

GRUPO BESTINVER  
POLITICA DE GESTIÓN DE INCENTIVOS

## ÍNDICE

---

<b>1.</b>	<b>Introducción.</b> .....	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Ámbito de aplicación.</b> .....	<b>3</b>
<b>3.</b>	<b>Finalidad.</b> .....	<b>3</b>
<b>4.</b>	<b>Definición de Incentivos.</b> .....	<b>4</b>
4.1.	Definición .....	4
4.2.	Supuestos de incentivos admisibles .....	4
4.3.	Supuestos de incentivos no monetarios .....	5
<b>5.</b>	<b>Estructura para la gestión de la Política General de Incentivos</b> .....	<b>6</b>
<b>6.</b>	<b>Revelación de los incentivos a los clientes</b> .....	<b>7</b>
<b>7.</b>	<b>Registro de Incentivos</b> .....	<b>8</b>
<b>8.</b>	<b>Aprobación y revisión de la Política.</b> .....	<b>8</b>
<b>ANEXOS I y II — CUADRO DE SUPUESTOS DE INCENTIVOS PUBLICADO EN LA WEB-</b> .....		<b>9-10</b>

## **1. Introducción.**

Esta Política tiene por objeto la identificación y la gestión por el Grupo Bestinver (en adelante "el Grupo") formado por Bestinver Gestión, S.A., SGIIC, Bestinver, S.V., S.A., Bestinver Pensiones, EGFP, S.A., de los denominados incentivos (tal y como se definen más adelante en la presente Política), en relación con los requerimientos establecidos en la Directiva 2014/65/UE relativa a los mercados de instrumentos financieros (en adelante "MIFID II") y por sus normas de transposición y desarrollo (la "Normativa MiFID") sobre dicha materia.

MiFID II recoge la definición de Incentivo (incluida en el apartado 4 del presente documento) y establece ciertos requerimientos para la admisibilidad de los mismos, su identificación y gestión y la información que se debe facilitar a los clientes que contraten servicios en cuya prestación exista un Incentivo.

## **2. Ámbito de aplicación.**

La Política es de aplicación con carácter general en el Grupo. Todos los directivos, empleados y personas vinculadas, directa o indirectamente, por una relación de control, en la medida en que corresponda, así como por las personas que mantengan una relación de prestación de servicios de inversión y/o auxiliares a clientes en el Grupo deberán conocer y cumplir con la presente Política.

En aquellos casos en los que el Grupo lleve a cabo delegación de funciones (como por ejemplo de los servicios de gestión discrecional de carteras o asesoramiento de carteras), el Grupo podrá incorporar cláusulas sobre el cumplimiento de esta política para la actividad o servicio delegado.

## **3. Finalidad.**

La Política de Incentivos tiene como finalidad:

- i. Establecer los mecanismos y procedimientos que permitan identificar, en la mayor medida de los posible, los potenciales incentivos.
- ii. Determinar los criterios para la adecuada gestión de los supuestos de incentivos identificados.
- iii. Establecer las pautas para facilitar la debida información a los clientes cuando se den supuestos de percepción o pago de incentivos.
- iv. Documentar adecuadamente, para la elaboración de los registros exigidos por la normativa sobre las medidas establecidas para atender las anteriores finalidades.
- v. Asegurar que todos los incentivos abonados o entregados por terceros, o personas que actúen en nombre y por cuenta de terceros, en relación con la provisión del servicio de gestión de carteras, se asignen y transfieran a cada uno de los clientes pertinentes. No se permitirá la compensación de estas cuantías con cualesquiera adeudos del cliente con la entidad.
- vi. Establecer un registro de incentivos.

## **4. Definición de Incentivos.**

### **4.1. Definición**

La normativa MiFID define como “incentivos” los honorarios y comisiones abonados o cobrados y cualquier beneficio no monetario entregado o recibido en relación con la prestación de un servicio de inversión o auxiliar, entendiendo por tales los definidos en MiFID II, (en adelante "Servicios de Inversión o Auxiliares"), a un tercero o de un tercero que no sea el cliente o la persona que actúe en nombre del cliente.

El Grupo garantiza que actúa con honestidad, imparcialidad, profesionalidad y en interés del cliente, y que no paga o percibe algún Incentivo en relación con la prestación de un Servicio de Inversión o Auxiliar cuyo pago o percepción pueda entrar en conflicto con la actuación honesta, imparcial y profesional del Grupo frente al cliente.

### **4.2. Supuestos de incentivos admisibles**

El Grupo, cuando cobre o pague Incentivos, o entregue o perciba beneficios no monetarios, en relación con la provisión de un servicio de inversión o un servicio auxiliar al cliente cumplirá con las condiciones previstas a continuación:

Los incentivos que hayan sido concebidos para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente.

Se considerará que un Incentivo eleva la calidad del servicio pertinente al cliente si se cumplen todas las condiciones siguientes:

- a) Está justificado por la prestación de un servicio adicional o de nivel superior al cliente, proporcional al nivel de incentivos recibidos como, por ejemplo:
  - i. La prestación de asesoramiento no independiente sobre inversión respecto de una amplia gama de instrumentos financieros adecuados y el acceso a dichos instrumentos, incluido un número apropiado de instrumentos de proveedores de productos de terceros que carezcan de vínculos estrechos con el Grupo.
  - ii. La prestación al cliente de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado bien de una oferta para evaluar, al menos anualmente, la continuidad de la idoneidad de los instrumentos financieros en los que haya invertido, bien otro servicio continuo que pueda ser de valor para el cliente, como el asesoramiento sobre la asignación óptima propuesta para sus activos.
  - iii. El acceso a un precio competitivo a una amplia gama de instrumentos financieros que puedan satisfacer las necesidades del cliente, incluido un número apropiado de instrumentos gestionados o asesorados por terceros proveedores de productos que carezcan de vínculos estrechos con el Grupo, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, como instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente a adoptar decisiones de inversión o le faculten para su seguimiento, la modelación y el ajuste de la gama de instrumentos financieros en los que haya invertido, o a la provisión de informes periódicos del rendimiento y los costes asociados a los instrumentos financieros.

- b) No beneficia directamente al Grupo, sus accionistas, o empleados en general sin un beneficio tangible para el cliente.
- c) Está justificado por el devengo al cliente de un beneficio continuo al cliente en cuestión en relación con un incentivo continuo.

Los costes o beneficios que permitan o sean 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 actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes estarán permitidos sin necesidad de que se cumpla con lo dispuesto en los apartados a), b) y c) anteriores.

En ningún caso los Incentivos se considerarán aceptables si la prestación de servicios correspondientes al cliente está sesgada o distorsionada como resultado del pago o la recepción de los mismos.

- a) Los Incentivos que no perjudiquen el cumplimiento de la obligación del Grupo de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.
- b) Se haya informado claramente al cliente, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar sobre la existencia, naturaleza y cuantía de los mencionados pagos o beneficios o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de esa cuantía.

Asimismo, cuando el Grupo preste servicios de gestión discrecional de carteras', no percibirá y, en caso de percibirse, no retendrá honorarios, comisiones u otros beneficios no monetarios de un tercero o por una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con la prestación del servicio a los clientes. Se podrán abonar o percibir los beneficios monetarios menores que puedan servir para aumentar la calidad del servicio 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. En su caso, los beneficios no monetarios menores deberán comunicarse con claridad al cliente.

#### **4.3 Supuestos de incentivos no monetarios.**

A efectos de la definición de incentivos que incluye "beneficios no monetarios", se considerarán beneficios no monetarios menores y, por tanto, aceptables:

De aplicación también en caso de que se presentara el servicio de asesoramiento independiente.

- a) Información o documentación relativa a un instrumento financiero o un servicio de inversión, de índole genérica o personalizada para reflejar las circunstancias de un determinado cliente.
- b) Informes o documentos de terceros encargados y abonados por una sociedad emisora o un posible emisor para promover una nueva emisión por la sociedad en cuestión, o en los casos en los que un emisor contrata y paga a una empresa tercera para elaborarlos de manera continua, siempre que la relación se revele claramente en los mismos, y que estos se pongan a disposición al mismo tiempo a todas las empresas de inversión que deseen recibirlos, o del público en general.
- c) La participación en conferencias, seminarios u otras actividades de formación sobre los beneficios y características de un determinado instrumento financiero o servicio de inversión.

- d) Gastos de representación de un valor razonable, como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad de formación mencionada en la letra c).
- e) Otros beneficios no monetarios menores que se consideren capaces de elevar la calidad del servicio prestado al cliente y, teniendo en cuenta el nivel total de beneficios prestados por una entidad o un grupo de entidades, sean de una escala y naturaleza tal que sea poco probable que menoscaben el cumplimiento del deber de una empresa de inversión de actuar atendiendo al mejor interés del cliente.

Los beneficios no monetarios menores aceptables serán razonables y proporcionados, y de tal escala que sea poco probable que influyan en la conducta del Grupo de algún modo que vaya en detrimento de los intereses del cliente en cuestión.

## **5. Estructura para la gestión de la Política General de Incentivos.**

**5.1.** El Grupo dispone de medios para acreditar que los Incentivos se han diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente:

- i. Mediante una relación de todos los supuestos de Incentivos respecto a la prestación de servicios de inversión o auxiliares.
- ii. Mediante el registro (i) del modo en que los Incentivos percibidos por el Grupo, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes, y (ii) las medidas para no menoscabar la obligación del Grupo de actuar de manera honesta, imparcial y profesional ateniendo al mejor interés del cliente.

En adelante, ambas informaciones se referirán conjuntamente como el "Registro de Incentivos".

### **Procedimiento de identificación, gestión y comunicación de incentivos.**

El procedimiento actualmente utilizado por el Grupo para la identificación y la gestión y comunicación a los clientes de los incentivos se basa en el análisis inicial de incentivos, y las sucesivas actualizaciones que el Departamento de Cumplimiento Normativo realiza del "Registro de Incentivos percibidos o pagados" por el Grupo y del Registro de Incentivos, en general.

El procedimiento es el siguiente:

- i. Identificar los tipos de productos y servicios en los que el Grupo perciba o pague Incentivos, así como las áreas del Grupo directamente relacionadas con los mismos.
- ii. El Departamento de Riesgos y Cumplimiento Normativo revisará el registro de Incentivos de acuerdo con la información que le proporcionan las áreas que tienen la responsabilidad de identificar y comunicar los distintos Incentivos.
- iii. En caso de recibir información de nuevos Incentivos, el Departamento de Riesgos y Cumplimiento Normativo comprueba, con carácter previo a su inclusión en el citado Registro, que estos cumplen los requisitos exigidos para ser admisibles por MiFID II.

El procedimiento anterior se completa con la identificación que se exige de posibles Incentivos en la evaluación de nuevos productos o servicios para su aprobación o cambios sustanciales en los ya existentes.

- iv. En caso de que se llegase a concluir que existe un Incentivo, se adoptarán las cautelas adecuadas, y se establecerán, en su caso, las advertencias y manifestaciones a recabar del cliente.

No obstante, el Departamento de Cumplimiento Normativo verificará al menos anualmente con los responsables del resto de departamentos del Grupo (principalmente el departamento Financiero) la existencia de otros posibles Incentivos con la finalidad de incorporarlos, en su caso, al Registro de Incentivos y a los efectos de la adopción de las medidas previstas en esta política.

**5.2.** Asimismo, corresponden al Departamento Cumplimiento Normativo las siguientes funciones:

- i. Evaluar periódicamente, al menos una vez al año, la Política de Incentivos y proponer las medidas que estime necesarias para su mejora.
- ii. Aclarar las dudas que puedan plantearse en relación con la Política de Incentivos y procurar, un adecuado conocimiento de la misma por todas las personas afectadas.
- iii. Revisar, al menos anualmente, el Registro de Incentivos y confirmar que, las medidas adoptadas para garantizar en su caso el aumento de la calidad del servicio, siguen siendo las adecuadas.
- iv. Mantener adecuadamente un registro actualizado de las comunicaciones a clientes en relación con los incentivos, si llegase a aplicar.

**5.3.** No obstante, la sociedad gestora de instituciones de inversión colectiva autorizada para la prestación del servicio de inversión de gestión discrecional e individualizada de carteras y de asesoramiento sobre inversiones, no percibe incentivos de terceros en el ejercicio de sus actividades.

## **6. Revelación de los incentivos a los clientes.**

El Grupo ha articulado diversas formas para hacer llegar a sus clientes la información sobre Incentivos, en su caso:

- i. Los datos generales resumidos sobre los Incentivos existentes en cada momento se incluirán en la página web de Bestinver Gestión, S.A., SGIIC y de Bestinver, S.V., S.A.
- ii. Previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar se informará al cliente, de forma clara, de la cuantía exacta del incentivo y en caso de no estar ésta disponible, se informará sobre su método de cálculo. Para ello, esta comunicación se incluirá en la información precontractual de los productos objeto del servicio. En caso de incluirse el método de cálculo en la información precontractual, el Grupo informará al cliente de la cuantía exacta a posteriori, una vez recibido o pagado el incentivo.
- iii. En la información post-contractual anual de costes y gastos, al menos una vez al año, y mientras el Grupo 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 Incentivos percibidos o abonados, si existiesen dichos incentivos.

- iv. La revelación de los beneficios no monetarios menores se efectuará previamente a la prestación de los servicios de inversión o auxiliares correspondientes a los clientes. Se podrán describir de un modo genérico.
- v. Cuando varias empresas participen en un canal de distribución, el Grupo, si prestase un servicio de inversión o auxiliar, cumplirá sus obligaciones de efectuar las revelaciones pertinentes a sus clientes.
- vi. Se facilitará información a los clientes acerca de los incentivos que, en su caso, reciba el Grupo de los intermediarios que participen en la ejecución de operaciones (brókeres y/o contrapartidas a los que se transmitan las órdenes).
- vii. Se informará a los clientes sobre el valor de cualquier beneficio monetario o de otro tipo cuando el Grupo cobre a más de un participante en una operación.

## **7. Registro de Incentivos**

El Grupo dispone de un Registro de Incentivos que incorpora lo siguiente:

- i. Una lista interna de todos los incentivos en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares.
- ii. Modo en que los incentivos percibidos por el Grupo elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes.
- iii. Medidas para no menoscabar la obligación del Grupo de actuar de manera honesta, cabal y profesional, atendiendo al mejor interés del cliente.

Adicionalmente, el Registro almacena y mantiene, por un periodo mínimo de 5 años desde que la información sea facilitada al cliente una copia de las comunicaciones realizadas a clientes, generales o individualizadas, en relación con los incentivos pagados o recibidos.

## **8. Aprobación y revisión de la Política.**

Esta Política será aprobada por el Consejo de Administración.

La Política se revisará por el Departamento de Riesgos y Cumplimiento Normativo con periodicidad mínima anual, proponiéndose al Comité de Cumplimiento Normativo, en su caso, las medidas que se estimen necesarias para su mejora.

Si como consecuencia de la revisión anual hubiera que realizar modificaciones sustanciales de la Política, se someterá nuevamente a la aprobación del Consejo de Administración. Las modificaciones no sustanciales de esta política podrán aprobarse en el comité de cumplimiento normativo de Bestinver Gestión y/o Bestinver Securitries.



**Anexo I**  
**BESTINVER GESTIÓN, S.A., SGIC**  
**CUADRO DE INCENTIVOS PAGADOS**

Servicio relacionado	Detalle	Base de cálculo	Importe
Comercialización de IIC gestionadas por Bestinver	Bestinver Gestión podrá abonar a entidades comercializadoras un porcentaje de la comisión de gestión percibida por la IIC.	Comisión de gestión de las IIC.	Entre el 30% y el 60%
Comercialización de SICAVs gestionadas por Bestinver	Bestinver Gestión, como distribuidor global, podrá abonar a entidades sub-distribuidoras un porcentaje del patrimonio invertido por sus clientes.	Patrimonio invertido.	Entre 0,06% y 0,07%
Comercialización de Bestinver INFRA, FCR	Bestinver Gestión podrá abonar una comisión sobre los compromisos de inversión contraídos por los clientes.	Compromisos de inversión.	Entre 0.25% y 0.50%
Presentación de clientes para Bestinver INFRA, FCR.	Bestinver Gestión podrá abonar una comisión por el capital efectivamente desembolsado.	Capital desembolsado.	Entre el 1% y el 2%

**Anexo II**  
**BESTINVER SECURITIES**  
**CUADRO DE INCENTIVOS RECIBIDOS**

Servicio relacionado	Detalle	Base de cálculo	Importe
Colocación de emisiones de Renta Fija, Renta Variable o Valores Estructurados	Bestinver Securities podrá recibir por parte de los emisores o terceros por indicación de éstos, comisiones por la colocación de renta variable, renta fija o valores estructurados en mercado primario o secundario	Comisión de colocación, intermediación o distribución.	Establecido en el folleto, documento de emisión o documentación correspondiente
Comercialización de Bestinver INFRA, FCR	Bestinver Securities podrá percibir una comisión por la comercialización de las participaciones entre sus clientes.	Compromiso de inversión sobre el desembolso realizado.	2%

**CUADRO DE INCENTIVOS PAGADOS**

Servicio relacionado	Detalle	Base de cálculo	Importe
Presentación de clientes por terceros.	Bestinver Securities podrá pagar un porcentaje por la presentación de clientes por terceros que conlleve la ejecución de transacciones.	Ingresos netos percibidos por Bestinver por la ejecución de las transacciones.	Entre el 15% y el 25%
Presentación de clientes por terceros.	Bestinver Securities podrá pagar un porcentaje por la presentación de clientes por terceros que conlleve la prestación de servicios financieros, tales como el asesoramiento en operaciones corporativas.	Ingresos netos percibidos por Bestinver por la ejecución de las transacciones.	Entre el 15% y el 25%