdo con el punto 6 de la Política de conflictos de intereses y de remuneraciones e incentivos de BÁRYMONT, se adjuntan formularios específicos para comunicar al responsable de Ética, Legal y Cumplimiento y al cliente la existencia de un conflicto de interés.

ANEXO I.1:

FORMULARIO DE NOTIFICACIÓN AL RESPONSABLE DE ÉTICA, LEGAL Y CUMPLIMIENTO DE POTENCIALES CONFLICTOS DE INTERÉS

A. Datos del comunicante

Nombre del empleado o del colaborador externo:	
DNI:	
Cargo:	
Departamento:	
Fecha de comunicación:	

B. Datos del conflicto de interés

Naturaleza:	<input type="checkbox"/> Conflicto potencial / <input type="checkbox"/> Conflicto real
Descripción del conflicto:	
Posible riesgo o perjuicio para el Cliente:	
Servicio en el que se origina el conflicto:	
Personas o departamentos involucrados:	
Fecha de origen del conflicto:	

C. Medidas para la gestión del conflicto de interés

Descripción de las medidas adoptadas:	
Observaciones:	

D. Revelación al Cliente del conflicto de interés



AGENCIA DE SEGUROS VINCULADA

Bárymont AV
Grupo Bárymont

Tiene concertado seguro de Responsabilidad Civil Profesional y dispone de capacidad financiera según legislación vigente • N° Registro en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones AJ0235 • C.I.F.: A-39720156

Revelación del conflicto de interés al Cliente:	<input type="checkbox"/> Sí.	Fecha de comunicación:	
	<input type="checkbox"/> No. Por el momento no se prevé revelación al Cliente.		

Bárymont y Asociados



ANEXO I.2: MODELO DE COMUNICACIÓN AL CLIENTE DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Ref. Comunicación de Conflictos de Interés a Clientes

Estimado Cliente:

Por la presente, Bárymont y Asociados, S.A., agencia de seguros vinculada (en adelante, "Bárymont") le comunica que, para dar cumplimiento a los requerimientos normativos en relación con la prevención y gestión de los potenciales conflictos de interés, Bárymont tiene implementado y aplica una Política en materia de Conflictos de Interés, por medio de la cual adopta todas las medidas necesarias para detectar y prevenir cualquier conflicto de interés que pudiera generarse en el marco de la prestación de los servicios de distribución de seguros.

No obstante, a pesar de que nuestra Política en materia de Conflictos de Interés contempla medidas dirigidas a gestionar la concurrencia de tales situaciones, le informamos por la presente que las medidas organizativas y administrativas establecidas para prevenir o gestionar la situación que se describe a continuación pueden no resultar suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrá cualquier riesgo sobre sus intereses y, en consecuencia, nos encontramos obligados a facilitarle la siguiente información que puede ser de su interés:

(a) Servicio de distribución de seguros / actividad generadora de un potencial conflicto de interés:

[Deberá indicarse el servicio de distribución de seguros en el que se ha detectado el potencial conflicto de interés]

(b) Descripción de la naturaleza y origen de la situación de conflicto de interés:

[Deberá incluirse una descripción del tipo de conflicto de interés que se ha detectado]

(c) Descripción de los potenciales riesgos que pueden derivarse para el cliente como consecuencia del acaecimiento del conflicto de interés:

[Deberá incluirse una descripción del tipo de riesgos que se han detectado]



(d) Descripción de las medidas adoptadas para mitigar los riesgos que puedan derivarse para el cliente como consecuencia del acaecimiento del conflicto de interés:

[Deberá incluirse una descripción del tipo de medidas adoptadas para mitigar los riesgos detectados]

La información contenida en esta comunicación tiene por finalidad asegurar que usted, como Cliente de Bárymont pueda tomar una decisión sobre el servicio que Bárymont le presta, en el contexto en el que se plantee el conflicto de intereses. En caso de que no nos comunique su oposición en el plazo de 15 días naturales desde la recepción de la presente, seguiremos prestándole el referido servicio.

Como siempre, estamos a su entera disposición para cualquier comentario o duda con lo anteriormente expuesto.

Reciba un cordial saludo,

ANEXO II

REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS

De acuerdo con el punto 8 de la Política de conflictos de intereses y de remuneraciones e incentivos de BÁRYMONT, se adjunta el contenido del Registro de Conflictos de Interés:

NÚMERO DE ENTRADA:

FECHA:

DATOS IDENTIFICATIVOS DEL COMUNICANTE:

PRODUCTO O SERVICIO EN EL QUE SE ORIGINA EL CONFLICTO:

DEPARTAMENTOS INVOLUCRADOS:

SUJETOS AFECTADOS INVOLUCRADOS:

CLIENTE O CLIENTES AFECTADOS:

DESCRIPCIÓN DEL CONFLICTO:

POSIBLE RIESGO O PERJUICIO PARA EL CLIENTE

MEDIDAS ADOPTADAS:

FECHA DE ORIGEN DEL CONFLICTO

MEDIDAS ADOPTADAS PARA LA GESTIÓN DEL CONFLICTO:

CONFLICTO REAL O CONFLICTO POTENCIAL:

REVELACIÓN AL CLIENTE DEL CONFLICTO DE INTERÉS

