

POLITICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

1. Introducción

Este documento contiene la Política de gestión de conflicto de interés de SCANIA FINANCE HISPANIA E.F.C., S.A.U. (en adelante SFH), donde se establecen las medidas para identificar y gestionar de forma efectiva los potenciales conflictos de interés, que pudieran producirse entre la sociedad, sus empleados, sus clientes, o entre los clientes entre sí, evitando causar un perjuicio a los intereses de los clientes.

En algunos casos, un conflicto de intereses potencial pueda incluir elementos asociados a otras políticas, como la Política de Remuneración, la Política de Riesgos o la Política de Anti Corrupción. En estos casos será necesaria la aplicación de dichas políticas. Igualmente, podemos acudir a la guía sobre ética en Scania “Haciendo las cosas bien” (Anexo I) o la Política Global de Grupo Scania - Obsequios, hospitalidades, invitaciones a eventos pagos de facilitación y conflictos de interés.

2. Ámbito de aplicación

2.1. Ámbito subjetivo

La presente política es de aplicación a SFH y a todas las personas que forman parte de la misma, especialmente cuando estén relacionadas con el ejercicio de las funciones del Consejo de Administración y otros altos cargos

Asimismo, también deberán de tenerse en cuenta potenciales situaciones de conflictos de interés con terceros cuando estos sean familiares o socios de negocios de los propios empleados o altos cargos de SFH.

Cualquier persona afectada que trabaje o preste servicios para alguna empresa que tenga relaciones comerciales con el Grupo SCANIA, deberá comunicarlo por escrito al Departamento de Cumplimiento Normativo.

2.2. Ámbito objetivo

Se entiende que surge un conflicto de interés cuando SFH o las personas a las que las afecta la presente política:

- a) Puedan obtener un beneficio o evitar una pérdida a expensas del cliente.
- b) Tengan un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente que sea distinto del interés del cliente en ese resultado.
- c) Tengan incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del primer cliente.
- d) Reciban, vayan o puedan 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 el servicio.
- e) Hayan recibido, van a recibir o recibirán del cliente o de una persona distinta del cliente un incentivo con el fin de que el servicio sea prestado por cualquier otra compañía que entre en competencia con SFH o que su actividad sea la comercialización y fabricación de vehículos industriales, aunque estas empresas puedan pertenecer al grupo Scania

No se entenderá que se produce conflicto de intereses cuando SFH obtenga un beneficio si no existe perjuicio de un cliente. Tampoco se entenderá que existe conflicto cuando un cliente obtiene un beneficio si no existe potencial perjuicio para otro cliente.

El Departamento de Cumplimiento Normativo identificará los escenarios relevantes a efectos de otros potenciales conflictos de intereses.

3. Deberes ante los conflictos de intereses personales o familiares

Todos los empleados y en general, todas las personas a las que es de aplicación la Política de Conflicto de intereses, cuando desarrollen su actividad deberán asumir como principios generales de conducta actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés del cliente.

No favorecerán los intereses de un cliente o grupo de clientes frente a otros, ofreciendo a todos sus clientes un trato equitativo.

Ante un posible conflicto de interés personal o familiar deben actuar:

Abstención: Deben abstenerse de intervenir o influir en la toma de decisiones que puedan afectar a las personas o entidades con las que exista conflicto y de acceder a la información que afecte al referido conflicto.

Comunicación: Deben informar al Departamento de Cumplimiento Normativo sobre los conflictos de interés en que se encuentren incursos, aunque sea por causa de actividades externas a SFH desarrolladas a título personal, sus relaciones familiares, su patrimonio personal, o por cualquier otro motivo.

Ante cualquier duda sobre la posibilidad de un conflicto de intereses consultará al Departamento de Cumplimiento Normativo.

Ninguna persona afectada puede aprovechar los contactos comerciales de la empresa en beneficio propio, ajeno o para perjudicar a la empresa. En concreto, esto significa que ningún empleado debe conceder o aceptar ventajas privadas no permitidas en las relaciones comerciales, que puedan influir en una decisión adecuada.

Como se ha indicado anteriormente, puede ser necesaria la aplicación de otras políticas.

4. Identificación de escenarios en los que pueden surgir conflictos de interés

Con carácter meramente enunciativo y no limitativo, los principales escenarios identificados en los que potencialmente pueden surgir conflictos de interés son los siguientes:

4.1.- Relacionados con el asesoramiento y suscripción de contratos de arrendamiento financiero y financiación

- a) Supuestos en los que existan contratos similares con comisiones diferentes.
- b) Supuestos en los que existan incentivos a la red comercial por la comercialización prioritaria de unos contratos frente a otros.

- c) Supuestos en los que exista márgenes internos o diferenciales en el tipo de interés a favor de los concesionarios que intermedian en la compra de los bienes objeto de arrendamiento o financiación.
- d) Supuestos en los que los acuerdos con terceros en los que perciben comisiones por la comercialización de determinados productos, puedan primar o inducir la contratación de esos productos o servicios al cliente.
- e) Retraso en la autorización de operaciones con un determinado cliente, hasta que se suscriba otra operación con otro cliente.
- f) Supuestos en los que se induzca al cliente a elegir un determinado concesionario para la adquisición del bien que va a ser objeto del contrato, por tener un incentivo o comisión que no es trasladado al precio del bien que debe abonar el cliente.
- g) Generar recomendaciones optimistas o pesimistas frente al comportamiento de tipos de interés en el futuro sin contar con el respaldo documental de los correspondientes organismos oficiales.
- h) Supuestos en los que se induzca al cliente a elegir un determinado fedatario público para la intervención de los contratos, por tener un incentivo o comisión que no es trasladado a los honorarios de los indicados profesionales que son de cuenta del cliente.
- i) Supuestos en los que la persona afectada tenga titularidad directa o indirecta a título personal o a nombre de familiares de una participación igual o superior al 3% del capital en sociedades que sean clientes o pretendan ser clientes de SFH.
- j) Supuestos en los que los familiares del cliente ejerzan cargos de administración o dirección de clientes o pretendan ser clientes de SFH.

4.2.- Relacionados con la información

Es posible que determinadas personas afectadas puedan tener acceso a información sensible con la que debe actuarse con la máxima prudencia y confidencialidad al fin de evitar situaciones que podrían ir en detrimento de los intereses de los clientes y generar escenarios de conflictos de interés. Estos escenarios pueden ser:

- a) Supuestos en los que se produzca un intercambio de información entre personas de departamentos diferentes que pueda ir en detrimento de los intereses de uno o varios clientes.
- b) Supuestos en los que se produzca un intercambio de información con concesionarios sobre los objetivos de inversión de cliente más allá del servicio o prestación concreto en el que el cliente haya mostrado su interés en ese momento.

5. Procedimiento para resolver los conflictos de intereses planteados

Los conflictos de intereses serán resueltos en primera instancia por el responsable del departamento afectado. Si afectara a varios departamentos o al responsable del departamento concreto, será resuelto por el inmediato superior jerárquico de todos ellos. Si no fuese aplicable la anterior regla, será resuelto por quien designe el Departamento de Cumplimiento Normativo.

El Departamento de Cumplimiento Normativo establecerá los mecanismos necesarios para que cualquier persona pueda poner en conocimiento los posibles conflictos de intereses y si fuese necesario, velará por la confidencialidad y anonimato de las informaciones recibidas.

Criterios generales en la resolución de conflictos.

- a) En caso de conflicto entre SFH y un cliente, deberá salvaguardarse el interés de éste último.
- b) No se podrá revelar bajo ningún concepto a otros clientes, operaciones realizadas por otros.
- c) No se podrá revelar bajo ningún concepto a otros clientes, políticas de inversión a futuro de otros clientes.
- d) No se podrá estimular la realización de una operación por un cliente con objeto de beneficiar a otro o beneficiar a una persona afectada.

Si las medidas adoptadas por SFH no son suficientes para garantizar, con razonable certeza, que no se produzcan los conflictos de intereses, la entidad comunicará a los afectados la naturaleza y origen del conflicto, pudiéndose llevar a cabo la operación únicamente si el cliente lo consiente expresamente.

La decisión sobre el conflicto y las posibles incidencias resultantes serán comunicadas al Departamento de Cumplimiento Normativo.

6. Procedimiento de registro de servicios o actividades que originan conflicto de intereses

El Departamento de Cumplimiento Normativo llevará un registro actualizado de los casos en los que haya surgido o pueda surgir un conflicto de intereses, así como el procedimiento y soluciones dadas al caso.

En el registro quedará de forma clara y en soporte no alterado y duradero:

1. Personas que hayan estado expuestas al conflicto de intereses.
2. Fecha.
3. Medio de comunicación utilizado para poner en comunicación el conflicto e identidad de la persona que inicia la comunicación.
4. Detalle del conflicto.
5. Detalle de la gestión y subsanación o reparación de la situación.

A modo de ejemplo figura en el Anexo II una ficha con estos campos

7. Revisión de la Política

El Responsable de esta política, así como de su revisión, es el departamento de Cumplimiento Normativo.

La política será revisada anualmente y siempre de forma inmediata cuando se produzcan cambios relevantes en la misma.

Anexo I “Haciendo las cosas bien” - Una Guía sobre ética en Scania.

Preguntas

Quando se enfrenta a un dilema ético, preguntélese asimismo:

<p>¿Es mi acción legal?</p> <p>→ Si</p> <p>↓ No</p> <p>↓ No sé</p>	<p>¿Está mi acción de acuerdo a las políticas de Scania ?</p> <p>→ Si</p> <p>↓ No</p> <p>↓ No sé</p>	<p>¿Mi acción se ajusta a los valores de Scania?</p> <p>→ Si</p> <p>↓ No</p> <p>↓ No sé</p>	<p>¿Mi acción se alinea con mis propia ética y valores?</p> <p>→ Si</p> <p>↓ No</p> <p>↓ No sé</p>	<p>¿Me sentiré cómodo si mis compañeros, amigos o familia aprenderían de mi acción ?</p> <p>→ Si</p> <p>↓ No</p> <p>↓ No sé</p>	<p>¿Soportaré mi acción si esta estuviera en la portada de un periódico ?</p> <p>→ Si</p> <p>↓ No</p> <p>↓ No sé</p>
--	--	---	--	---	--

Respuestas

SI

Si sus respuestas a todas las preguntas fueron " Si", proceda con la acción

No

Si su respuesta a alguna pregunta fue " No ", no asuma la situación o tome una acción de la cual después se puede arrepentir, en su lugar realice lo siguiente :

- Hable con su gerente o el gerente de su gerente.
- Consulte Asuntos Legales Jurídicos, Gestión Grupal de Riesgo o al Departamento de Recursos Humanos
- Presente su inquietud anonimamente mediante la función de denuncias.

No sé

Si no sabe la respuesta a ninguna de las preguntas arriba mencionadas, o si sigue inseguro de como actuar:

- Revise esta guía de éticas en Scania
- Consulte políticas relevantes de la compañía.
- Hable con su gerente o el gerente de su gerente.
- Consulte Asuntos Legales Jurídicos, Gestión Grupal de Riesgo o al Departamento de Recursos Humanos.

<p>¿Podrá mi relación en esta situación afectar mi objetividad ?</p> <p>→</p>	<p>¿Podrá esto dar una ventaja injusta a la relación de Scania y el proveedor?</p> <p>→</p>	<p>¿He revelado algún conflicto de interés potencial a mi gerente ?</p> <p>→</p>
---	---	--

Anexo II Ejemplo de ficha de registro de conflicto de interés

FICHA DE REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERES	
Referencia	(AAAAAMDD) + (NN)
Fecha	
Datos notificante	
Método notificación	
Identidad personas (departamentos y relación entre ellas)	
Descripción	

Responsable	(Jefe jerárquico / MD / Cumplimiento Normativo)
Medidas	
Fecha de Resolución	
Comentarios adicionales	