



**POLITICA DE INCENTIVOS**

**POL003.02**

## 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	
28.02.2019	02	Revisión de la política	Adaptación a MiFID II

#### 2.- NIVEL DE DIFUSION

FECHA	CODIGOS DEPARTAMENTOS		
31.03.2017	General		
28.02.2019	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.....	6

## 1. BASE NORMATIVA Y DEFINICION DE INCENTIVO

R3 PWM AV, S.A. (en adelante, R3 o la Sociedad) elabora esta política de incentivos de acuerdo con lo establecido en la siguiente normativa:

- La Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión, de 7 de abril de 2017.
- El artículo 220 quinquies del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores (en adelante, LMV).
- Los artículos 62 a 64 del Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión.

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 transparencia 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 accesoría, 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 POLÍTICA 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:
  - Asesoramiento a empresas sobre estructura de capital, estrategia industrial y cuestiones afines, así como el asesoramiento y demás servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas.
  - Servicios de cambio de divisas relacionados con la prestación de servicios de inversión.

#### **3.1. RECEPCIÓN Y TRANSMISIÓN DE ÓRDENES**

El cobro de los incentivos indicados en el apartado uno de esta política 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.

Se entiende que en el ámbito del servicio de inversión de recepción y transmisión de órdenes es necesario, para aumentar la calidad del servicio, dar acceso al cliente a precios competitivos a una amplia gama de productos e instrumentos financieros de proveedores que no tengan vinculación con R3.

#### **3.2. ASESORAMIENTO EN MATERIA DE INVERSIÓN**

En el servicio de inversión de asesoramiento en materia de inversión es necesario establecer la siguiente clasificación:

- Asesoramiento independiente: no está permitida la recepción de incentivos.
- Asesoramiento no independiente: el aumento de la calidad en el servicio se debe justificar con:
  - La emisión de recomendaciones personalizadas construidas en base a una amplia gama de instrumentos financieros adecuados de proveedores que no tengan vinculación con R3.
  - Una evaluación periódica de la idoneidad de la cartera del cliente.

### **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.