



POLÍTICA DE INCENTIVOS

VERSIONES

Seguimiento de versiones:

Versión	Fecha	Modificaciones
1.0	01/03/2015	Actualización

Contenido

1.- INTRODUCCIÓN.....	4
2.- ÁMBITO DE APLICACIÓN	5
3.- INFORMACIÓN SOBRE INCENTIVOS	6
4.- REVISIÓN DE LA POLÍTICA	6
5.- CUANTÍA DE LOS INCENTIVOS.....	7

1.- INTRODUCCIÓN

La Directiva 2004/39/CE relativa a los Mercados de Instrumentos Financieros (MIFID), aplicada posteriormente por la Directiva 2006/73/CE, en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de inversión, y términos definidos a efectos de aquélla, entró en vigor para toda la Unión Europea en noviembre de 2007. Ambas directivas han sido objeto de transposición al ordenamiento jurídico español, mediante la Ley 47/2007, por la que se modifica la Ley 24/1988 del Mercado de Valores, y por el real Decreto 217-2008, sobre el régimen jurídico de las empresas de inversión y demás entidades que prestan servicios de inversión.

Una de las materias en las que se han introducido novedades para reforzar la transparencia y la protección al inversor son los denominados incentivos. En concreto, el Art. 59 del Real Decreto 217/2008 desarrolla el concepto de incentivo, de cuya redacción podemos diferenciar entre incentivos permitidos e incentivos permitidos solo si se cumplen dos condiciones:

Permitidos:

Art. 59 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.

Art. 59 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.

Permitidos condicionalmente:

Art. 59 b)- Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un tercero o a una persona que actúe por cuenta de aquél, y los ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de aquél, 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 deberá 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.

En este sentido la presente política abarca de forma exclusiva lo requerido en el apartado b) del art. 59, excluyéndose expresamente los incentivos amparados en los apartados a) y c), puesto que se encuentran permitidos por la normativa.

La presente política tiene por objeto fundamental formalizar los principios y metodologías a seguir en la identificación, tratamiento y comunicación a clientes de los incentivos pagados o recibidos por la Entidad.

2.- ÁMBITO DE APLICACIÓN

La Política de Incentivos es de aplicación a todas las áreas de la Entidad y a todos los empleados y directivos que las conforman, cuya actividad esté relacionada con la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o a la realización de actividades de inversión.

Los casos más habituales en los que la Entidad podría recibir o pagar incentivos de/o a un tercero son las siguientes:

Comercialización de participaciones en Instituciones de Inversión Colectiva:

La Entidad podría recibir incentivos como consecuencia de la comercialización a través de las redes de distribución de la Entidad de las Instituciones de Inversión Colectiva (de naturaleza financiera, como son los fondos de inversión o SICAV, o de naturaleza inmobiliaria, como son los fondos o sociedades inmobiliarias). Estas son gestionadas por una sociedad gestora con la que se ha firmado acuerdo de comercialización.

El objetivo de estos acuerdos de comercialización es ofrecer a los clientes una gran gama y variedad de fondos. 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. Esta actuación permite a la Entidad construir una oferta amplia y competitiva, buscando el mejor interés del cliente, respecto de otras Entidades. Debido a estos acuerdos, los clientes pueden obtener mejores condiciones económicas que las que podrían obtener directamente en la contratación directa de fondos de inversión.

Ofertas Públicas de Venta u Ofertas Públicas de Adquisición y emisiones de valores en el mercado primario

La Entidad podría recibir incentivos como consecuencia de los procesos de Oferta Pública de Venta u Oferta Pública de Adquisición, cuando actúe en el proceso como aseguradora o colocadora. Asimismo, en las emisiones de valores, la Entidad dependiendo de si actúa en el proceso como emisora, o por el contrario, como aseguradora o colocadora, podría pagar o recibir incentivos respectivamente.

Con el fin de mantener una información rigurosa y actualizada, respecto de los instrumentos financieros sujetos a MIFID, se podrá recibir formación de terceros relacionados con el mundo financiero, siempre que ésta contribuya a un mayor y mejor servicio para los clientes.

Por otro lado, entidades con las que se opera o se tienen acuerdos para la transmisión de órdenes de clientes, podrían aplicar comisiones mayores, como consecuencia de la percepción por parte de la Entidad de análisis de mercados, valores o información financiera, que permiten incrementar el valor añadido de las recomendaciones que reciben los clientes.

3.- INFORMACIÓN SOBRE INCENTIVOS

En el caso de concurrencia de incentivos regirá el principio de transparencia para con los clientes.

La presente política de incentivos estará a disposición del cliente, tanto en la red de sucursales como a través de su publicación en su página web.

La presente política cubre la obligación de informar a los clientes sobre la existencia y naturaleza de los incentivos. La información sobre la cuantía para cada producto o familia de productos se detalla más adelante en el apartado cinco. Si la cuantía exacta no puede ser determinada, deberá ser comunicado el método de cálculo de la misma.

No obstante, los clientes que vayan a contratar la prestación de un servicio financiero suministrado por la Entidad, afectado por la posible existencia de un incentivo de los descritos anteriormente, podrán solicitar información adicional sobre los incentivos aplicados al servicio concreto de que se trate.

4.- REVISIÓN DE LA POLÍTICA

La presente información, relativa a incentivos, se actualizará con una periodicidad mínima anual.

5.- CUANTÍA DE LOS INCENTIVOS

Cobrados por Caja Rural de Almendralejo de terceros

<u>Naturaleza del incentivo</u>	<u>Entidades pagadoras</u>	<u>Cuantía</u>
Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva de gestoras nacionales	Entidades gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva	Variable en función de la Gestora y/o fondo de inversión específico
Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva de gestoras internacionales	Entidades gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva	Variable en función de la Gestora y/o fondo de inversión específico