

## **POLITICA DE INCENTIVOS DE GESEM ASESORAMIENTO FINANCIERO AV, S.A.**

## **ÍNDICE**

### **0. CONTROL DE VERSIONES**

### **1. INTRODUCCIÓN**

### **2. PRINCIPIOS GENERALES**

### **3. COMUNICACIÓN DE CONDICIONES DE INCENTIVOS A CLIENTES**

### **4. IDENTIFICACIÓN DE COMISIONES Y OTROS INCENTIVOS EN LA RELACIÓN CON CLIENTES**

## 0. CONTROL DE VERSIONES

REV.	FECHA	DESCRIPCIÓN DE LA REVISIÓN
V1	30/06/2015	Implementación del Manual de Política de Incentivos
V2	16/12/2019	Actualización del Manual conforme a la legislación vigente.
V3	30/10/2024	Actualización del Manual conforme a los cambios normativos

## 1. 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, GESEM AVS 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 197 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de valores y de los servicios de inversión (en adelante, "LMV") y en el artículo 120 del Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión (en adelante, "RD 813/2023"), que se transcriben a continuación.

*Artículo 197. Obligación de diligencia y transparencia.*

*Las empresas de servicios de inversión y las empresas de asesoramiento financiero nacionales actuarán con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de su clientela, y observarán, en particular, los principios establecidos en la presente sección y en las secciones 3.ª, 4.ª, 5.ª, 6.ª y 7.ª, cuando presten servicios y actividades de inversión o, en su caso, servicios auxiliares a clientes.*

*Artículo 120. Incentivos.*

*1. Las empresas de servicios de inversión que paguen o cobren honorarios o comisiones, o entreguen o perciban beneficios no monetarios, en relación con la provisión de un servicio de inversión o un servicio auxiliar al cliente deberán cumplir con todas las condiciones establecidas en el artículo 216 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, y en los apartados siguientes de este artículo en todo momento.*

*2. A efectos de lo dispuesto en el artículo 216 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, se considerará que un honorario, comisión o beneficio no monetario está diseñado para*

elevar la calidad del servicio pertinente al cliente si se cumplen todas las condiciones siguientes:

a) *Está justificado por la prestación de alguno de los siguientes servicios adicionales o de nivel superior al cliente en cuestión, proporcional al nivel de los incentivos recibidos:*

1.º *La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión, respecto a una amplia gama de instrumentos financieros adecuados, y el acceso a dichos instrumentos, incluido un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras de productos que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de servicios de inversión,*

2.º *la provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado bien con una oferta al cliente para evaluar, al menos anualmente, la continuidad de la idoneidad de los instrumentos financieros en los que haya invertido, o bien otro servicio continuo que probablemente sea de valor para el cliente, como el asesoramiento sobre la asignación óptima propuesta para sus activos; o*

3.º *dar acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros que probablemente satisfagan las necesidades del cliente, que incluya un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras de productos que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de servicios de inversión, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, como instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente en cuestión a adoptar decisiones de inversión o le faculten para el seguimiento, la modelación y el ajuste de la gama de instrumentos financieros en los que haya invertido, o la provisión de informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los instrumentos financieros.*

*A efectos de lo dispuesto en los números 1.º y 3.º, se considera que se está incluyendo un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras cuando al menos se ofrezcan dos alternativas de terceros en cada categoría de fondos que se comercialicen y que al menos el veinticinco por cien del total de productos ofrecidos sean de terceros.*

*La categoría de instrumentos financieros deberá establecerse con un nivel de granularidad suficiente que impida que se agrupen instrumentos financieros con distintas características y niveles de complejidad y riesgo. En particular, en el caso de las instituciones de inversión colectiva la categoría se determinará según la vocación inversora de la misma. La CNMV podrá precisar la determinación de las categorías de los instrumentos financieros con suficiente granularidad.*

*Un producto tendrá la consideración de producto de tercero si no están gestionados ni se presta el servicio de asesoramiento respecto al mismo por parte de entidades del mismo grupo ni entidades en las que el comercializador o entidades de su grupo tengan una participación significativa.*

b) *No beneficia directamente a la empresa receptora, sus accionistas o personal empleado sin un beneficio tangible para el cliente en cuestión; y*

c) *está justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en cuestión en relación con un incentivo continuo.*

*Se considerará que un honorario, comisión o beneficio no monetario derivado de la prestación del servicio a que se refiere el artículo 125.1.e) y f) de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, está diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente al cliente si permite que este tenga un acceso al mercado primario.*

*Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios no se considerarán aceptables si la prestación de servicios correspondientes al cliente está sesgada o distorsionada como resultado de tales honorarios, comisiones o beneficios.*

*A los efectos anteriores se considerará que hay percepción de incentivos siempre que se comercialicen instrumentos financieros diseñados o gestionados por entidades del mismo grupo sin, expresamente, percibir remuneración o percibiendo una remuneración de valor inferior al valor razonable.*

*El Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital o, mediante su habilitación expresa, la CNMV, podrán determinar otros servicios adicionales o de nivel superior al cliente, además de los contemplados en la letra a) de este apartado.*

3. *Las empresas de servicios inversión se atenderán a los requisitos establecidos en el apartado anterior de manera continua, mientras sigan pagando o recibiendo los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios.*

4. *Las empresas de servicios de inversión dispondrán de medios que acrediten que los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o percibidos se han diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente:*

a) *Mediante la llevanza de una lista interna de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos por la empresa de servicios de inversión de terceros en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares; y*

b) *mediante el registro del modo en que los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios pagados o percibidos por la empresa de servicios de inversión, o que se propone utilizar, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes, y las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de la empresa de actuar de*

*manera honesta, imparcial y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.*

5. *En relación con los pagos o los beneficios percibidos de terceros, o abonados a estos, las empresas de servicios de inversión revelarán al cliente la siguiente información:*

a) *Previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar en cuestión, la empresa de servicios de inversión revelará al cliente la información relativa al pago o el beneficio de que se trate, de conformidad con el artículo 216.2 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo. A estos efectos, los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico y otros beneficios no monetarios percibidos o abonados por la*

empresa de servicios de inversión en relación con el servicio de inversión prestado a un cliente se valorarán y revelarán por separado;

b) cuando una empresa de servicios de inversión no haya podido determinar ex ante el importe de un pago o beneficio que deba percibirse o abonarse, y haya revelado en cambio al cliente el método para calcular dicho importe, la empresa también facilitará ex post a sus clientes la información relativa al importe exacto del pago o el beneficio percibido o abonado; y

c) al menos una vez al año, y mientras la empresa de servicios de inversión reciba incentivos continuos en relación con los servicios de inversión prestados a los clientes pertinentes, informará a sus clientes individualmente del importe efectivo de los pagos o los beneficios percibidos o abonados. A estos efectos, los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico.

En la aplicación de estos requisitos, las empresas de servicios de inversión tendrán en cuenta las normas sobre costes y cargos establecidas en el artículo 143.1.c) y el artículo 50 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión, de 25 de abril de 2016.

Cuando varias empresas participen en un canal de distribución, cada empresa de servicios de inversión que preste un servicio de inversión o auxiliar cumplirá sus obligaciones de efectuar las revelaciones pertinentes a sus clientes.

## 2. Principios Generales

El objetivo principal de la AVS 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.

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

## 3. 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 AVS considera dos niveles de detalle, acorde con la normativa vigente:

1. **Comunicación resumida:** Se informa al cliente de forma expresa en el contrato que suscribe la existencia y naturaleza de la comisión que en su caso se pudiera percibir, si bien se informa al cliente de su plena libertad a la hora de escoger la entidad a través de la que se formalicen las operaciones de compra de forma que nunca la AVS condiciona la entidad en que se encuentra la cuenta de valores del cliente.
2. **Comunicación detallada:** Se encuentra a disposición del cliente el detalle de las comisiones (existencia, naturaleza y cuantía) en el caso que sea requerido.

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 AVS a través de los medios mencionados.

#### 4. Identificación de comisiones y otros incentivos en la relación con clientes

La AVS recibe determinados beneficios monetarios en virtud del contrato de oficina virtual que tiene suscrito con Bankinter.

El beneficio que dichas operaciones proporcionan al centro contable responde a operaciones realizadas por el cliente, respecto a productos incluidos en el artículo 2 de la LMV, respecto de los que además el cliente recibe un servicio de asesoramiento de inversión por parte de la ESI.

Dado que dichos beneficios monetarios están sujetos a las reglas de los artículos 226 de la LMV, 120 del RD 813/2023 y 11 de la Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión de 7 de abril de 2.016, la ESI ha implantado las siguientes medidas:

1. La **política salarial de la compañía** en ningún caso estará ligada a la percepción de estos incentivos o comisiones de manera que el personal de la ESI no percibirá incentivo o comisión vinculada al acuerdo de Oficina Virtual.
2. Los **potenciales clientes** de la ESI mantendrán una entrevista de manera previa a la firma del contrato de servicios con el Director General, en la que éste le deberá informar de la existencia del acuerdo de Oficina virtual con BANKINTER. De igual modo se les informará del resto de servicios que proporcionan las empresas de GESEM.

En el caso de que el cliente decida contratar con la ESI los servicios de asesoramiento y/o de recepción y transmisión de órdenes se deberá proceder del siguiente modo: 1º se le hará entrega del contrato en el que se contiene de forma expresa la existencia de posibles comisiones de terceros (cláusula 2) y 2º la ESI procederá a clasificar al cliente en función de la entidad en la que tenga abierta su cuenta de valores a fin de que se anexe a dicho contrato, si procede, la información detallada a que se refiere los artículos 226 de la LMV y 120 del RD 813/2023

- a. En el supuesto de que el cliente no tenga abierta la cuenta de valores en la oficina virtual, no se percibe ningún incentivo o beneficio monetario, por lo que se procederá a la firma del contrato y puesta a disposición de los manuales de conflicto de interés, manual de percepción de incentivos, y demás documentación pertinente en cumplimiento de la normativa aplicable.
- b. En el supuesto de que el cliente si tenga abierta la cuenta de valores en la oficina virtual, se procederá a hacer entrega al cliente de *Dossier*

*Informativo Anexo* al contrato, en el que con el objetivo de cumplir todos los requisitos exigidos en el artículo 24, ap 9 de la Directiva 2014/65/UE, así como los requisitos dispuestos en los apartados 2 a 5 de la propia Directiva Delegada (UE) 2017/593, la UNIDAD DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO, le informa:

- i. De forma completa, exacta y comprensible, de la fórmula de cálculo de dichas comisiones percibidas, de conformidad con las obligaciones contenidas en el artículo 216 de la LMV.
- ii. Acerca de la posibilidad que tiene de excluir de la misma los productos del artículo 2 de la LMV sobre los que sí reciben el servicio de asesoramiento de la ESI. En este sentido, el cliente puede solicitar nuestro servicio de Recepción y transmisión de órdenes, por el que GESEM AV no les cobra ningún importe, y de esta forma, GESEM AV no obtiene beneficio alguno.

Es el cliente, y solo el cliente, es el que toma la decisión de llevar a cabo dicha operación a través de la cuenta abierta en la oficina virtual de GESEM AV o de otra cuenta (a través de nuestro servicio RTO) sin que esto le suponga coste adicional alguno. De este modo la ESI ya no percibiría incentivo alguno.

- iii. Para el caso de que el cliente expresamente la posibilidad antes descrita, en el propio anexo se le proporcionará toda la información relativa a cómo la ESI cumple con las obligaciones de diligencia, transparencia y conflictos de interés de los artículos 197 y 198 de la LMV. En este sentido, el Anexo descrito contendrá las siguientes advertencias:

1. Que el cliente ha sido informado de la fórmula de cálculo del beneficio percibido.
2. Que se le ha ofrecido expresamente excluir el beneficio que pudiera darse por la prestación del servicio de oficina virtual, respecto de los productos del artículo 2 de la LMV sobre los que la ESI presta asesoramiento en materia de inversión.
3. Que el propio cliente ha escogido abonar esta comisión o beneficio monetario porque estima que efectivamente mejora la calidad del servicio prestado y no perjudica el cumplimiento de las obligaciones de honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes y ello porque según el artículo 120 del RD 813/2023:



- a. El servicio de esta ESI es de un nivel superior para el cliente ya que siempre se le ofrece al menos dos alternativas de terceros. En este sentido se apoya el hecho de que el cliente ha declinado el servicio exclusivo de RTO.
  - b. Beneficia a ambas partes, GESEM AV y Cliente, en tanto que se dotan de mayor confianza, honestidad y transparencia las relaciones.
  - c. Esta justificado en un beneficio mutuo en tanto que el cliente conoce la existencia de la comisión, la acepta de forma expresa y le permite aprovechar los recursos disponibles para necesidades vinculadas y que el cliente demanda considerando la comodidad, agilidad y confianza que la firma GESEM le proporciona.
4. Que la ESI mantiene una lista interna de las comisiones percibidas por oficina virtual tanto segmentada en importe global e importe procedente de los productos del artículo 2 de la LMV.
  5. Y por último, que la ESI estima que este beneficio permite a la entidad ofrecer un servicio de nivel superior al cliente, que ha sido aceptado de forma expresa por el cliente y que esto le permite a éste aprovechar los recursos disponibles sobre la base de la transparencia, la comodidad, agilidad y confianza que la firma GESEM le proporciona.
3. Los **clientes que siéndolo de Oficina Virtual contraten con la ESI** seguirán el mismo proceso de información, elección y transparencia que se ha descrito para los potenciales clientes que sí tienen cuenta de valores en la oficina virtual.