

POLÍTICA DE INCENTIVOS

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento recoge la Política de Incentivos (en adelante, la “**Política**”) de DIAPHANUM VALORES, S.V., S.A.U. (en adelante, la “**Entidad**”), que tiene como objetivo definir los procedimientos y medidas que deberán aplicarse para la identificación, clasificación, tratamiento, registro e inventario, y, en su caso, comunicación y revelación a los clientes de los incentivos que sean pagados o cobrados por la entidad.

En concreto la presente Política:

- Define los principios establecidos por la Entidad para la identificación de incentivos y análisis sobre su naturaleza.
- Define los principios generales de la Entidad para el tratamiento que se debe dar a los incentivos identificados.

2. ÁMBITO DE APLICACIÓN

2.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN SUBJETIVO

La presente Política es de aplicación y obligado cumplimiento para la Entidad, como entidad autorizada para la prestación de servicios de inversión y/o auxiliares, así como para todos los profesionales y empleados de la Entidad que realicen actividades relacionadas de manera directa e indirecta con la prestación de servicios de inversión y/o auxiliares, incluidos los agentes. En este sentido, todos los profesionales y personal de la Entidad, así como sus agentes tienen el deber de conocer, cumplir y aplicar la presente Política.

2.2. ÁMBITO DE APLICACIÓN OBJETIVO

A los efectos de la presente Política, se entenderá por incentivo los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios, que la Entidad aporta a o recibe de entidades terceras en la prestación de los servicios de inversión y/o auxiliares respecto a los instrumentos financieros que se encuentren en el ámbito de aplicación de la Ley del Mercado de Valores.

3. PRINCIPIOS GENERALES DE IDENTIFICACIÓN DE LOS INCENTIVOS

Con carácter general, la Entidad no podrá pagar o cobrar incentivo alguno. No obstante, con la previa autorización del área de Cumplimiento Normativo y PBC, la Entidad podrá pagar o cobrar incentivos, cuando los mismos se encuadren dentro de alguna de las siguientes categorías:

- i. Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un cliente o a una persona que actúe por cuenta del mismo, u ofrecidos por el cliente o por una persona por su cuenta.
- ii. Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados 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:

- ✓ Se revele al cliente 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. Dicha comunicación deberá realizarse de forma completa, exacta y comprensible, con anterioridad a la prestación del servicio de inversión o auxiliar.
 - ✓ El pago de los honorarios o de las comisiones, o la aportación de los beneficios no monetarios, aumente la calidad del servicio prestado al cliente y no entorpezca el cumplimiento de la obligación de la entidad de actuar en el interés óptimo del cliente.
- iii. Los honorarios apropiados que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios a tal fin, 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 entidad de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo del cliente.

A modo ejemplificativo de los posibles tipos de incentivos que la Entidad podría recibir, se identifican los siguientes:

- *Retrocesión de comisiones (procedentes de gestoras) relacionadas con las instituciones de inversión colectiva (IICs)*

En base a los acuerdos de comercialización firmados por la Entidad con cada una de las entidades gestoras de IICs, la Entidad puede recibir una comisión por parte de estas terceras entidades, sin que la percepción de dicha cantidad actúe en detrimento de la obligación de actuar en máximo interés del cliente.

En el caso de IICs, la Entidad recibirá dichas comisiones en concepto de retrocesión de parte de la comisión de gestión y/o distribución, o retrocesión de la comisión de suscripción diferida que cada uno de los fondos de inversión o SICAVs tenga reflejados legalmente en cada uno de los folletos informativos registrados en la CNMV.

Esta retrocesión de comisiones se establecerá en un porcentaje o cuantía dependiendo de la entidad gestora o fondo de inversión.

Esta cuantía o porcentaje estará a disposición del cliente o potencial cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión.

- *Comisiones pagadas a la red de agentes financieros de la Entidad*

La Entidad ofrece sus productos a través de, entre otros canales, una red de agentes financieros.

Por su actividad en la promoción de los instrumentos financieros ofrecidos por la Entidad, los agentes reciben una comisión que se calcula como un porcentaje (%) sobre los ingresos que la mencionada venta le genera a la Entidad.

- *Obtención de formación impartida por gestoras de las que se están comercializando productos*

Con el objeto de que la Entidad preste los servicios de inversión buscando en todo momento el mejor interés para sus clientes, podrá permitir la obtención de formación impartida por parte las entidades gestoras de las que se están comercializando productos.

En este sentido, y con el fin de que la Entidad preste los servicios de inversión a los clientes con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, se han establecido previamente a la aceptación de dicha formación los siguientes controles:

- i. Explicación pormenorizada del contenido de la formación, así como de los beneficios que pueda reportar directa o indirectamente a los clientes de la Entidad.
- ii. Envío de esta información al área de Cumplimiento Normativo y PBC para su análisis y autorización. Para dicha aprobación este departamento tendrá en cuenta el cumplimiento tanto de la regulación vigente en esta materia, así como de las políticas internas de inversión de la Entidad.
- iii. Una vez autorizada la formación, se dará de alta en el registro creado específicamente para su control, indicando en detalle las personas destinatarias de esta formación, departamento y puesto que ocupan, así el contenido y objetivo de la formación.

4. PRINCIPIOS GENERALES DE TRATAMIENTO Y GESTIÓN DE INCENTIVOS

Los distintos departamentos o áreas de la Entidad relacionados con la prestación de los servicios de inversión y/o auxiliares, deberán negociar los contratos relativos a incentivos ajustándose a lo previsto en la presente Política:

- i. Los responsables de los departamentos o áreas de la Entidad deberán informar al área de Cumplimiento Normativo y PBC, con una anterioridad suficiente al cierre de cualquier contrato o acuerdo que prevea la inclusión de incentivos, de los términos de la negociación.
- ii. El área de Cumplimiento Normativo y PBC procederá al análisis de los referidos incentivos y verificará que los mismos sean incentivos permitidos, de acuerdo con la presente Política, informando al responsable de departamento o área correspondiente del resultado de su análisis.
- iii. Tras el cierre de los acuerdos o contratos en los que se recoja algún incentivo, los responsables de los departamentos o áreas de la Entidad, deberán informar al área de Cumplimiento Normativo y PBC del cierre del acuerdo o contrato para así poder proceder a recoger los términos y características de los incentivos en el Registro de Incentivos.
- iv. El incentivo percibido debe cumplir con los criterios del examen de mejora de la calidad del servicio, dejando perfectamente reflejado en el registro de incentivos el análisis realizado y la conclusión positiva relativa a que la percepción de dicho incentivo mejora la calidad del servicio de inversión/auxiliar prestado al cliente. A modo ejemplificativo, se consideran incentivos que no mejoran la calidad del servicio aquellos incentivos que: i) No estén justificados por la prestación de mayor/adicional nivel de servicio; ii) Directamente beneficien al receptor sin un beneficio tangible para el cliente; y iii) No estén justificados por la prestación de un beneficio permanente (en caso de incentivo permanente).

5. REVELACIÓN DE LOS INCENTIVOS A LOS CLIENTES

Cuando la Entidad determine que el pago, honorario o beneficio no monetario se trata de un incentivo permitido de los previstos en la presente Política, y compruebe que el mismo aumentará la calidad del servicio prestado al cliente y que la Entidad no dejará de actuar en el interés óptimo del cliente, éste deberá ser informado de la existencia del mismo de forma exacta, completa y comprensible.

La información que se proporcione al cliente deberá contener los extremos necesarios para que el cliente pueda hacerse un juicio fundado antes de su inversión.

A este respecto, la Entidad ha identificado dos niveles de detalle, acorde con la normativa vigente:

- a. **Comunicación resumida:** 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 incluirá:
 - Existencia de la comisión/ honorario.
 - Naturaleza de la comisión/ honorario.
- b. **Comunicación detallada:** se deberá poner a disposición del cliente, ante su solicitud al trasladarle la versión resumida, la:
 - Existencia de la comisión/ honorario.
 - Naturaleza de la comisión/ honorario.
 - Cuantía de la comisión/ honorario (o, si la cuantía no puede determinarse, el método de cálculo de la misma).

De esta forma estarán a disposición del cliente tanto en la red de oficinas/agentes financieros de la Entidad como, en su caso, publicados en su página web, la exacta naturaleza y cuantía de cuantas comisiones y honorarios sean aplicables a los productos que se encuentren amparados bajo el contrato de prestación de servicios de inversión.

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 Entidad a través de los medios aquí descritos.

6. REGISTRO DE INCENTIVOS

En el Registro de Incentivos se incluirá, junto con una versión actualizada de la presente Política, un listado actualizado de los distintos acuerdos y contratos cerrados por la Entidad en los que se prevea el pago o cobro de incentivos, así como las características fundamentales de dichos incentivos.

El Registro será mantenido durante un periodo mínimo de cinco (5) años, debiendo también guardarse por el mismo periodo de tiempo cualquier cambio realizado en el mismo.

7. APROBACIÓN Y REVISIÓN DE LA POLÍTICA

La Política ha sido aprobada por el Consejo de Administración de la Entidad. Las eventuales modificaciones de la presente Política requerirán, así mismo, de la aprobación del Consejo de Administración de la Entidad. La presente Política se revisará con carácter

anual, o en cualquier momento en el que se produzca un cambio normativo que afecte a su contenido.