

# POLITICA DE INCENTIVOS

gCapital Wealth Management EAFI

Aprobado por el Consejo de Administración con fecha 31/03/2015

## I- Introducción

Al objeto de cumplir con los objetivos de protección al cliente que impone la Directiva Europea sobre Mercados de Instrumentos Financieros, conocida como MiFID, y sus normas de desarrollo, en relación con la Política de Incentivos, gCapital Wealth Management EAFI ha instaurado, aplica y mantiene una política eficaz de gestión de dicha política.

El artículo 19.1 de la Directiva de Nivel I establece el deber de las entidades sujetas a MiFID de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes. Esto ha sido recogido en la legislación española en el artículo 79 de la Ley del Mercado de valores y en el artículo 59 del R.D. 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión, que se transcriben a continuación.

Artículo 79 de la Ley del Mercado de Valores.

Artículo 79. Obligación de diligencia y transparencia.

Las entidades que presten servicios de inversión deberán comportarse con diligencia y transparencia en interés de sus clientes, cuidando de tales intereses como si fueran propios, y, en particular, observando las normas establecidas en este capítulo y en sus disposiciones reglamentarias de desarrollo.

En concreto, no se considerará que las empresas de servicios de inversión actúan con diligencia y transparencia y en interés de sus clientes, si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar pagan o perciben algún honorario o comisión, o aportan o reciben algún beneficio no monetario que no se ajuste a lo establecido en las disposiciones que desarrollen esta Ley.

Art. 59 del R.D. 217/2008, de 15 de febrero.

Artículo 59. Incentivos.

A los efectos de lo dispuesto en el artículo 79 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, se considerarán incentivos permitidos los siguientes:

- a) 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;
- b) 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:

i) 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.

ii) 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.

c) 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.

## II- Principios Generales

El objetivo principal de la EAFI es la detección, actualización permanente y tratamiento de incentivos en aras de realizar una gestión eficiente para evitar los conflictos de interés y que se actúe siempre en interés del cliente.

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.

No se permiten incentivos no monetarios que puedan entrar en conflicto con el deber de la EAFI de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés de los clientes.

## III- Comunicación de condiciones de incentivos a clientes

En relación al contenido de las comunicaciones sobre incentivos que se tienen que hacer llegar al cliente, la EAFI considera dos niveles de detalle, acorde con la normativa vigente:

1. Comunicación resumida: En la que se informa al cliente de las condiciones esenciales del incentivo, con carácter previo a la realización de la operación. En esta comunicación, entre otros aspectos, se incluye:

- (i) Existencia de la comisión/ honorario.
- (ii) Naturaleza de la comisión/ honorario.

2. Comunicación detallada: Se encuentra a disposición del cliente, en la que se detalla:

- (i) Existencia de la comisión/ honorario.
- (ii) Naturaleza de la comisión/ honorario
- (iii) Cuantía de la comisión/honorario (o, si la cuantía no puede determinarse, el método de cálculo de la misma).

Dicha información será actualizada tan pronto como se produzca una modificación en el régimen de incentivos reflejado en este documento, y se pondrá a disposición de los clientes y potenciales clientes de la EAFI a través de los medios mencionados.

#### IV- Identificación de comisiones y otros incentivos en la relación con clientes

La EAFI recibe incentivos de entidades financieras. Los citados incentivos corresponden a unos porcentajes de retrocesión calculados sobre los ingresos generados por los clientes a las entidades financieras derivados de la materialización de las recomendaciones de inversión realizadas por la EAFI a sus clientes sobre los instrumentos financieros recogidos en su programa de actividades

La EAFI considera que la percepción de dichos incentivos no actúa en detrimento de la obligación de actuar en el máximo interés del cliente, ya que por un lado, si el cliente accediera directamente a la compra-venta de los instrumentos recomendados el coste sería idéntico o superior para él y por otro lado, el importe percibido por la EAFI en ningún caso contempla objetivos de colocación.

A continuación se detallan los contratos con entidades de las cuales se perciben incentivos:

1- ENTIDAD: Andbank España

FECHA: 31 de Octubre de 2014

Alcance: Los clientes incluidos bajo nuestra estructura comercial de Andbank

% de retrocesión: 50% sobre la retrocesión que percibe la entidad

Clientes afectados: Los que están bajo nuestra estructura comercial en la entidad.

Comunicación al cliente: Verbal y/o por escrito

Retrocesión al cliente: 0%