POLITICA DE INCENTIVOS

POL003.01

Este documento ha sido elaborado por SAENZ DE VALLUERCA CONTROL S.L. para uso exclusivo de R3 PWM A.V. S.A.

POLITICA DE INCENTIVOS

REGISTRO DOCUMENTAL

RESPONSABLE PROCESO	CONTROL INTERNO

	FECHA	UNIDAD ORGANIZATIVA	FIRMA
Elaborado	31.01.2017	Control Interno	
Revisado	28.02.2017	Consejero Delegado	
Aprobado	31.03.2017	Consejo de Administración	

1.- CONTROL DE EDICIONES

FECHA	EDICIÓN	CONCEPTO	MODIFICACION REALIZADA
31.03.2017	01	Elaboración de la política	

2.- NIVEL DE DIFUSION

FECHA	CODIGOS DEPARTAMENTOS		
31.03.2017	General		

POLITICA DE INCENTIVOS

ÍNDICE

1. BASE NORMATIVA Y DEFINICION DE INCENTIVO 4

2. OBJETIVO DE LA POLITICA DE INCENTIVOS 4

3. SERVICIOS DE INVERSION AFECTADOS POR LA POLITICA DE INCENTIVOS 5

4. IDENTIFICACION DE INCENTIVOS 5

5. INFORMACION A CLIENTES DE INCENTIVOS PERCIBIDOS DE TERCEROS 5

6. REVISION DE LA POLITICA 5

1. BASE NORMATIVA Y DEFINICION DE INCENTIVO

R3 PWM AV, S.A. (en adelante, R3 o la Sociedad) elabora esta política de incentivos como cumplimiento a lo establecido en el art. 208 de la LVM y en el art. 59 del RD 217/2008.

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

Los incentivos que la normativa en vigor permite son los siguientes:

- Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un cliente o a una persona que actúe por su cuenta, y los ofrecidos por el cliente o por una persona que actúe por su cuenta;
- Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un tercero o a una persona que actúe por cuenta de aquel, y los ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de aquel, cuando se cumplan las siguientes condiciones:
  - La existencia, naturaleza y cuantía de los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios o, cuando su cuantía no se pueda determinar, el método de cálculo de esa cuantía, deberán revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar. A tales efectos, las entidades que presten servicios de inversión podrán comunicar las condiciones esenciales de su sistema de incentivos de manera resumida, siempre que efectúen una comunicación más detallada a solicitud del cliente. Se entenderá cumplida esta última obligación cuando la entidad ponga a disposición del cliente la información requerida a través de los canales de distribución de la entidad o en su página web, siempre que el cliente haya consentido a dicha forma de provisión de la información.
  - El pago de los incentivos deberá aumentar la calidad del servicio prestado al cliente y no podrá entorpecer el cumplimiento de la obligación de la empresa de actuar en el interés óptimo del cliente.
- Los honorarios adecuados que permitan o sean necesarios para la prestación de los servicios de inversión, como los gastos de custodia, de liquidación y cambio, las tasas reguladoras o los gastos de asesoría jurídica y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y trasparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

2. OBJETIVO DE LA POLITICA DE INCENTIVOS

El objetivo perseguido es la detección, actualización permanente y tratamiento de incentivos, tanto de los permitidos como de los no permitidos, que afectan a R3. De esta forma, se pretende a su vez, efectuar una gestión adecuada de los conflictos de interés que dichos incentivos pueden llegar a producir.

Cuando R3 presta servicios de inversión o auxiliares, debe actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de sus clientes.

Se 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 o actividad accesoria al cliente, se paga o percibe algún honorario o comisión, o se aporta o recibe algún beneficio no monetario, que vaya en contra de los intereses del cliente. Por lo tanto, el pago o recepción de dichos honorarios, comisiones o beneficios está prohibido.

3. SERVICIOS DE INVERSIÓN AFECTADOS POR LA POLITICA DE INCENTIVOS

R3 aplica el contenido de esta política a todos los servicios de inversión y auxiliares para los que está autorizada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), que son:

- Servicios de inversión:
  - Recepción y transmisión de órdenes en relación con uno o más instrumentos financieros.
  - Asesoramiento en materia de inversión.
- Servicios auxiliares:
  - Servicios de cambio de divisas relacionados con la prestación de servicios de inversión.

4. IDENTIFICACION DE INCENTIVOS

- R3 aplica las condiciones y el régimen económico que se recoge en el contrato suscrito con sus clientes, y que no podrá en ningún caso exceder a las recogidas en su folleto de tarifas máximas publicadas en la CNMV.
- En virtud de los acuerdos firmados con las entidades depositarias de los clientes, R3 obtiene retrocesiones procedentes de las comisiones cargadas a los clientes por dichas entidades. En cada uno de los acuerdos citados se identifica el origen y se cuantifica esta retrocesión.

La Unidad de control interno mantiene un registro detallado de los incentivos identificados actualizado permanentemente.

5. INFORMACION A CLIENTES DE INCENTIVOS PERCIBIDOS DE TERCEROS

El cliente puede solicitar en todo momento, y R3 queda obligada a aportar, una información detallada de cualquier tipo de incentivo percibido de terceros.

6. REVISION DE LA POLITICA

R3 revisa el contenido y los criterios establecidos en esta política al menos anualmente, o en todo caso siempre que se produzca un cambio importante.