

POLITICA DE INCENTIVOS

POL003.01

POLITICA DE INCENTIVOS

REGISTRO DOCUMENTAL

RESPONSABLE PROCESO	CUMPLIMIENTO NORMATIVO
---------------------	------------------------

	FECHA	UNIDAD ORGANIZATIVA	FIRMA
Elaborado	Nov-2022	Cumplimiento Normativo	
Revisado	Nov-2022	Directora General	
Aprobado		Consejo de Administración	

CONTROL DE EDICIONES

FECHA	EDICIÓN	CONCEPTO	MODIFICACION REALIZADA
Nov-2022	01	Elaboración de la política	

NIVEL DE DIFUSION

FECHA	CODIGOS DEPARTAMENTOS		
Nov-2022	Todos		

POLITICA DE INCENTIVOS

ÍNDICE

1. BASE NORMATIVA Y DEFINICIÓN DE INCENTIVO	4
2. OBJETO Y PRINCIPIOS GENERALES	4
3. DETECCIÓN DE LOS INCENTIVOS	5
4. CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS	5
5. REVISION DE LA POLITICA.....	6

1. BASE NORMATIVA Y DEFINICIÓN DE INCENTIVO

CAPITAL VISION INVESTMENT SOLUTIONS AV, S.A. (en adelante, CAPITAL VISION o la Sociedad) elabora esta política de incentivos de acuerdo con lo establecido en el artículo 24 de la Directiva 2014/65/UE, el artículo 220 quinquies del Real Decreto Legislativo 4/2015, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, y el artículo 62 del Real Decreto 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 transparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

2. OBJETO Y PRINCIPIOS GENERALES.

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

La Sociedad 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 Sociedad mantendrá permanentemente actualizado.

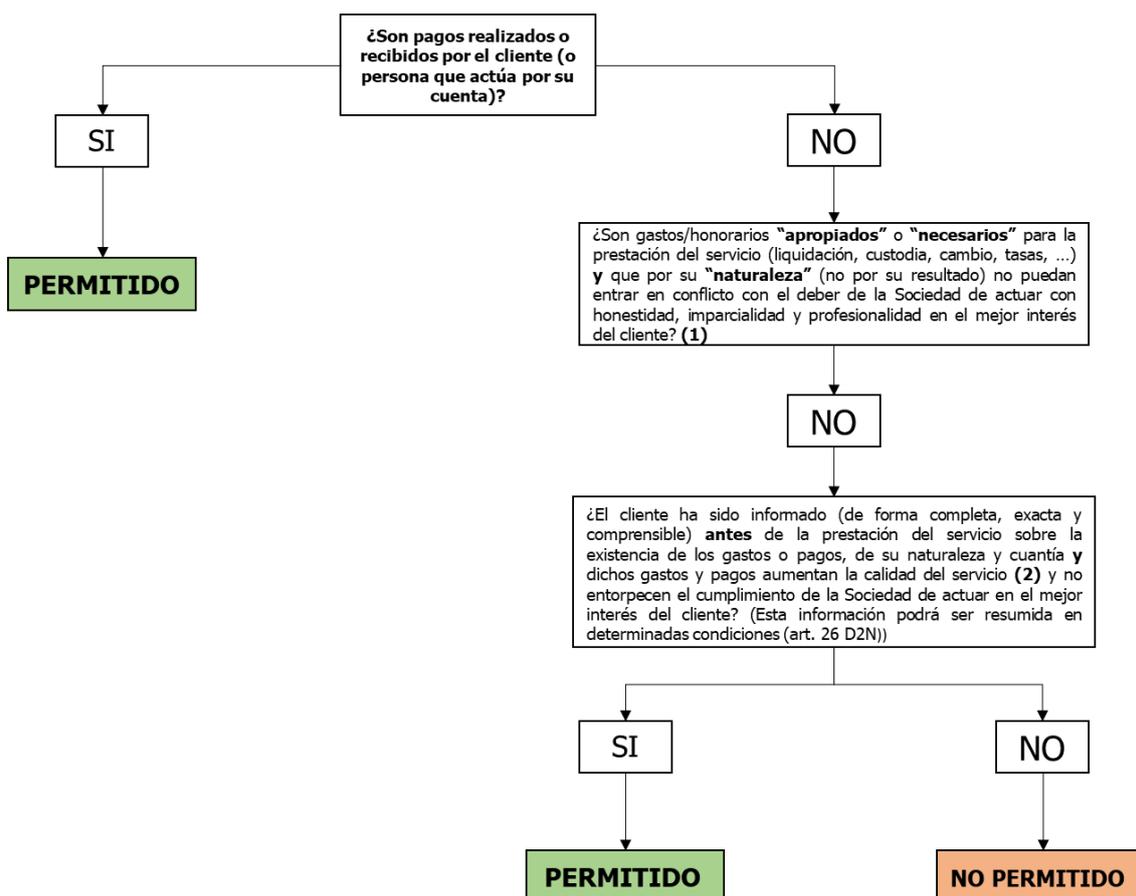
La Sociedad cumplirá las normas de transparencia en materia de incentivos, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente y en este Manual.

La regulación sobre “incentivos” no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la Sociedad, tales como los programas de bonificaciones internas, aun cuando éstas pudieran dar lugar a un “conflicto de interés” que deberá ser tratado adecuadamente según lo previsto en la normativa que resulta de aplicación y esta política. Por lo tanto, no están incluidos en la política de incentivos los “bonus”.

Las reglas de gestión de “conflictos de interés” son complementarias (no reemplazables) de las reglas sobre “incentivos”. Es decir, lo establecido en la normativa vigente y en esta Política es aplicable a todas las comisiones, honorarios o beneficios no monetarios pagados o percibidos en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar a un cliente, con independencia de que sean susceptibles de generar un conflicto de interés.

También quedan incluidas en esta política de incentivos las comisiones pagadas a agentes y las que se consideren habituales en el mercado.

3. DETECCIÓN DE LOS INCENTIVOS



Notas:

(1) Naturaleza del servicio. La remuneración obtenida en concepto de “asesoramiento o recomendación”, “comercialización/distribución”, etc. puede ser legítima, siempre y cuando el asesoramiento o recomendación no esté sesgada como resultado de la recepción de dicha comisión.

(2) Calidad del servicio. Para determinar si una comisión o beneficio no monetario recibido de terceros aumenta o no la calidad del servicio prestado por la Sociedad a sus clientes y si dificulta o no a la Sociedad su actuación en interés del cliente.

4. CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS

CAPITAL VISION no percibe retrocesiones de terceros. Los incentivos que, potencialmente, puede aceptar son:

- Asistencia a jornadas de trabajo para conocer el funcionamiento de determinados instrumentos financieros.
- Asistencia a cursos de formación relacionados con su actividad.

Por otro lado, la Sociedad no paga incentivos a terceros por ningún concepto.

Los requisitos establecidos en la normativa vigente y en esta Política deberán verificarse con anterioridad a que se produzcan. Por lo tanto, la valoración sobre la aceptabilidad del pago de unos honorarios, comisiones o beneficios no monetarios deberá realizarse en el momento en que se plantee el acuerdo concreto con la empresa pagadora o perceptora y no después de que los pagos/cobros hayan sido realizados.

Todos los acuerdos con terceros que puedan originar “incentivos” serán comunicados a la función de Cumplimiento Normativo con la antelación suficiente, quien, tras el correspondiente análisis, lo elevará al Consejo de Administración, para la adopción de las medidas pertinentes.

El Órgano de Seguimiento del RIC será el órgano responsable de tener permanentemente actualizado el catálogo de incentivos permitidos, así como de tener archivada toda la información, comunicaciones, análisis, etc. que se generen en el proceso de mantenimiento del catálogo de incentivos.

Si tras la consideración y el análisis del Órgano de Seguimiento del RIC, éste considera que efectivamente existe un nuevo incentivo, deberá elevarse al Consejo de Administración para que, en su reunión inmediatamente posterior, adopte una decisión vinculante al respecto para la prohibición o no del incentivo. El acuerdo del Consejo de Administración deberá estar argumentado y documentado.

La decisión adoptada por el Consejo de Administración podrá basarse en el análisis efectuado por el Órgano de Seguimiento del RIC y en la información recabada de unidades de negocio o de terceros.

Dicho incentivo será incluido en el “catálogo de incentivos prohibidos o permitidos”, según el caso.

5. REVISION DE LA POLITICA

Se realizará una revisión del contenido y los criterios establecidos en esta política al menos anualmente, o en todo caso siempre que se produzca un cambio normativo u otros cambios dentro de la organización