



POLÍTICA DE GESTIÓN DE INCENTIVOS

Enero 2015

Contenido

1	Aspectos Generales _____	1
2	Catálogo de Incentivos Aceptados _____	2

1 Aspectos Generales

La Normativa MiFID (Directivas 2004/39/CE y 2006/73/CE y Reglamento 2006/1287/CE), recogida en la legislación española en el artículo 79 de la Ley del Mercado de valores y en el artículo 59 del RD. 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión, que se transcriben a continuación, establece el principio general de que las empresas que prestan servicios de inversión o auxiliares a sus clientes deben actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de los mismos.

Una de las materias en las que la citada normativa ha introducido novedades para reforzar la transparencia y la protección de los clientes son los denominados incentivos, con los que se identifican aquellos honorarios, comisiones o beneficios no monetarios que los prestadores de servicios de inversión pagan o perciben en relación a la prestación de un servicio de inversión o actividad auxiliar a un cliente.

En general, se entenderá por incentivo los pagos o cobros de honorarios o comisiones por parte de la Agencia, o las aportaciones o recepción de algún beneficio no monetario, en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente.

El objetivo perseguido es la detección, actualización permanente y tratamiento de incentivos, tanto de los permitidos como de los no permitidos, que afectan a la Agencia en aras a realizar una gestión eficiente de los conflictos de interés que dichos incentivos pueden llegar a producir.

Cuando la Agencia preste servicios de inversión o, en su caso, servicios auxiliares a clientes, deberá actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de sus clientes.

Se considera que se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, cuando se percibe algún incentivo no monetario que aporta valor trasladable al cliente.

La Agencia considera que no se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente, se paga o percibe algún honorario o comisión, o se aporta o recibe algún beneficio no monetario. Por lo tanto, el pago o recepción de dichos honorarios, comisiones o beneficios estará prohibido.

Sólo estarán permitidos los incentivos detallados en el “Catálogo de incentivos aceptados” que la Agencia mantendrá permanentemente actualizado.

Para determinar si una comisión o beneficio no monetario recibido de terceros aumenta o no la calidad del servicio prestado por la Agencia a sus clientes y si dificulta o no a la Agencia su actuación en interés del cliente, será necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

- El tipo de servicio de inversión o auxiliar prestado al cliente y el grado de cumplimiento de obligaciones contraídas con el cliente. Así, por ejemplo, para determinar si aumenta o no la calidad del servicio, será relevante esclarecer si con los incentivos se cumple o no con las normas relativas a la gestión de conflictos de interés.

- El beneficio esperado para el cliente y para la Agencia. En este sentido, se deberá determinar si, por ejemplo, la Agencia recibe un pago de un tercero, el coste lo soportará finalmente el cliente de alguna manera y si de esta situación se deriva algún beneficio para el cliente que compense ese mayor coste soportado.
- Si habrá o no un incentivo que pueda cambiar el comportamiento de la Agencia de forma que ésta no actúe en interés del cliente.
- La relación entre la Agencia y la entidad que recibe o provee el beneficio, teniendo en consideración relaciones económicas, de competencia o comerciales entre otras.
- La naturaleza del elemento de pago o beneficio no monetario, las circunstancias en que se paga y si lleva o no aparejadas condiciones.

En este sentido, la Agencia entiende que se produce un aumento en la calidad del servicio al cliente cuando:

- Como consecuencia del incentivo se está reduciendo el riesgo operacional y se evitan posibles conflictos de interés (p.ej.: utilización de plataformas de inversión).
- Se obtienen unas mejores condiciones económicas para el cliente en relación a las que conseguiría operando directamente.
- Se recibe formación con la que se proporciona a los clientes una mayor y mejor información.

2 Catálogo de Incentivos Aceptados

Incentivos Aceptados				
<u>Tipo</u>	<u>Servicio Relacionado</u>	<u>Descripción</u>	<u>Base de cálculo</u>	<u>% aproximado</u>
Comisiones	Intermediación de órdenes	La Agencia percibe un porcentaje de los importes que la entidad intermediaria repercute a los clientes por bonos, ETFs, CFD's, intermediación en Divisas, ejecutados vía Activotrade.	Comisiones	Este porcentaje oscila entre 0% y 100%

La identificación, base de cálculo y porcentaje de retribución no constituyen incentivos adicionales a los ingresos percibidos por los servicios ofrecidos por Activotrade.

Se considerarán en todo caso como relevantes, a efectos de la realización de dicha comunicación, los siguientes aspectos:

- Una explicación de la importancia relativa que se ha otorgado a los diferentes factores de evaluación reconocidos en la norma, a la hora de determinar los incentivos o comisiones a aplicar.
- Una lista de los principales incentivos y comisiones percibidos.
- La advertencia respecto al impacto en la aplicación de dichos incentivos.

El conjunto de estas tres informaciones, junto con una descripción sucinta de los objetivos que tiene la Política de Gestión de Incentivos formará la denominada "versión resumida de la Política".

La información debe mantenerse en soporte duradero.