

## **INFORMACIÓN RELATIVA AL REGLAMENTO GENERAL EN LA GESTIÓN DEL CONFLICTO DE INTERESES INCLUIDO LO RELATIVO A LA POLÍTICA DE INCENTIVOS A CLIENTES DE X-TRADE BROKERS DOM MAKLESKI S.A.**

---

### **I. Información relativa al reglamento general en la gestión del conflicto de intereses.**

X-Trade Brokers DM S.A (en adelante XTB), lleva a cabo una actividad de intermediación financiera de manera fidedigna y profesional, respetando el mejor interés de sus Clientes y de conformidad con unos principios de operativa honesta. Teniendo en cuenta el mejor interés del Cliente, el hecho de que, en relación con el servicio de brokerage o intermediación de compra y venta de instrumentos financieros por cuenta propia, existe un conflicto de intereses entre los de XTB y los del Cliente, que consiste en el hecho de que XTB es siempre la contrapartida de la operación del Cliente. XTB ha desarrollado como parte de su operativa, un reglamento interno – Política de gestión de Conflicto de Intereses en XTB, que establece los principios y métodos de gestión y prevención de este conflicto de intereses. Los puntos que se presentan a continuación, señalan las medidas básicas desarrolladas para evitar los efectos del conflicto de intereses en XTB XTB.

1.- Con el fin de prevenir el conflicto de intereses, el Departamento de Trading está separado de los departamentos que cooperan directamente con los Clientes, por ejemplo: los departamentos de Ventas y Atención al Cliente están separados por las llamadas "Murallas Chinas", para así asegurar la total autonomía a los departamentos que ofrecen los productos financieros de XTB y que evalúan la idoneidad de los productos para ciertos Clientes. La separación anteriormente mencionada se incorpora con el fin de evitar cualquier tipo de asociación entre la selección del Instrumento Financiero que se oferta a los Clientes y una Posición Abierta que en ese momento mantenga XTB. El Departamento de Trading también está separado del contacto directo con los Clientes de XTB.

2.- El plan de incentivos de los empleados de los Departamentos de Ventas, Atención al Cliente y Trading se elaboran de manera que se garantiza la no-asociación con los resultados de la cartera propia de XTB en Instrumentos Financieros, creada con el fin de cerrar Transacciones con los Clientes.

3.- La estructura organizativa de XTB ofrece independencia entre los departamentos que tienen contacto directo con el Cliente y los departamentos que pueden presentar un conflicto de intereses con Clientes de XTB.

4.- Los empleados del Departamento de Trading de abstendrán de ofrecer comentarios públicos relativos a la situación macroeconómica actual y de tomar parte en la preparación de informes y comentarios publicados por XTB.

5.- Los empleados del Departamento de Trading nunca conocerán las intenciones del Cliente concernientes a la dirección de la Transacción. Los empleados del Departamento de Trading están obligados en cada situación a presentar al Cliente tanto el precio de compra como el de venta de un Instrumento Financiero específico, teniendo en cuenta el Spread de acuerdo con la Tabla de Especificaciones del Instrumento Financiero y el "Reglamento para la provisión de servicios consistentes en la ejecución de órdenes de compra o venta de derechos de propiedad, manteniendo XTB XTB. las cuentas de propiedad y efectivo" que el Cliente podrá usar a su propia voluntad para abrir nuevas posiciones o cerrar antiguas.

6.- Los empleados de XTB tienen prohibido aceptar de los Clientes, potenciales Clientes o de terceras partes ningún tipo de regalos en forma de beneficios en efectivo o de cualquier tipo. La aceptación de regalos o gestos de cortesía aceptados de manera general no se juzgarán prohibidos como se menciona en la frase anterior, siempre que dicha aceptación sea acorde a la Política de Gestión de Conflicto de Intereses de XTB. Se entenderán como regalos pequeños o gestos de cortesía mencionados anteriormente los beneficios de este tipo siempre que su valor no exceda la cantidad de 160 EUR o su equivalente en otra divisa.

En caso de que el Cliente esté interesado en obtener información detallada relativa a los principios y métodos de gestión y prevención del conflicto de intereses, XTB proporcionará dicha información a petición del Cliente a través de la página web o utilizando otro método de comunicación.

XTB actualiza y ajusta de manera apropiada las medidas desarrolladas para la prevención de los efectos de conflictos de intereses de acuerdo a las necesidades recurrentes a este respecto.

## II. Información relativa sobre incentivos a Clientes de XTB España

XTB España lleva a cabo la actividad de intermediación de una manera responsable y profesional, respetando los intereses de sus clientes y cumpliendo de una manera ética los principios del mercado. En relación con la prestación de servicios correspondientes dentro de su actividad de intermediación, XTB España informa a sus clientes y terceras partes los honorarios, comisiones y retribución en especie especificados en la tabla siguiente, siendo considerados los incentivos tal como se define en los reglamentos respectivos en particular:

- DIRECTIVA 2004/39/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 21 de abril de 2004 relativa a los mercados de instrumentos financieros, por la que se modifican las Directivas 85/611/CEE y 93/6/CEE del Consejo y la Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se deroga la Directiva 93/22/CEE del Consejo
- Directiva 2006/73/CE de la Comisión de 10 de agosto de 2006 por la que se aplica la Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de inversión, y términos definidos a efectos de dicha

Se permite que XTB España perciba y suministre, con excepción de lo indicado en el contrato celebrado con el cliente o lo necesario para realizar la actividad de intermediación, las comisiones o la retribución en especie en las situaciones siguientes.

- Si el objetivo es mejorar la calidad del servicio de intermediación proporcionado al cliente;
- El cliente es informado de las condiciones generales de la recepción o prestación de dichas comisiones o la retribución en especie antes de finalizar el contrato sobre la prestación de servicios de intermediación. Si el pago de comisiones o el beneficio no monetario se realizara una vez finalizado el contrato, el cliente será informado de dichos pagos de comisiones o recepción beneficio no monetario.

Si el cliente desea recibir información detallada sobre los pagos realizados o la retribución en especie recibida resultante de la firma del contrato, XTB España proporcionará dicha información al cliente cada vez éste que la solicite.

La siguiente tabla muestra las clases de los términos y condiciones generales que rigen la prestación, con excepción con excepción de lo indicado en el contrato celebrado con el cliente o lo necesario para realizar la actividad de intermediación, las comisiones o la retribución en especie, proporcionados por XTB España a clientes o terceras partes.

| Tipo de Retribución/Comisión | Servicio de Intermediación relativo a la retribución/comisión  | Destinatario | Términos y condiciones generales  |
|------------------------------|--|--------------|---|
| Cuentas Retribuidas          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Compra o venta de instrumentos financieros en una cuenta propia;</li></ul> | Cliente VIP  | XTB España ofrece a los clientes VIP en consonancia con el contrato de la cuenta de inversión, siempre que el cliente efectúe un depósito superior a 50.000€ o 100.000 € en su cuenta <ul style="list-style-type: none"><li>• XTB retribuirá las cuentas de los clientes VIP conforme a lo establecido en la página</li></ul> |

|                          |  |          | web  |
|--------------------------|--|----------|--|
| Seminarios para clientes | <ul style="list-style-type: none"><li>• Compra o venta de instrumentos financieros en una cuenta propia;</li><li>• Rendimiento de las operaciones relacionadas con la Compra o venta de instrumentos financieros en una cuenta propia;</li></ul> | Clientes | <ul style="list-style-type: none"><li>• Los clientes pueden participar en los seminarios presenciales y online organizados por XTB sobre los instrumentos financieros y técnicas de inversión</li><li>• La Participación del cliente es voluntaria</li><li>• El ámbito de cada seminario y los términos de la participación serán publicados puntualmente en la página de XTB;</li></ul> |

Si el cliente desea recibir una información detallada sobre las ventajas señaladas en la tabla anterior, así como las reglas de conducta de XTB España, le facilitará dicha información.

Pequeños regalos y gestos de cortesía cuyo valor sea inferior a 160€ no son considerados como incentivos, según está definido en los términos de este documento, siempre y cuando la recepción de este obsequio o gesto esté en consonancia con los términos descritos en la Política o gestión de conflicto de intereses de XTB XTB.

XTB realizará las modificaciones que considere en la tabla mencionada anteriormente.