

## POLITICA DE INCENTIVOS DE ABANTE ASESORES DISTRIBUCIÓN A.V., S.A.

### 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, Abante Asesores Distribución A.V., S.A. (la "Agencia de Valores") 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 79 de la Ley del Mercado de valores y en el artículo 59 del R.D. 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión, que se transcriben a continuación.

### *Artículo 79 de la Ley del Mercado de Valores.*

#### *Artículo 79. Obligación de diligencia y transparencia.*

*Las entidades que presten servicios de inversión deberán comportarse con diligencia y transparencia en interés de sus clientes, cuidando de tales intereses como si fueran propios, y, en particular, observando las normas establecidas en este capítulo y en sus disposiciones reglamentarias de desarrollo.*

*En concreto, no se considerará que las empresas de servicios de inversión actúan con diligencia y transparencia y en interés de sus clientes, si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar pagan o perciben algún honorario o comisión, o aportan o reciben algún beneficio no monetario que no se ajuste a lo establecido en las disposiciones que desarrollen esta Ley.*

### *Art. 59 del R.D. 217/2008, de 15 de febrero.*

#### *Artículo 59. Incentivos.*

*A los efectos de lo dispuesto en el artículo 79 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, se considerarán incentivos permitidos los siguientes:*

*a) Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un cliente o a una persona que actúe por su cuenta, y los ofrecidos por el cliente o por una persona que actúe por su cuenta;*

*b) Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un tercero o a una persona que actúe por cuenta de aquel, y los ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de aquel, cuando se cumplan las siguientes condiciones:*

*i) 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, las entidades que presten servicios de inversión podrán comunicar las condiciones esenciales de su sistema de incentivos de manera resumida, siempre que efectúen 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.*

*ii) El pago de los incentivos deberá aumentar la calidad del servicio prestado al cliente y no podrá entorpecer el cumplimiento de la obligación de la empresa de actuar en el interés óptimo del cliente.*

*c) Los honorarios adecuados que permitan o sean necesarios para la prestación de los servicios de inversión, 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 empresa de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes.*

### **Principios Generales**

El objetivo principal de la Agencia de Valores 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.

Se considera que se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, cuando se percibe algún incentivo no monetario que aporta valor trasladable al cliente.

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

### **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 Agencia de Valores considera dos niveles de detalle, acorde con la normativa vigente:

**(i) Comunicación resumida:** En la que 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 incluye:

- (i) Existencia de la comisión/ honorario.
- (ii) Naturaleza de la comisión/ honorario.

**(ii) Comunicación detallada:** Se encuentra a disposición del cliente, en la que se detalla:

- (i) Existencia de la comisión/ honorario.
- (ii) Naturaleza de la comisión/ honorario
- (iii) Cuantía de la comisión/honorario (o, si la cuantía no puede determinarse, el método de cálculo de la misma).

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 Agencia de Valores a través de los medios mencionados.

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

En este apartado se identifican las tipologías de incentivos cobrados y que conforman la operativa más habitual de la Agencia de Valores

Servicio relacionado	Descripción
Comercialización de IIC	La Agencia de Valores percibe una comisión bien directamente de las Gestoras o bien a través de Banco Inversis S.A. por la distribución de las IIC que compran sus clientes. Esta comisión que se calcula por regla general como un porcentaje sobre la comisión de gestión de las IIC que distribuye supone un porcentaje medio del 29,04% de dichas comisiones.
Intermediación de órdenes	La Agencia de Valores percibe un porcentaje de la comisión de intermediación que Banco Inversis S.A. cobra a los clientes. Este porcentaje oscila entre 0,10% y 0,30% del valor efectivo dependiendo del mercado donde se realice la transacción.
Comercialización de productos estructurados	La Agencia de Valores puede percibir, según cada caso, una comisión por la comercialización de productos estructurados. La comisión máxima que puede percibir es del 5% del valor nominal.

La Agencia de Valores considera que la percepción de dichas comisiones no actúa en detrimento de la obligación de actuar en el máximo interés del cliente, por un lado, si el cliente accediera directamente a la compra de cualquiera de los productos mencionados en la tabla anterior el coste sería idéntico para él y por otro lado, el importe percibido por la Agencia de Valores en ningún caso contempla objetivos de colocación.

En el supuesto de IIC que tienen distintas clases de acciones o participaciones con diferentes comisiones, La Agencia de Valores siempre que la clase le sea accesible accederá a comprar a sus clientes la clase más barata.