



AFI INVERSIONES GLOBALES, S.G.I.I.C, S.A.
POLÍTICA
DE INCENTIVOS

Julio de 2019

ÍNDICE

0. Elaboración, Aprobación e Histórico de versiones.	2
1. Definiciones, objetivo y principios generales.	3
2. Detección y Diagnóstico de los Incentivos.	5
3. Catálogo de Incentivos Permitidos.	7
4. Procedimiento para la actualización del catálogo de incentivos no prohibidos.	7

0. ELABORACIÓN, APROBACIÓN E HISTÓRICO DE VERSIONES.

ELABORACIÓN:	AFI FINREG COMPLIANCE SOLUTIONS, S.L		
APROBACIÓN:	Responsable		Consejo de Administración
	Fecha 1ª Aprobación		1er. Consejo de Afi Inversiones Globales, SGIC, SA
VERSIÓN ACTUAL:	v.1	<u>Breve descripción</u>	<u>Fecha de Aprobación</u>
		Política de Incentivos	30/05/2019
HISTÓRICO DE ACTUALIZACIONES	<u>Fecha Actualización</u>	<u>Detalle Actualización / Motivo</u>	<u>Fecha de Aprobación</u>

1. DEFINICIONES, OBJETIVO Y PRINCIPIOS GENERALES.

En general, se entenderá por “**incentivo**” los pagos o cobros de honorarios o comisiones por parte de la SGIIC, o las aportaciones o recepción de algún beneficio no monetario en relación con la provisión de un servicio a los clientes (incluidas las IIC gestionadas).

Se pueden diferenciar tres tipos de comisiones o incentivos:

- a) **Honorarios y comisiones permitidos** (en adelante P): honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o aportados al cliente o a una persona que actúe por cuenta del mismo u ofrecidos por el cliente o por una persona por cuenta del mismo.
- b) **Honorarios y comisiones justificables** (en adelante J): honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o aportados a un tercero o a una persona que actúe por cuenta del mismo u ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta del mismo, cuando se cumplan las siguientes condiciones:
 - La existencia, naturaleza y cuantía de los honorarios, comisiones o beneficios, o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de esa cuantía, deberá revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio.
 - El pago de los honorarios o de las comisiones, o la aportación de los beneficios no monetarios, deberá aumentar la calidad del servicio prestado al cliente y no entorpecerá el cumplimiento de la obligación de la empresa de actuar en el interés óptimo del cliente.
- c) **Honorarios y comisiones necesarios** (en adelante N): honorarios apropiados que permitan la prestación del servicio o sean necesarios a tal fin, entendiéndose como tales, 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 SGIIC a de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo de sus clientes. Se trata de una lista no exhaustiva.

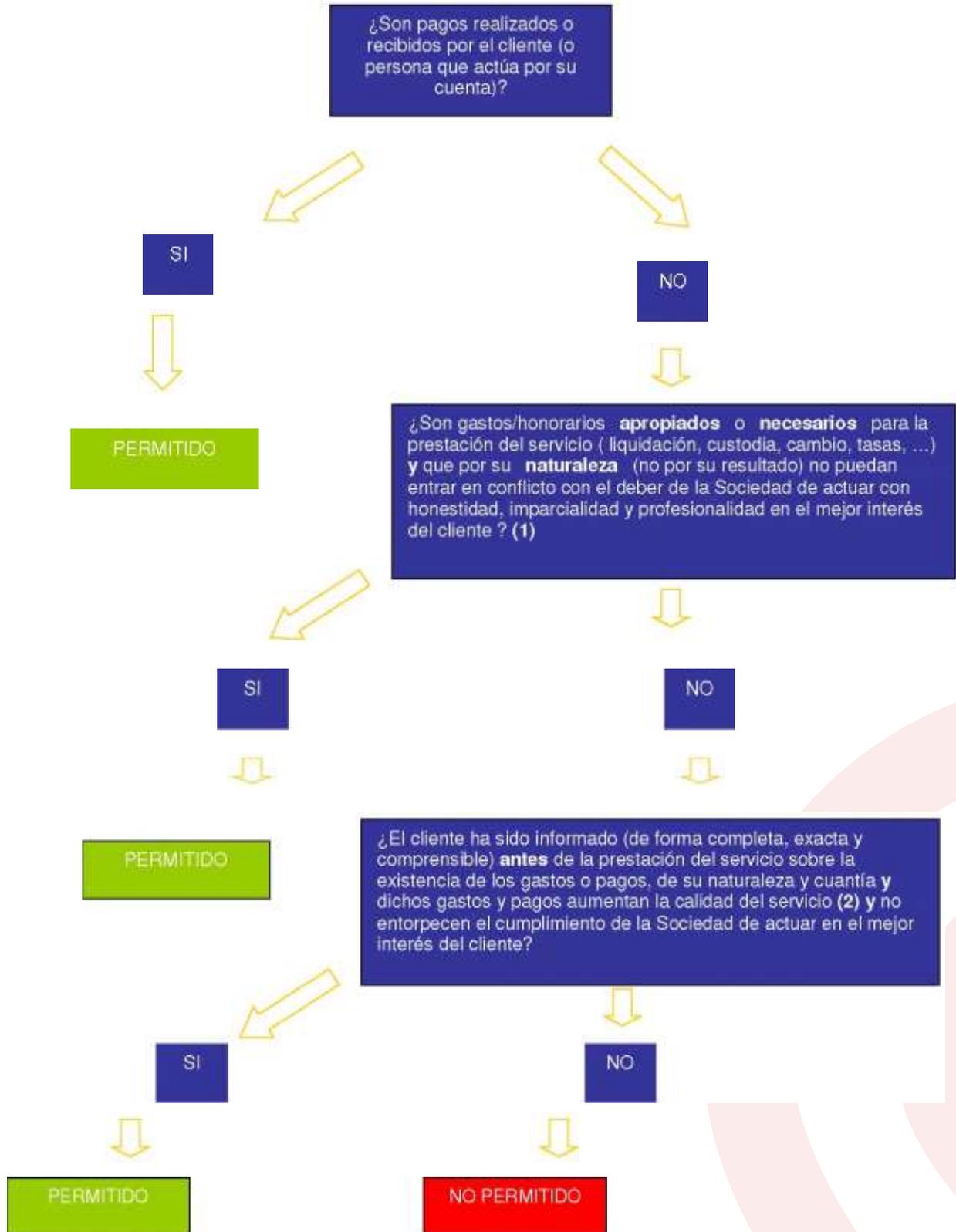
El **objetivo de esta Política** es la detección, actualización permanente y tratamiento de “incentivos”, tanto de los permitidos como de los no permitidos, que afectan a la SGIIC. De esta forma, se pretende a su vez, efectuar una gestión adecuada de los conflictos de interés que dichos “incentivos”

pueden llegar a producir. También se definen los incentivos que deben de ser comunicados a los clientes, y los procedimientos de comunicación.

Los principios generales que rigen en AFI Inversiones Globales son:

- i) La SGIIC deberá actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de los clientes gestionados (incluidas las IIC).
- ii) La SGIIC considera que no se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, si en relación con la provisión del servicio de gestión o asesoramiento a clientes (incluidas las IIC), se paga o percibe algún honorario o comisión, o se aporta o recibe algún beneficio monetario. Por lo tanto, el pago o recepción de dichos honorarios, comisiones o beneficios estará prohibido.
- iii) Sólo estarán permitidos los incentivos detallados en el “Catálogo de incentivos aceptados” que AFI Inversiones Globales mantendrá permanentemente actualizado.
- iv) La SGIIC cumplirá las normas de transparencia en materia de incentivos, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente y en esta Política.
- v) La regulación sobre “incentivos” no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la SGIIC, 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 en la Política de Conflictos de Interés. Por lo tanto, no están incluidos en la política de gestión de incentivos los “bonus”.
- vi) El ámbito de aplicación de la política de incentivos establecida en esta Política es de ampliación tanto a los pagos efectuados entre empresas del Grupo o con las que exista alguna vinculación económica, en su caso, como entre empresas no pertenecientes al mismo Grupo.
- vii) 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, tanto monetarios como no monetarios pagados o percibidos en relación con la provisión del servicio de gestión o asesoramiento a clientes (incluidas las IIC gestionadas), con independencia de que sean susceptibles de generar un conflicto de interés.
- viii) También quedan incluidas en la política de gestión de incentivos las comisiones siguientes:
 - Las pagadas a los agentes, en su caso.
 - Las que se consideren habituales en el mercado.

2. DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO 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 o bien la comercialización/distribución, etc. 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 SGIIC de los clientes (incluidas las IIC gestionadas) y si dificulta o no a la SGIIC su actuación en interés de los clientes, será necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

(a) El tipo de servicio y el grado de cumplimiento de obligaciones contraídas con el cliente. Así, por ejemplo, para determinar si aumenta o no la calidad del servicio, será relevante esclarecer si con los “incentivos” se cumple o no con el principio de mejor ejecución y con las normas relativas a la gestión de conflictos de interés.

(b) El beneficio esperado para los clientes y para la SGIIC. En este sentido, se deberá determinar si, por ejemplo, la SGIIC recibe un pago de un tercero, el coste lo soportará finalmente el cliente de alguna manera y si de esta situación se deriva algún beneficio para el cliente que compense ese mayor coste soportado.

(c) Si habrá o no un incentivo que pueda cambiar el comportamiento de la SGIIC de forma que ésta no actúe en interés de los clientes.

(d) La relación entre la SGIIC y la entidad que recibe o provee el beneficio, teniendo en consideración relaciones económicas, de competencia, comerciales, etc.

(e) La naturaleza del elemento de pago o beneficio no monetario, las circunstancias en que se paga y si lleva o no aparejadas condiciones.

En este sentido, la SGIIC entiende que se produce un “**aumento en la calidad del servicio al cliente**” cuando:

- Como consecuencia del incentivo se está reduciendo el riesgo operacional o se ayuda a cumplir con los principios de mejor ejecución y se evitan posibles conflictos de interés (p.ej.: utilización de sistema de *routing* u otras plataformas tecnológicas).
- Se obtienen unas mejores condiciones económicas para el cliente en relación a las que conseguiría operando directamente.
- Se recibe formación con la que se proporciona a los clientes una mayor y mejor información.

- Se reciben informes y análisis que permiten mejorar el asesoramiento y recomendaciones a los clientes.

3. CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS.

Objetivo: Identificar aquellos incentivos que vayan a ser permitidos por la SGIC y, por exclusión, aquellos otros que no vayan a ser permitidos. En la siguiente tabla se expresa, con el mayor detalle posible, los incentivos que afectan a la SGIC, así como la justificación de los mismos, la persona que paga o recibe el incentivo y el servicio de inversión con el que está relacionado.

Los incentivos que la SGIC ha aceptado son los siguientes:

Descripción del Incentivo	Persona que lo paga	Persona que lo recibe	Fecha de aceptación del incentivo	Base de Cálculo	Justificación
Cobro de retrocesiones por la inversión en otras IIC.	IIC en la que se invierte.	IIC gestionada por la SGIC.	En el momento de la inversión.	Importe total de la inversión.	En caso de que la SGIC perciba retrocesiones por la inversión en otras IIC, éstas serán devueltas íntegramente al cliente o IIC.
Research	AFI Inversiones Globales SGIC.	AFI Research y otras entidades proveedoras.	En el momento de la recepción del research por la SGIC.	Coste fijo anual.	La SGIC asumirá el coste del research.

4. PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS.

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 receptora y no después de que los pagos/cobros hayan sido realizados.

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

La Unidad de Cumplimiento Normativo será la 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.

En las reuniones del Consejo de Administración, uno de los puntos a tratar, será la consideración y análisis de posibles nuevos incentivos, con el fin de determinar si serán o no permitidos, y la revisión o baja de los existentes. La decisión que finalmente se adopte, podrá basarse en el análisis de la información recabada a las diferentes áreas de actividad de la SGIIC o en información recabada de terceros. La Unidad de Cumplimiento Normativo prestará el asesoramiento necesario para que el Consejo de Administración disponga del apoyo técnico y jurídico necesario para fundamentar su decisión.