POLÍTICA DE INCENTIVOS

INDICE

0. ENTIDAD, AUTOR(ES) Y RESPONSABLES DE CONTENIDO 3

1. POLÍTICA DE INCENTIVOS. 4

1.1. DEFINICIONES, OBJETIVO Y PRINCIPIOS GENERALES. 4

1.1.1. Definiciones 4

1.1.2. Objetivo. 4

1.1.3. Principios generales. 4

1.2. DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE LOS INCENTIVOS. 5

1.3. CATÁLOGO DE- INCENTIVOS NO PROHIBIDOS. 7

1.4. INCENTIVOS PERCIBIDOS POR LA SOCIEDAD 8

1.5. PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS. 9

1.6. INFORMACIÓN A LOS CLIENTES. 10

0. ENTIDAD, AUTOR(ES) Y RESPONSABLES DE CONTENIDO

Fecha: Marzo 2025	**Aprobado por:** *Consejo de Administración*
Fecha aprobación	**Fecha: 31 de marzo de 2025**
Tipo de Documento: *Política de incentivos. Versión 2.*	
Actualizaciones: 30-03-2025: incorporación cuadros de incentivos percibidos	

1. POLÍTICA DE INCENTIVOS.

1.1. DEFINICIONES, OBJETIVO Y PRINCIPIOS GENERALES.

1.1.1. Definiciones.

En general, se entenderá por "incentivo" los pagos o cobros de honorarios o comisiones por parte de la Sociedad, o las aportaciones o recepción de algún beneficio no monetario en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente.

1.1.2. Objetivo.

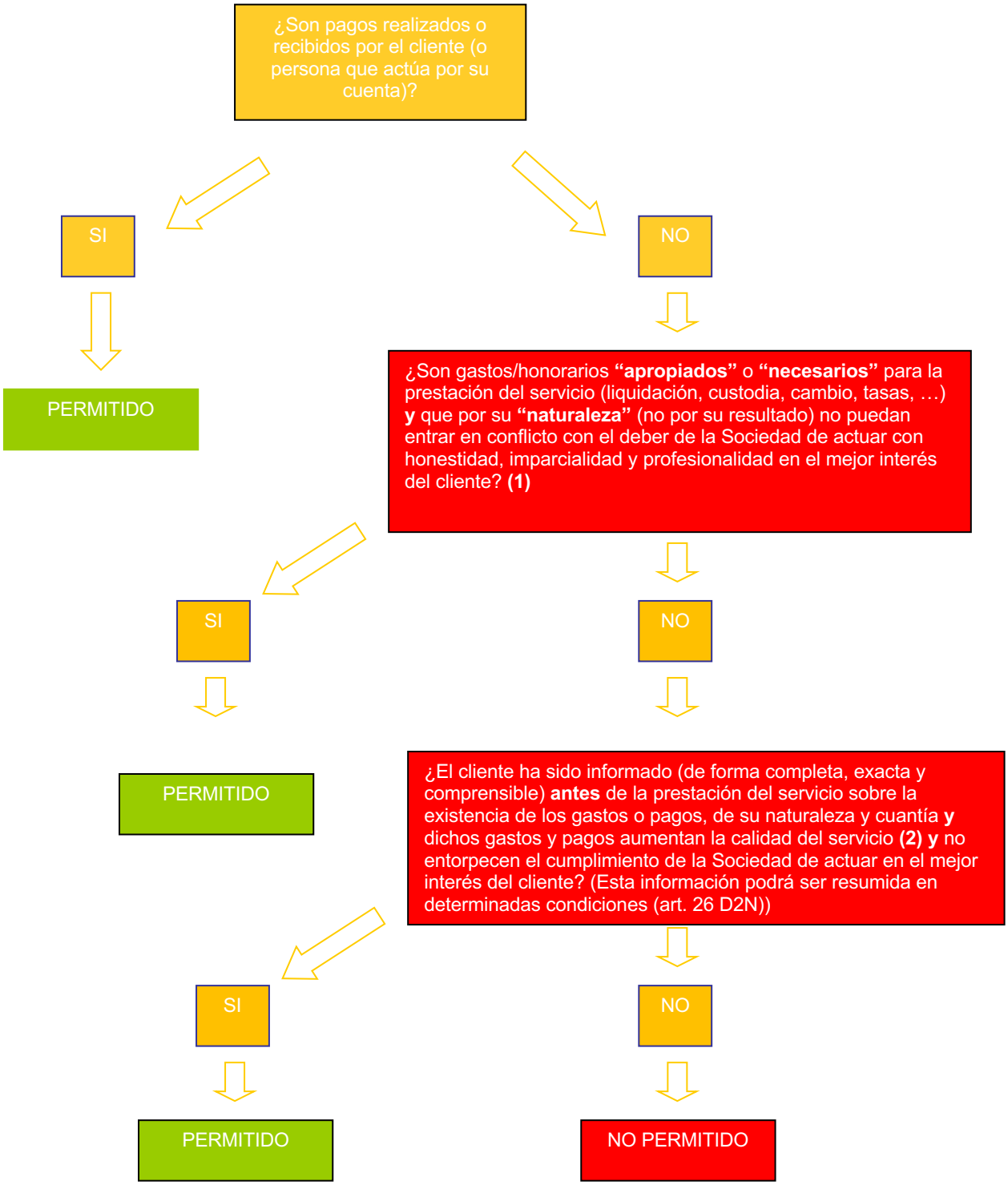
El objetivo perseguido es la detección, actualización permanente y tratamiento de "incentivos", tanto de los permitidos como de los no permitidos, que afectan a la Sociedad. De esta forma, se pretende a su vez, efectuar una gestión adecuada de los conflictos de interés que dichos "incentivos" pueden llegar a producir.

1.1.3. Principios generales.

- Cuando la Sociedad preste servicios de inversión o, en su caso, servicios auxiliares a clientes, deberá actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de sus clientes.
- La Sociedad considera que no se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente, se paga o percibe algún honorario o comisión, o se aporta o recibe algún beneficio no monetario. Por lo tanto, el pago o recepción de dichos honorarios, comisiones o beneficios estará prohibido.
- Sólo estarán permitidos los incentivos detallados en el "Catálogo de incentivos aceptados" que la Sociedad mantendrá permanentemente actualizado.
- La Sociedad cumplirá las normas de transparencia en materia de incentivos, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente y en este Manual.
- La regulación sobre "incentivos" no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la Sociedad, 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 este Manual. Por lo tanto, no están incluidos en la política de gestión de incentivos los "bonus".
- El ámbito de aplicación de la política de incentivos establecida en este Manual es de ampliación tanto a los pagos efectuados entre empresas del Grupo como entre empresas no pertenecientes al mismo Grupo.

- Las reglas de gestión de "conflictos de interés" son complementarias (no reemplazables) de las reglas sobre "incentivos".
- También quedan incluidas en la política de gestión de incentivos las comisiones que se consideren habituales en el mercado.

1.2. 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 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 Sociedad a sus clientes y si dificulta o no a la Sociedad su actuación en interés del cliente, será necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

(a) El tipo de servicio de inversión o auxiliar prestado al cliente 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 el cliente y para la Sociedad. En este sentido, se deberá determinar si, por ejemplo, la Sociedad 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 Sociedad de forma que ésta no actúe en interés del cliente.

(d) La relación entre la Sociedad 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 Sociedad 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
- 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.

1.3. CATÁLOGO DE- INCENTIVOS NO PROHIBIDOS.

La Sociedad ha identificado en el siguiente catálogo los incentivos que están permitidos según las pautas descritas en este Manual.

Los incentivos que la Sociedad ha aceptado son los siguientes:

- Invitación y pago por terceros de cursos, seminarios, conferencias que aporte mayor conocimiento del área de actividad o de los productos sobre los que asesora la Sociedad.
- Los incentivos que la Sociedad ha aceptado son los que cumplen los siguientes requisitos:
  - ✓ 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, la Sociedad podrá comunicar las condiciones esenciales de su sistema de incentivos de manera resumida, siempre que efectúe 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;

No constituyen incentivos en el sentido de la presente Política:

- Los honorarios que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios a tal fin, como gastos de custodia, gastos de liquidación, etc., 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.
- Las remuneraciones pagadas a los empleados y las comisiones pagadas a los agentes de la Sociedad por el normal desempeño de su actividad.

1.4. INCENTIVOS PERCIBIDOS POR LA SOCIEDAD

Los incentivos percibidos por la Sociedad son recogidos a continuación:

SERVICIO RELACIONADO	**Pagador Incentivo**	**DETALLE**	**BASE DE CÁLCULO**	**INCENTIVOS (APROXIMADO)**
Retrocesiones sobre fondos y planes de inversión, estructurados, notas estructuradas, etc... y otros productos en intermediación	Inversis	GLOBALFINANZAS puede recibir retrocesiones por la comercialización de fondos y planes de inversión y otros productos	**% sobre comisión de gestión**	1-50%
	Banca Macrh	GLOBALFINANZAS puede recibir retrocesiones por la comercialización de fondos y planes de inversión y otros productos	**% sobre comisión de gestión**	1-50%
	Santander	GLOBALFINANZAS puede recibir retrocesiones por la comercialización de fondos y planes de inversión y otros productos	**% sobre comisión de gestión**	1-50%
Interés de crédito	Interactive Brokers	GlobalFinanzas puede recibir incentivos por el valor liquidativo y efectivo de clientes de RTO en cuentas de IB. Es decir, si el cliente de RTO mantiene un valor liquidativo y efectivo superior a 10.000 USD, GlobalFinanzas recibirá un incentivo de IB.	**Valor liquidativo y efectivo de la cuenta**	50-100%
Aumento del interés de débito	Interactive Brokers	GlobalFinanzas puede recibir incentivos por el préstamo de liquidez otorgado por IB para la realización de las operaciones que los clientes de RTO realizan con IB	**Importe apalancado**	0-5%
Interés de crédito en posiciones cortas	Interactive Brokers	**Solo para operaciones que sean un importe igual o superior a 90. 000€,** Globalfinanzas puede recibir incentivos por los intereses del colteral abierto en IB de operaciones de clientes de RTO cuyo importe es igual o superior a 90. 000€. Es decir, Globalfinanzas puede recibir retrocesiones de la diferencia interés de crédito y coste de préstamo de acciones.	**Colateral abierto**	0-6%
Crédito CFD cortos	Interactive Brokers	GlobalFinanzas puede recibir incentivos por las ganancias que obtiene el cliente de RTO por su operativa con IB.	**Ganancias CFD cortos pagado**	0-20%
Aumento del interés débito CFD largos	Interactive Brokers	GlobalFinanzas puede recibir incentivos por el préstamo de liquidez otorgado por IB a los clientes de RTO para la realización de las operaciones con IB	**Importe apalancado CFD largo**	0-50%
Crédito para CFD sobre índices corto	Interactive Brokers	Globalfinanzas puede recibir incentivos por importe cobrado por	**ganancias de CFD sobre**	0-50%

SERVICIO RELACIONADO	Pagador Incentivo	DETALLE	BASE DE CÁLCULO	INCENTIVOS (APROXIMADO)
		los clientes de RTO del préstamo de acciones	**índices cortos pagado**	
Interés de débito de CFD sobre índices largos	Interactive Brokers	Cobra intereses a aquellos clientes que recibe un préstamo para poder realizar la operación que desean	**Importe apalancado CFD sobre índices largos**	0-50%
Recargo de comisiones de préstamo variable	Interactive Brokers	Globalfinanzas puede recibir incentivos por importe cobrado por los clientes de RTO del préstamo de acciones	**Tipo de interés acreedor**	0-25%
Recargo de comisiones de préstamo fijo	Interactive Brokers	Globalfinanzas puede recibir incentivos por importe cobrado por los clientes de RTO del préstamo de acciones	**Tipo de interés acreedor**	0-1%

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

Los requisitos establecidos en la normativa vigente y en este Manual deberán verificarse con anterioridad a que se produzcan. Todos los acuerdos con terceros que puedan originar "incentivos" serán comunicados a la Unidad de Cumplimiento Normativo con la antelación suficiente, quien tras el correspondiente análisis, lo elevará al **Consejo de Administración**, para la adopción de las medidas pertinentes.

El **Órgano de Seguimiento del RIC** será el órgano 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.

Si tras la consideración y el análisis del Órgano de Seguimiento del RIC, éste considera que efectivamente existe un nuevo incentivo, deberá elevarse al Consejo de Administración para que, en su reunión inmediatamente posterior, adopte una decisión vinculante al respecto para la prohibición o no del incentivo. El acuerdo del Consejo de Administración, deberá estar argumentado y documentado.

La decisión adoptada por el Consejo de Administración podrá basarse en el análisis efectuado por el Órgano de Seguimiento del RIC y en la información recabada de unidades de negocio o de terceros.

Dicho incentivo será incluido en el "catálogo de incentivos prohibidos o permitidos", según el caso.

1.6. INFORMACIÓN A LOS CLIENTES.

El cliente será informado de forma completa, exacta y comprensible, **antes** de la prestación del servicio, sobre la existencia de los incentivos, de su naturaleza y cuantía.

La información al cliente sobre las condiciones esenciales del sistema de honorarios, comisiones o beneficios no monetarios podrá realizarse:

a) **De forma resumida.** Para ello, será preciso que la Sociedad se comprometa con el cliente a comunicar más detalles cuando el cliente lo solicite.

b) **De forma amplia.** Se deberá poner a disposición del cliente cuando éste lo solicite.

Una información genérica, que se refiera exclusivamente al hecho de que la Sociedad pueda o recibirá incentivos, no es suficiente.

La información, aun siendo resumida, debe ser adecuada para permitir al inversor relacionar la información recibida con la inversión concreta o el servicio que se le está prestando, o con los productos a los que se refiere la información, para tomar una decisión razonada sobre si seguir adelante con la inversión o el servicio y sobre si pedir la información completa.

Cuando varias entidades estén implicadas en el canal de distribución, cada empresa de inversión que preste el servicio de inversión o auxiliar, debe cumplir con su obligación de informar a sus clientes.

La información a clientes deberá realizarse a través de mecanismos que permitan una verificación posterior.