
Política de Incentivos

CO Capital Agencia de Valores, S.A.

DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO

Título	Frecuencia de revisión
Política de Incentivos	Periodicidad anual, o inferior en el caso que surgiesen circunstancias que aconsejasen efectuar dicha revisión en un periodo inferior.

CONTROL DE VERSIONES

Versión	Realizada por	Revisada por	Aprobado por
1.0	CO Capital AV, S.A.	Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos	Consejo de Administración
	Fecha: marzo 2015	Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos	Consejo de Administración
2.0	Fecha: marzo 2016	Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos	Consejo de Administración
3.0	Fecha: diciembre 2018	Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos	Consejo de Administración

Índice

1. Objetivo.....	4
2. Ámbito de Aplicación	4
2.1. Principios generales en materia de incentivos.....	4
2.2. Análisis de Incentivos y registro documental de los mismos.....	5
2.3. Criterios para el análisis de determinadas modalidades de incentivos.....	6
3. Comunicación de los incentivos a los clientes	6
4. Revisión de la Política	7

1. Objetivo

La Normativa MiFID Directiva 2006/73/CE, Reglamento 1287/2006/CE, Directiva 2014/65/UE de 15 de mayo de 2014 y el Reglamento 600/2014 de 15 de mayo de 2014, establece la necesidad de que Catalana Occidente Capital Agencia de Valores, S.A. (en adelante “la Agencia de Valores”) adopte, aplique y mantenga políticas y procedimientos adecuados para detectar cualquier riesgo de incumplimiento de sus obligaciones con arreglo a la MiFID y a la legislación vigente correspondiente. Asimismo se deben adoptar medidas y procedimientos adecuados para minimizar dicho riesgo de incumplimiento y permitir que las autoridades competentes ejerzan sus facultades de manera efectiva.

La Normativa MiFID y el Real Decreto Ley 14/2018, de 28 de septiembre (en su artículo 208 y 208bis) establecen el principio general de que las empresas que prestan servicios de inversión o auxiliares a sus clientes deben actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de los mismos.

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 prestación de un servicio de inversión o un servicio auxiliar pagan o perciben algún honorario o comisión, o aportan o reciben algún beneficio no monetario que no se ajuste a la normativa vigente.

De acuerdo con la normativa MiFID los incentivos que se satisfacen o reciben de terceros, que constituyen una práctica habitual en el sector financiero, son legítimos, si bien se establecen determinadas condiciones para su percepción:

- que se informe al cliente de la existencia, naturaleza y cuantía o método de cálculo de los mismos;
- que la percepción de los mismos suponga un aumento de la calidad del servicio prestado al cliente y
- que no entren en colisión con la Política de Conflictos de Interés de Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A.

2. Ámbito de Aplicación

2.1. Principios generales en materia de incentivos

Las situaciones y casos más frecuentes en las que se pueden recibir incentivos de un tercero se producen en los procesos de comercialización de instituciones de inversión colectiva y durante la transmisión de órdenes de nuestros clientes a un tercero para su ejecución.

Por lo que se refiere a las Instituciones de Inversión Colectivas que se comercializan a través de las redes de distribución de Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A, son gestionadas por Gesiuris, Asset Management, S.A., S.G.I.I.C. y Grupo Catalana Occidente Gestión de Activos, S.A., S.G.I.I.C.. Por lo tanto, Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A. actúa como mero intermediario, no interviniendo en la gestión de los fondos de inversión.

El diseño, selección y seguimiento de los mismos, supone un análisis constante del mercado, la competencia y las nuevas tendencias de inversión, que redundan en una mejor oferta al cliente final.

Mediante el proceso de selección de fondos de inversión, Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A. logra proporcionar una oferta, en la que prima la diversidad, el rendimiento y la obtención de las mejores condiciones de mercado.

Esta actuación permite a Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A. construir una oferta diversa y competitiva, buscando el mejor interés del cliente, respecto de otras entidades.

2.2. Análisis de Incentivos y registro documental de los mismos

Respecto a cada una de las retribuciones que se generen, en el marco de la prestación de los servicios de inversión por parte de Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A. a sus clientes, la Agencia de Valores se asegurará, con carácter previo al inicio en la operativa correspondiente, que dicha retribución esté enmarcada en una de las categorías recogidas como tal en la normativa de MiFID, con vistas a asegurar que no se cobra o paga ningún tipo de incentivo por parte de la Sociedad que no esté explícitamente aceptado por la normativa en vigor:

Categoría A: 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.

Categoría B: 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 dicha cuantía, se revela claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar pertinente, de cara a cumplir con el principio de transparencia señalado previamente.

El pago de los honorarios o de las comisiones, o la aportación de los beneficios no monetarios, aumenta la calidad del servicio prestado al cliente y no entorpece el cumplimiento de la obligación de la Sociedad de actuar en el interés óptimo del cliente.

Categoría C: Honorarios apropiados que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios a tal fin, 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 la Sociedad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

En aras a analizar de forma adecuada cada una de las retribuciones que se puedan generar en el marco de la prestación de servicios de inversión al cliente minorista y de manera especial a las retribuciones que pudieran quedar encuadradas en la tercera de las categorías arriba indicada, Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A. ha establecido la necesidad de analizar para dichas retribuciones sus características específicas en cuanto a “aumentar la calidad del servicio” y “no entorpecer la obligación de actuar en el interés óptimo del cliente”. Dicha labor queda encomendada expresamente a la Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos la cual deberá mantener un registro documental, en el que figurará el análisis que deberá efectuar sobre cada una de las comisiones/ honorarios/ retribuciones existentes en el momento de aprobación inicial de esta Política de Incentivos que en función de su naturaleza quedan enmarcadas bajo el concepto de incentivos, tal y como lo regula la normativa MiFID.

2.3. Criterios para el análisis de determinadas modalidades de incentivos

Asimismo, resulta relevante recoger en esta Política de Incentivos ciertos criterios conceptuales que puedan servir, en situaciones concretas o para determinadas modalidades de retribuciones, como base para el análisis señalado en el artículo precedente. A continuación se recogen dichos criterios:

Se debe tener en cuenta el tipo de servicio de inversión o servicio auxiliar proporcionado por la Agencia de Valores, de forma que se determine si el pago o cobro de la comisión/retribución viene establecido por la propia operativa del servicio y si genera por tanto un cierto valor añadido para el cliente.

En materia de comercialización, y siempre que se pueda demostrar que se actúa en interés óptimo del cliente, debe considerarse que habitualmente (por ejemplo en los casos de cobro de retrocesiones de comisiones por la comercialización de fondos de inversión), el valor aportado por la Agencia de Valores se centra en la puesta a disposición de dichos clientes, a través de sus canales, de los productos de inversión de que se trate.

Debe valorarse la relevancia de lo que implica el beneficio percibido por el cliente en relación al atribuido a la Agencia de Valores. En este sentido, se deberán evitar aquellos acuerdos comerciales que pudieran implicar un beneficio para la Agencia de Valores más que proporcional en función de determinados límites (tanto en términos de volumen acumulado como en términos de mayor porcentaje de retrocesión, pero con carácter especial éstos últimos), primando en todo caso la actuación enfocada al mejor interés para el cliente y considerando que los acuerdos que implican una comisión progresivamente mayor superando ciertos volúmenes, comprometen de forma muy importante la capacidad para trabajar respecto al mejor interés del cliente.

Debe verificarse en qué medida el incentivo puede influir en la actuación de la Agencia de Valores: en los supuestos en que la percepción de un incentivo implicase que la Agencia de Valores pudiera preferir ofrecer al cliente determinados productos que vayan en contra de su mejor interés, la Agencia de Valores deberá suprimir la percepción de dicho incentivo diferencial por ser contrario al interés de los clientes.

Ha de tenerse en cuenta la relación existente entre la Agencia de Valores y la entidad que está ofreciendo o recibiendo el incentivo, con objeto de determinar que dicha relación no incide en la actuación de la Agencia de Valores. No obstante, ha de considerarse que el mero hecho de la pertenencia al mismo Grupo de la Agencia de Valores no tiene por qué ser indicativo de una actuación contraria al interés del cliente.

Por último, la Agencia de Valores reconoce fuera del ámbito de incentivos marcado por la normativa MiFID todos aquellos aspectos relacionados con la remuneración de los empleados en base a ciertos objetivos comerciales que pudieran tener marcados. Este ámbito concreto será abordado por la Agencia de Valores desde el punto de vista de la gestión de conflictos de intereses.

3. Comunicación de los incentivos a los clientes

Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A. no cobrará directamente ninguna comisión de sus clientes. La Agencia de Valores cobrará por su actividad de comercialización de Fondos

de Inversión, únicamente una parte del porcentaje sobre la comisión de gestión del fondo a cargo de las Gestoras de los Fondos de Inversión.

En el caso que se detecte el cobro o pago de incentivos en los productos comercializados por Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A., distintos a los anteriores, se informará por escrito a los clientes que tengan contratados, o vayan a contratar, estos productos de la existencia de tales cobros o pagos.

La comunicación remitida a los clientes contendrá las condiciones esenciales del incentivo detectado, e informará del derecho que asiste a dichos clientes a solicitar detalles adicionales acerca del incentivo.

4. Revisión de la Política

Esta política ha sido aprobada por el Consejo de Administración de Catalana Occidente Capital, Agencia de Valores, S.A., órgano al cual le corresponde asimismo la aprobación de las eventuales modificaciones de la misma, que hubieran de efectuarse.

La Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos será la encargada de revisar anualmente el contenido de este documento, salvo que surgiesen circunstancias que aconsejasen efectuar dicha revisión en un período inferior.