

POLÍTICA DE INCENTIVOS



CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	DESCRIPCIÓN
1.0	Primera versión Política de Incentivos
1.1	Segunda versión Política de Incentivos
1.2	Tercera versión Política de Incentivos

VALIDACIÓN

El presente documento requiere la validación de las siguientes personas / órganos:

VERSIÓN	REVISADA POR	FECHA
1.0	Áreas: Cumplimiento Normativo/Legal	7-NOV-08
1.1	Áreas: Cumplimiento Normativo	18/07/2016
1.2	Áreas: Cumplimiento Normativo	dic/2017
VERSIÓN	APROBADA POR	FECHA
1.0	Consejo de Administración	-NOV-08
1.1	Consejo de Administración	21/07/2016
1.2	Consejo de Administración	dic/2017



INDICE

III.01 Principios generales en materia de incentivos	6
III.02 Incentivos permitidos:	6
III.03 Información a Clientes:.....	7
III.04 Análisis de Incentivos por prestación de servicios de inversión: .	8
III.05 Vinculación con la política de Conflictos de Intereses:	9
III.06 Criterios para el análisis de determinadas modalidades de incentivos permitidos:.....	9
III.07 Registro de Incentivos:	10
III.08 Identificación de incentivos cobrados o pagados por la Entidad:	11
Anexo 1. Incentivos identificados en los servicios de GVC Gaesco Beka	12



I. OBJETIVO

El objetivo de la Política de incentivos, es cumplir los requisitos establecidos en la normativa actual vigente, en cuanto al cobro o pago de honorarios y comisiones en el ámbito de la prestación de los servicios de inversión a sus clientes, por parte de GVC Gaesco Beka , S.V., S.A.U. (en adelante "GVC Gaesco Beka" o "la Entidad").

Como es práctica habitual en los mercados financieros la Entidad podrá, en determinados supuestos establecidos en la normativa, recibir o pagar de o a terceros, incluyendo otras entidades de su propio Grupo, determinadas comisiones, honorarios o beneficios no monetarios, relacionados con la prestación de servicios de inversión o auxiliares. En lo sucesivo, dichos cobros o pagos serán denominados "Incentivos" a los efectos de la presente política.

Asimismo, en esta Política de Incentivos se analizan las tipologías conceptuales de comisiones u otras retribuciones que en base a la misma podría percibir o pagar a terceros, y se especifican adicionalmente las obligaciones que seguirá GVC Gaesco Beka en cuanto a la transparencia de dichas retribuciones a informar a sus clientes, en línea con lo dispuesto en la mencionada normativa.

La presente Política, en lo que sea de menester, también será de aplicación al resto de sociedades del Grupo GVC Gaesco (GVC Gaesco Gestión, SGIIC, S.A.U., GVC Gaesco Pensiones SGFP, S.A.U., GVC Gaesco Correduria, S.A.U, GVC Gaesco Holding SL)



II. Aprobación y revisión de la política.

Esta política ha sido aprobada por el Consejo de Administración de GVC Gaesco Beka, órgano al cual le corresponde asimismo la aprobación de las eventuales modificaciones de la misma, que hubieran de efectuarse.

El contenido de este documento deberá ser revisado cada tres años, salvo que surgiesen circunstancias que aconsejasen efectuar dicha revisión en un período inferior.

En la mencionada revisión periódica deberá analizarse, al menos lo siguiente:

- El contenido de la política y su adecuación a las exigencias normativas.
- La eficacia de las medidas adoptadas para la aprobación de incentivos en el marco de la percepción o pago de incentivos vinculados a la prestación de servicios de inversión y en materia de adecuación de la información facilitada a los inversores en este aspecto.

La mencionada revisión habrá de ser efectuada por el Área de Cumplimiento Normativo, la cual emitirá un informe al respecto para su traslado al Consejo de Administración. En dicho informe, si fuera procedente, se incluirían las propuestas razonadas de modificación de esta Política que se estimasen convenientes o necesarias.



III. CONTENIDO

III.01 Principios generales en materia de incentivos

La Directiva relativa a los mercados de instrumentos financieros ("MIFID") prohíbe con carácter general el abono o cobro de honorarios o comisiones o proporcionar o recibir beneficios no monetarios relacionados con la prestación de un servicio de inversión o un servicio auxiliar, a un tercero o de un tercero que no sea el cliente o la persona que actúe en nombre del cliente, salvo en determinados casos que se describen en el apartado siguiente.

Además, la normativa prohíbe expresamente aceptar y conservar honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios de terceros, en particular de emisores o proveedores de productos cuando se preste el servicio de asesoramiento independiente en materia de inversión o el servicio de gestión de carteras.

Esto implica que todos los honorarios, comisiones y beneficios monetarios o no monetarios que puedan ser abonados o proporcionados por terceros en relación con el servicio de asesoramiento independiente o el de gestión de carteras, deben ser devueltos íntegramente al cliente lo antes posible tras la recepción de los pagos en cuestión por la Entidad.

En relación con estos dos servicios, la Entidad solo admitirá beneficios no monetarios de pequeña cuantía, siempre que el cliente haya sido informado con claridad, cuando los mismos puedan servir para aumentar la calidad del servicio prestado y que no se consideren un obstáculo para la capacidad de actuar en el mejor interés del cliente.

III.02 Incentivos permitidos:

La Directiva MIFID permite el pago o abono de Incentivos en las siguientes situaciones:

a) Incentivos que estén diseñados para elevar la calidad del servicio al cliente y que no perjudiquen el cumplimiento de la obligación de la Entidad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad.

Se considera que un Incentivo está diseñado para elevar la calidad del servicio cuando se cumplan todas las condiciones siguientes:

- Esté justificado por la prestación de un servicio adicional al cliente en cuestión, proporcional al nivel de los Incentivos recibidos;
- No beneficie directamente a la Entidad, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente;
- Esté justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en relación con un Incentivo continuo.

b) El pago o beneficio que permita o sea necesario para prestar servicios de inversión, tales como gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o

gastos de asesoría jurídica, y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la Entidad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes.

c) Beneficios menores no monetarios, cuando se trate de:

- Información relativa a un instrumento financiero o servicio de inversión, de índole genérica o personalizada para reflejar las circunstancias de un determinado cliente;
- Materiales escritos de terceros encargados y abonados por una sociedad emisora o un posible emisor para promover una nueva emisión por la sociedad en cuestión;
- Participación en conferencias, seminarios u otras actividades de formación sobre los beneficios y características de un instrumento financiero o servicio de inversión;
- Gastos de representación de un valor razonable, como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad de formación de las mencionadas en el apartado anterior;

III.03 Información a Clientes:

Antes de prestar un servicio de inversión o auxiliar, se deberá informar al cliente de manera clara, comprensible y precisa, de la existencia, naturaleza y cuantía de los Incentivos monetarios o no monetarios percibidos o abonados en relación con el servicio.

En caso de que no pueda determinarse de antemano la cantidad exacta, se informará al cliente, de forma clara, del método de cálculo de la cantidad que se vaya a utilizar; y, una vez prestado el servicio, se informará al cliente de la cuantía exacta a posteriori. Los Incentivos no monetarios menores o de escasa relevancia podrán ser informados de manera genérica o resumida. El resto de Incentivos no monetarios recibidos por la Entidad deberán ser cuantificados y comunicados por separado.

La información sobre la cuantía de los Incentivos se pone a disposición del cliente en la información que se le entrega antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar.

Asimismo, se informará al menos una vez al año sobre los Incentivos percibidos, en relación con los servicios de inversión prestados a clientes. Los pagos percibidos por terceros y por la Entidad en relación con un servicio de inversión prestado al cliente figurarán desglosados por separado. Esta información se facilitará de manera individual y sobre la cantidad real de los Incentivos monetarios o no monetarios recibidos.

III.04 Análisis de Incentivos por prestación de servicios de inversión:

A) Asesoramiento No Independiente:

La Entidad ofrece a sus clientes la posibilidad de recibir un servicio de asesoramiento relativo a la inversión en instrumentos financieros. El servicio de asesoramiento que presta GVC Gaesco Beka a sus clientes es un asesoramiento no independiente, es decir, el servicio se basará en un análisis de diferentes tipos de instrumentos financieros emitidos o facilitados por entidades que tienen vínculos estrechos o relación contractual con la Entidad, por lo que la Entidad podrá recibir Incentivos en relación con los productos sobre los que presta el asesoramiento.

B) Gestión de Carteras de Clientes:

En la prestación del servicio de gestión de carteras, GVC Gaesco Beka no aceptará ni retendrá honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios abonados o proporcionados por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con la prestación del servicio a los clientes. De este modo, cualquier Incentivo que pudiese ser percibido por la Entidad en el desempeño del servicio de gestión de carteras, será asignado y transferido al cliente lo antes posible tras la recepción de los pagos en cuestión por la Entidad.

Aquellos beneficios no monetarios menores que puedan servir para incrementar la calidad del servicio que se presta al cliente, y cuya escala y naturaleza sean tales que no pueda considerarse que afectan al cumplimiento de la obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes, serán comunicados con claridad, en los términos expresados en los apartados anteriores de la presente política.

C) Análisis

GVC Gaesco Beka puede recibir materiales o servicios de análisis de terceros, relativos a instrumentos financieros, emisores de instrumentos financieros o, de determinados sectores y mercados.

En ese tipo de materiales o servicios se incluyen recomendaciones o sugerencias sobre una determinada estrategia de inversión, proporcionando valoraciones sobre instrumentos o activos y formulando conclusiones que pueden utilizarse para fundamentar una estrategia de inversión concreta, pudiendo añadir valor a la labor de la Entidad en la prestación del servicio de gestión discrecional de carteras o en el servicio de asesoramiento a clientes.

El coste de dichos materiales o servicios será asumido directamente por la Entidad.



III.05 Vinculación con la política de Conflictos de Intereses:

La recepción de Incentivos es un factor que puede provocar que se originen situaciones de Conflictos de Intereses. Con el fin de detectar, gestionar y prevenir los conflictos que se puedan originar, GVC Gaesco Beka cuenta con una Política de Conflictos de Intereses, que se encuentra a disposición de clientes o potenciales clientes en toda la red de distribución, incluidos sus Agentes Financieros o a través de la siguiente dirección de internet: www.valores.gvcgaesco.es.

Con carácter adicional a esta Política de Conflictos de Intereses, se pone en conocimiento de los clientes y/o potenciales clientes, que la Entidad tiene establecidas medidas para evitar que su política interna, en cuanto a la recepción de Incentivos se refiere, afecte a su deber de actuar de manera honesta, imparcial y profesional y en el mejor interés de los clientes.

III.06 Criterios para el análisis de determinadas modalidades de incentivos permitidos:

Resulta relevante recoger en esta Política de Incentivos ciertos criterios conceptuales que puedan servir, en situaciones concretas o para determinadas modalidades de retribuciones permitidas. A continuación se recogen dichos criterios:

- Se debe tener en cuenta el tipo de servicio de inversión o servicio auxiliar proporcionado por la Sociedad, de forma que se determine si el pago o cobro de la comisión/retribución viene establecido por la propia operativa del servicio y si genera por tanto un cierto valor añadido para el cliente.
- En materia de comercialización, y siempre que se pueda demostrar que se actúa en interés óptimo del cliente, debe considerarse que habitualmente (por ejemplo en los casos de cobro de retrocesiones de comisiones por la comercialización de fondos de inversión), el valor aportado por la Sociedad se centra en la puesta a disposición de dichos clientes, a través de los canales de la Entidad, de los productos de inversión de que se trate.
- Ha de considerarse que en supuestos de prestación de servicios de asesoramiento, el aumento de la calidad de servicio se centraría en el hecho de realizar una preselección de los valores más adecuados, a partir del conjunto de valores a los que tiene acceso la Sociedad.
- Debe valorarse la relevancia de lo que implica el beneficio percibido por el cliente en relación al atribuido a la Sociedad. En este sentido, se deberán evitar aquellos acuerdos comerciales que pudieran implicar un beneficio para la Sociedad más que proporcional en función de determinados límites (tanto en términos de volumen acumulado como en términos de mayor



porcentaje de retrocesión, pero con carácter especial éstos últimos), primando en todo caso la actuación enfocada al mejor interés para el cliente y considerando que los acuerdos que implican una comisión progresivamente mayor superando ciertos volúmenes, comprometen de forma muy importante la capacidad para trabajar respecto al mejor interés del cliente.

- Debe verificarse en qué medida el incentivo puede influir en la actuación de la Sociedad: en los supuestos en que la percepción de un incentivo implicase que la Sociedad pudiera preferir ofrecer al cliente determinados productos que vayan en contra de su mejor interés, la Sociedad deberá suprimir la percepción de dicho incentivo diferencial por ser contrario al interés de los clientes.
- Ha de tenerse en cuenta la relación existente entre la Sociedad y la entidad que está ofreciendo o recibiendo el incentivo, con objeto de determinar que dicha relación no incide en la actuación de la Sociedad. No obstante, ha de considerarse que el mero hecho de la pertenencia al mismo Grupo de la Sociedad no tiene por qué ser indicativo de una actuación contraria al interés del cliente.
- Ha de considerarse que, en el caso de productos especialmente sofisticados o complejos, la formación que se preste por un tercero a los empleados de la Sociedad, siempre que únicamente se considere la estrictamente necesaria y se imparta de modo correcto, ayuda a comercializar y asesorar de forma adecuada a los clientes, con lo que se aumentaría la calidad del servicio prestado a los mismos.
- En cuanto a los costes por análisis financieros proporcionados por especialistas, han de considerarse como aceptables si redundan en un mayor valor para el cliente por el rigor con el que han sido realizados y en los casos en que se utilicen para servicios de asesoramiento, dado que dichos análisis mejorarán el propio servicio que se presta.
- Por último, la Sociedad reconoce fuera del ámbito de incentivos marcado por la normativa vigente, todos aquellos aspectos relacionados con la remuneración de los empleados en base a ciertos objetivos comerciales que pudieran tener marcados. Este ámbito concreto será abordado por la Sociedad desde el punto de vista de la gestión de conflictos de intereses.

III.07 Registro de Incentivos:

GVC Gaesco Beka cuenta con un registro de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos en el marco de la prestación de servicios de inversión o auxiliares. Asimismo, se registra el modo en que dichos Incentivos elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes, y las medidas



adoptadas para no menoscabar la obligación de la Entidad de actuar de manera honesta, cabal y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.

III.08 Identificación de incentivos cobrados o pagados por la Entidad:

GVC Gaesco Beka pondrá a disposición del cliente la información sobre la cuantía de los Incentivos antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar. En aquellos productos o servicios para los que no sea posible, por cualquier motivo, incluir la información sobre los distintos rangos porcentuales de Incentivos, se facilitará una estimación de los mismos y la información necesaria sobre la metodología empleada para su cálculo, sin perjuicio de que a posteriori se informe al cliente de la cuantía exacta.

GVC Gaesco Beka informará de manera específica y puntual sobre cualquier Incentivo cobrado o pagado que no se encuentre dentro de los conceptos detallados en el Anexo I



ANEXOS

Anexo 1. Incentivos identificados en los servicios de GVC Gaesco Beka

A continuación, GVC Gaesco Beka ha identificado la percepción o no de incentivos en la prestación de servicios y productos:

TIPO DE SERVICIO	OPERACIONES	INCENTIVOS
Recepción, transmisión y ejecución de órdenes por cuenta de terceros	Operaciones Renta Variable Mercados Secundarios Oficiales	NO
	Operaciones Renta Variable en otros mercados	SI
	Operaciones Renta Fija Mercados Secundarios Oficiales	NO
	Operaciones Renta Fija en otros mercados	SI
	Operaciones Derivados Mercados Secundarios Oficiales	NO
	Operaciones Derivados en otros mercados	SI
	Operaciones IIC's	SI
	Operaciones CFDs y Divisas	SI
Negociación por cuenta propia		NO
Gestión discrecional e individualizada de carteras de inversión		NO
Mediación, por cuenta directa o indirecta del emisor, en la colocación de las emisiones y OPV's		SI
Aseguramiento de la suscripción de emisiones y OPV's		SI
Depósito y administración, incluyendo llevanza del registro contable de los valores representados mediante anotaciones en cuenta		NO
Concesión de créditos o préstamos a inversores para realizar operaciones sobre instrumentos en las que intervenga GVC Gaesco Beka		NO
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		NO
Servicios relacionados con las operaciones de aseguramiento		NO
Asesoramiento sobre inversiones		SI
Actuación como entidad registrada para realizar transacciones en divisas vinculadas a los servicios de inversión		NO



A continuación se detallan los supuestos de incentivos **percibidos** por GVC Gaesco Beka:

SERVICIO RELACIONADO	DETALLE	BASE DE CÁLCULO	INCENTIVO (Aproximado)
Comercialización de IICs	GVC Gaesco Beka percibe un porcentaje de la comisión de gestión por la comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva gestionadas por GVC Gaesco Gestión, SGIIC, S.A.	Comisión de Gestión	Hasta un 85%
Comercialización de IICs	GVC Gaesco Beka percibe un porcentaje de la comisión de gestión y/ o sub-distribución por la comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva captados a Banco de Inversis, S.A..	Comisión de Gestión	Hasta un 85%
Comercialización de IICs	GVC Gaesco Beka percibe un porcentaje de la comisión de gestión y/ o sub-distribución por la comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva captados a All Funds Bank, S.A	Comisión de Gestión	Hasta un 50%
Comercialización de IICs	GVC Gaesco Beka percibe un porcentaje de la comisión de gestión y/ o sub-distribución por la comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva captados a Bankia Fondos SGIIC, S.A	Comisión de Gestión	Hasta un 85%
Emisiones y colocaciones de valores	GVC Gaesco Beka como entidad aseguradora y/o colocadora podrá percibir una comisión de suscripción, aseguramiento y/o colocación de la entidad emisora	Importe suscrito, colocado o asegurado	Según folleto y/o documento de emisión
Intermediación	GVC Gaesco Beka percibe, de los miembros ejecutores internacionales a los que transmite órdenes de sus clientes institucionales para mercados extranjeros, parte del corretaje total liquidado por el cliente con el miembro ejecutor, que constituye la remuneración de sus servicios pactada con GVC Gaesco Beka	Efectivo operación	entre 3pb y 20pb, dependiendo del mercado
Intermediación	GVC Gaesco Beka percibe, de los centros de ejecución de CFDs/Divisas a los que transmite órdenes, parte del corretaje que se incluye en el precio de la operación realizada por el cliente, que constituye la remuneración de sus servicios pactada con GVC Gaesco Beka	Efectivo operación	entre 3pb y 100 pb, dependiendo del subyacente del CFD/Divisa

A continuación se detallan los supuestos de incentivos **pagados** por GVC Gaesco Beka:

SERVICIO RELACIONADO	DETALLE	BASE DE CÁLCULO	INCENTIVO (Aproximado)
Comercialización de fondos de inversión	GVC Gaesco Beka paga a sus agentes financieros un porcentaje de la comisión de gestión por la comercialización de fondos de inversión	Comisión de Gestión	Hasta un 70%
Comercialización de instrumentos financieros	GVC Gaesco Beka paga a sus agentes financieros un porcentaje, cantidad determinada o determinable, a percibir una sola vez o periódicamente, sobre las operaciones contratadas por los clientes o posiciones mantenidas por éstos, como retribución por la contratación o presentación, según sea el caso.	Operaciones contratadas o posiciones mantenidas, según sea el caso	Hasta un 70%
Comercialización de instrumentos financieros	GVC Gaesco Beka paga a entidades financieras con las que mantiene un acuerdo de colaboración para la intermediación de instrumentos, un porcentaje, cantidad determinada o determinable, a percibir una sola vez o periódicamente, sobre las operaciones contratadas por los clientes de estas entidades financieras, como retribución por la contratación o presentación, según sea el caso.	Operaciones contratadas	Hasta un 100%

Los clientes que vayan a contratar la prestación de un servicio financiero suministrado por GVC Gaesco Beka, en cuyo desarrollo pueda existir un incentivo de los descritos en este documento, tienen a su disposición información adicional sobre los incentivos aplicados al servicio concreto de que se trate, que les será comunicado en la forma prevista en la normativa reguladora del correspondiente servicio, sin perjuicio de su derecho a solicitar expresamente a nuestra entidad mayor detalle al respecto.