

# MW

POLÍTICA  
DE INCENTIVOS

# Índice

<b>1. Introducción y ámbito de aplicación</b>	<b>3</b>
1.1 Introducción	3
1.2 Ámbito de aplicación	3
1.2.1 Ámbito de aplicación subjetivo	3
1.2.2 Ámbito de aplicación objetivo	3
<b>2. Principios generales</b>	<b>4</b>
2.1. Incentivos no permitidos	4
2.2. Incentivos permitidos	5
<b>3. Información a clientes</b>	<b>6</b>
<b>4. Identificación y registro del inventario de incentivos</b>	<b>6</b>
<b>5. Aprobación de la Política</b>	<b>6</b>

## 1. Introducción y ámbito de aplicación

### 1.1 Introducción

De conformidad con lo dispuesto en el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 25 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores (en adelante, “**TRLMV**”), y en el Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, de régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión (en adelante, “**RD ESI**”), que suponen la transposición al ordenamiento jurídico español de la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros (en adelante, “**MiFID II**”) y la Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión, de 7 de abril de 2016, por la que se implementa MiFID II (en adelante, “**Directiva Delegada**”), las entidades que prestan servicios de inversión deberán comportarse con diligencia y transparencia en interés de sus clientes, cuidando de tales intereses como si fueran propios. En concreto, no se considerará que estas entidades actúan con diligencia y transparencia y en interés de sus clientes, si en relación con la prestación de un servicio de inversión o auxiliar, pagan o cobran algún honorario o comisión, o entregan y reciben algún beneficio no monetario que no se ajuste a lo establecido en las disposiciones normativas en vigor.

En este sentido, Mora Wealth Management España, SV, SAU (en adelante la “**Entidad**” o la “**SV**”), ha aprobado una Política de incentivos (en adelante, la “**Política**”) que tiene como objetivo establecer los principios que la Entidad debe observar para la correcta identificación y tratamiento de los incentivos que puede pagar, entregar, cobrar o recibir en el ámbito de la prestación de sus servicios de inversión o auxiliares, así como, en su caso, para proceder a la correspondiente comunicación de estos incentivos a sus clientes.

### 1.2 Ámbito de aplicación

#### 1.2.1 Ámbito de aplicación subjetivo

La presente Política resulta de aplicación a la Entidad, a sus directivos, empleados o personas vinculadas con ella, directa o indirectamente, por una relación de control. En este sentido, todos los profesionales y el personal de la Entidad tienen el deber de conocer, cumplir y aplicar la presente Política.

#### 1.2.2 Ámbito de aplicación objetivo

Se entenderá por incentivos todos aquellos honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios que la Entidad abone, cobre o proporcione a un tercero o reciba de un tercero en relación con la prestación al cliente de un servicio de inversión, u otro de índole auxiliar.

Los pagos o beneficios que permitan o sean necesarios para la prestación de servicios de inversión o auxiliares, tales como comisiones y gastos de custodia, 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, no serán considerados un incentivo y, por tanto, no estarán sujetos a los requisitos de la presente Política.

En este sentido, las obligaciones en materia de incentivos recogidas en la presente Política se aplicarán a la prestación de servicios de inversión y auxiliares por parte de la Entidad. En particular, al servicio de gestión discrecional de carteras (en adelante, “**GDC**”), al servicio de asesoramiento en materia de inversión y al servicio de recepción y transmisión de órdenes de clientes (en adelante, “**RTO**”).

## 2. Principios generales

El abono o cobro de honorarios o comisiones, así como la entrega o recepción de cualquier beneficio monetario o no monetario en relación con la prestación de un servicio de inversión o un servicio auxiliar a un tercero, o de un tercero que no sea el cliente o la persona que actúe en nombre de éste, estará permitido siempre y cuando:

- Haya sido concebido para mejorar la calidad del servicio prestado al cliente;
- No perjudique el cumplimiento de la obligación de la empresa de servicios de inversión de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes; y
- Se informe al cliente de su existencia, naturaleza y cuantía, tanto con carácter previo a la prestación de los servicios (esto es, *ex ante*) como con carácter anual (de forma *ex post*).

No estará permitido el cobro de incentivos cuando la Entidad preste el servicio de GDC o de asesoramiento en materia de inversión con carácter independiente, de tal manera que la Entidad no aceptará ni retendrá honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios abonados o proporcionados por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con la prestación de estos servicios a los clientes.

### 2.1. Incentivos no permitidos

Cualquier incentivo que pudiese ser percibido por la Entidad en el desempeño de los servicios de GDC o de asesoramiento no independiente, será asignado y transferido al cliente lo antes posible tras la recepción de los pagos en cuestión por la Entidad. No se podrán compensar cualesquiera pagos recibidos de terceros con los honorarios adeudados por el cliente a la Entidad. La SV informará a los clientes de los honorarios, comisiones o beneficios monetarios que se le hayan transferido, por ejemplo, a través de los informes periódicos facilitados al cliente.

No obstante lo anterior, aquellos beneficios no monetarios menores que puedan servir para incrementar la calidad del servicio que se presta 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, serán comunicados con claridad al cliente, en los términos expresados en la presente Política y no quedarán afectados por lo mencionado en el párrafo anterior.

Se consideran beneficios no monetarios menores aceptables únicamente los siguientes:

- i. 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.
- ii. Materiales escritos 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 pago a una empresa tercera para elaborar tales materiales de manera continua, siempre que la relación se revele claramente en dichos materiales, y que estos se pongan a disposición al mismo tipo de todas las entidades que deseen recibirlos o del público en general.

La participación en conferencias, seminarios u otras actividades de formación sobre los beneficios y características de un determinado instrumento financiero o servicio de inversión.

- iii. Gastos de representación de un valor *de minimis* razonable, como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad de formación mencionada en el punto anterior.
- iv. Otros beneficios no monetarios menores que eleven la calidad del servicio prestado al cliente y, teniendo en cuenta el nivel total de beneficios prestados por la Entidad o su grupo, sean de una escala y naturaleza tal que sea poco probable que menoscaben el cumplimiento del deber de la Entidad 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 de la Entidad de algún modo que vaya en detrimento de los intereses del cliente en cuestión.

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, pudiendo describirse de un modo genérico.

## 2.2. Incentivos permitidos

Cuando se presten servicios distintos a la GDC y al asesoramiento independiente, es decir, asesoramiento no independiente y RTO, la Entidad podrá percibir o entregar incentivos en relación con el servicio prestado al cliente siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- i. El incentivo esté diseñado para elevar la calidad del servicio prestado al cliente, de forma proporcional al nivel de incentivos recibidos. En particular, se considera un servicio adicional o de nivel superior para el cliente:
  - La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión, respecto a una amplia gama de instrumentos financieros adecuados, y el acceso a dichos instrumentos, incluido un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras de productos que carezcan de vínculos estrechos con la SV.
  - La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado bien con una oferta al cliente para evaluar, al menos anualmente, la continuidad de la idoneidad de los instrumentos financieros en los que haya invertido, o bien otro servicio continuo que probablemente sea de valor para el cliente, como el asesoramiento sobre la asignación óptima propuesta para sus activos.
  - Ofrecer, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros que probablemente satisfagan las necesidades del cliente, que incluya un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras de productos que carezcan de vínculos estrechos con la SV, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, como instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente en cuestión a adoptar decisiones de inversión o le faculten para el seguimiento, la modelación y el ajuste de la gama de instrumentos financieros en los que haya invertido, o la provisión de informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los instrumentos financieros.
- ii. No beneficia directamente a la empresa receptora, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente.
- iii. Está justificado por la provisión de un beneficio continuado al cliente en relación con un incentivo de carácter continuo.

A los efectos anteriores se considera que se está incluyendo un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras cuando al menos se ofrezcan dos alternativas de terceros en cada categoría de instituciones de inversión colectiva que se comercialicen y que al menos el veinticinco por ciento (25%) del total de los instrumentos financieros ofrecidos sean de terceros.

La categoría de instrumentos financieros deberá establecerse con un nivel de granularidad suficiente que impida que se agrupen instrumentos financieros con distintas características y niveles de complejidad y riesgo. En particular, en el caso de las instituciones de inversión colectiva la categoría se determinará según la vocación inversora de la misma, conforme a las categorías establecidas a este respecto por la CNMV.

Un producto tendrá la consideración de producto de tercero si no está gestionado ni se presta el servicio de asesoramiento respecto al mismo por parte de entidades del mismo grupo ni entidades en las que el comercializador o entidades de su grupo tengan una participación significativa.

### 3. Información a clientes

Con carácter previo a la prestación de un servicio de inversión o auxiliar, se deberá informar al cliente de manera clara, comprensible y precisa de la existencia, naturaleza y cuantía de los incentivos monetarios o no monetarios percibidos o abonados en relación con el servicio.

En caso de que no pueda determinarse de antemano la cantidad exacta, se informará al cliente, de forma clara, del método de cálculo de la cantidad que se vaya a utilizar; y, una vez prestado el servicio, se informará al cliente de la cuantía exacta.

Los incentivos no monetarios menores o de escasa relevancia podrán ser informados de manera genérica o resumida. El resto de incentivos no monetarios recibidos por la Entidad deberán ser cuantificados y comunicados por separado.

La información sobre la cuantía de los incentivos se pone a disposición del cliente en la información que se le entrega previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar. Asimismo, se le informará al menos una vez al año sobre los incentivos percibidos, en relación con los servicios de inversión prestados a clientes.

En ambos casos, los pagos percibidos por terceros y por la Entidad en relación con un servicio de inversión prestado al cliente figurarán desglosados por separado. Esta información se facilitará de manera individual y sobre la cantidad real de los incentivos monetarios o no monetarios recibidos. El cliente tiene derecho a solicitar una información más detallada sobre los incentivos concretos.

Adicionalmente, el Folleto MiFID que se facilita a los clientes durante el proceso de alta en la Entidad contiene un resumen de las medidas establecidas en la presente Política.

### 4. Identificación y registro del inventario de incentivos

La Entidad identificará en un registro de incentivos percibidos, entregados o pagados en el marco de la prestación de servicios de inversión o servicios auxiliares a clientes.

De forma previa a la aceptación y registro del incentivo, la Dirección de Cumplimiento Normativo debe verificar que se cumplan las condiciones normativas para la recepción del mismo. Aquellos incentivos que estén prohibidos por la normativa o respecto a los cuales no se cumplan las condiciones necesarias para su recepción, no podrán en ningún caso recibirse.

El inventario describirá con detalle la naturaleza, clasificación y cuantía del incentivo, así como las entidades que intervengan en el pago, entrega o cobro de cada uno de ellos. Asimismo, el registro incluirá el modo en que los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios pagados o percibidos por la Entidad elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes, y las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de la Entidad de actuar de manera honesta, imparcial y profesional atendiendo al mejor interés del cliente. Cualquier incentivo registrado tendrá asignado un propietario, que será el responsable de informar a la Dirección de Cumplimiento Normativo sobre cualquier posible variación en las condiciones del mismo.

Adicionalmente, la Entidad registrará copia de las comunicaciones realizadas a los clientes, bien sean generales o individualizadas, en relación con los incentivos pagados o recibidos, así como copia de las peticiones de los clientes en relación con la información relativa a incentivos.

### 5. Aprobación de la Política

La presente Política ha sido aprobada por el Consejo de Administración de Mora Wealth Management España, SV, SAU.

Las modificaciones eventuales de la presente Política requerirán de la aprobación del Consejo de Administración de la Entidad.

La Dirección de Cumplimiento Normativo revisará la presente Política con carácter anual, o en cualquier momento en el que se produzca un cambio significativo que afecte a la Entidad en cuanto al cumplimiento de las normas de conducta que le sean de aplicación.

