

POLÍTICA DE INCENTIVOS



REGISTRO DOCUMENTAL

CONTROL DEL DOCUMENTO				
Título	Política de Incentivos			
Estado				
Clasificación				
REGISTRO DE CAMBIOS				
Versión	Fecha	Observaciones	Responsable	Fecha aprobación
PI-V1-150623	21/03/2023	REVISION GENERAL EY	EY	15/06/2023

Índice

1. INTRODUCCIÓN	4
2. MARCO NORMATIVO	4
3. ÁMBITO DE APLICACIÓN	4
4. PRINCIPIOS GENERALES DE IDENTIFICACIÓN DE LOS INCENTIVOS.....	5
5. MEJORA DE LA CALIDAD DEL SERVICIO.....	8
6. BENEFICIOS NO MONETARIOS MENORES.....	9
7. TRATAMIENTO Y GESTIÓN DE INCENTIVOS	9
7. PROCEDIMIENTO PARA LA DEVOLUCIÓN DE LOS INCENTIVOS NO PERMITIDOS.....	10
8. REVELACIÓN DE LOS INCENTIVOS A LOS CLIENTES.....	11
9. REGISTRO DE INCENTIVOS	11
10. APROBACIÓN Y REVISIÓN DE LA POLÍTICA.....	11
ANEXO I	12

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento recoge la Política de Incentivos (en adelante, la “**Política**”) de LINK SECURITIES S.V., S.A. (en adelante, la “**Entidad**”), que tiene como objetivo definir los procedimientos y medidas que deberán aplicarse para la identificación, clasificación, tratamiento, registro e inventario, y, en su caso, comunicación y revelación a los clientes de los incentivos que sean pagados o cobrados por la Entidad.

En concreto la presente Política:

- Define los principios establecidos por la Entidad para la identificación de incentivos y análisis sobre su naturaleza.
- Define los principios generales de la Entidad para el tratamiento que se debe dar a los incentivos identificados.

2. MARCO NORMATIVO

A través de la presente Política se regulan los procedimientos y mecanismos aplicables para la gestión de percepción y pago de incentivos relativos a la prestación de servicios y/o productos de inversión que puedan surgir entre la Entidad y terceros. Estas obligaciones quedan recogidas en la siguiente normativa vigente aplicable:

- Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE.
- Directiva Delegada (UE) 2017/593 de 7 de abril de 2016 por el que se complementa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a la salvaguarda de los instrumentos financieros y los fondos pertenecientes a los clientes, las obligaciones en materia de gobernanza de productos y las normas aplicables a la entrega o percepción de honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios.
- Reglamento Delegado 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión y términos definidos a efectos de dicha Directiva.
- Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, (en adelante, “**TRLMV**”).
- Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión y por el que se modifica parcialmente el Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, aprobado por el Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre, (en adelante, “**Real Decreto 217/2008**”).

3. ÁMBITO DE APLICACIÓN

3.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN SUBJETIVO

La presente Política es de aplicación y obligado cumplimiento para la Entidad, como entidad autorizada para la prestación de servicios de inversión y/o auxiliares, así como para todos los profesionales y empleados de la Entidad que realicen actividades relacionadas de manera directa e indirecta con la prestación de servicios de inversión y/o auxiliares, incluidos los agentes. En este sentido, todos los profesionales y personal de la Entidad, así como sus agentes tienen el deber de conocer, cumplir y aplicar la presente Política.

3.2. ÁMBITO DE APLICACIÓN OBJETIVO

A los efectos de la presente Política, se entenderá por incentivo los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios, que la Entidad aporta a o recibe de entidades terceras en la prestación de los servicios de inversión y/o auxiliares respecto a los instrumentos financieros que se encuentren en el ámbito de aplicación del TRLMV.

4. PRINCIPIOS GENERALES DE IDENTIFICACIÓN DE LOS INCENTIVOS

Con carácter general, la Entidad no podrá pagar o cobrar incentivo alguno. No obstante, con la previa autorización del área de Cumplimiento Normativo y PBC, la Entidad podrá pagar o cobrar incentivos, cuando los mismos se encuadren dentro de alguna de las siguientes categorías:

- i. Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un cliente o a una persona que actúe por cuenta del mismo, u ofrecidos por el cliente o por una persona por su cuenta.
- ii. Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados 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:
 - ✓ Se revele al cliente la existencia, naturaleza y cuantía de los honorarios, comisiones o beneficios, o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de esa cuantía. Dicha comunicación deberá realizarse de forma completa, exacta y comprensible, con anterioridad a la prestación del servicio de inversión o auxiliar.
 - ✓ El pago de los honorarios o de las comisiones, o la aportación de los beneficios no monetarios, aumente la calidad del servicio prestado al cliente y no entorpezca el cumplimiento de la obligación de la entidad de actuar en el interés óptimo del cliente.
- iii. Los honorarios apropiados que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios a tal fin, 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 entidad de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo del cliente.

A modo ejemplificativo de los posibles incentivos que la Entidad podría recibir, se identifican los siguientes:

- *Retrocesión de comisiones (procedentes de gestoras) relacionadas con las instituciones de inversión colectiva (IICs)*

En base a los acuerdos de comercialización firmados por la Entidad con cada una de las entidades gestoras de IICs, la Entidad puede recibir una comisión por parte de estas terceras entidades, sin que la percepción de dicha cantidad actúe en detrimento de la obligación de actuar en máximo interés del cliente.

En el caso de IICs, la Entidad recibirá dichas comisiones en concepto de retrocesión de parte de la comisión de gestión y/o distribución, o retrocesión de la comisión de suscripción diferida que cada uno de los fondos de inversión o SICAVs tenga reflejados legalmente en cada uno de los folletos informativos registrados en la CNMV.

Esta retrocesión de comisiones se establecerá en un porcentaje o cuantía dependiendo de la entidad gestora o fondo de inversión.

Esta cuantía o porcentaje estará a disposición del cliente o potencial cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión.

- *Comisiones pagadas a la red de agentes financieros de la Entidad*

La Entidad ofrece sus productos a través de, entre otros canales, una red de agentes financieros.

Por su actividad en la promoción de los instrumentos financieros ofrecidos por la Entidad, los agentes reciben una comisión que se calcula como un porcentaje (%) sobre los ingresos que la mencionada venta le genera a la Entidad.

- *Obtención de servicios de investigación por parte de terceros*

Con el objeto de que la Entidad preste los servicios de inversión buscando en todo momento el mejor interés para sus clientes, los servicios de investigación por parte de terceros no tendrán consideración de incentivo cuando se reciba a cambio pagos con cargo a una cuenta de pagos de investigación controlada por la Entidad, siempre que:

- i. la cuenta de pagos de la investigación esté constituida de fondos generados por un cargo específico al cliente para dicha finalidad;
- ii. la Entidad establezca y evalúe periódicamente el presupuesto dedicado a los servicios de investigación por parte de terceros y el cargo no se fije de acuerdo al volumen ni valor de las operaciones ejecutada en nombre del cliente;
- iii. la Entidad asuma la responsabilidad correspondiente por la cuenta de pagos de investigación; y
- iv. la Entidad evalúe periódicamente la calidad de la investigación prestada por el tercero de acuerdo con criterios objetivos y su capacidad de aportar una mejora en la calidad del servicio al cliente.

La Entidad informará a los clientes **(i)** antes de la prestación de un servicio de inversión sobre el importe estimado de la investigación y del cargo correspondiente para cada uno de ellos; y **(ii)** anualmente en el Informe de Costes y Gastos totales que el cliente haya incurrido por investigaciones de terceros.

Adicionalmente, la Entidad facilitará un resumen de todos los proveedores de servicios de investigación pagados con cargo a dicha cuenta cuando sus clientes o las autoridades competentes lo soliciten, así como la siguiente información:

1. el importe total abonado durante un período determinado;
2. los beneficios y servicios recibidos por la Entidad; y

3. la modalidad en la cual el importe total de la cuenta de pago se atiene al presupuesto establecido por la Entidad y, en su caso, indicando el saldo restante.

Asimismo, dentro del marco de servicios de ejecución, la Entidad identificará el coste de cada operación y los cargos correspondientes por separado.

5. MEJORA DE LA CALIDAD DEL SERVICIO

De conformidad con el marco normativo aplicable, los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o percibidos por la Entidad solo serán permitidos si se han diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente y son proporcionales al nivel de los incentivos en cuestión.

En este sentido, los criterios de mejora de la calidad del servicio son:

- i. la provisión de acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros que probablemente satisfagan las necesidades del cliente, incluido un número apropiado de instrumentos de proveedores terceros de productos que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de inversión, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, como los instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente pertinente a adoptar decisiones de inversiones o le faculten para el seguimiento, la modelación y el ajuste de la gama de instrumentos financieros en los que haya invertido;
- ii. la provisión de informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los instrumentos financieros;
- iii. no beneficia directamente a la empresa receptora, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente en cuestión;
- iv. está justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en cuestión en relación con un incentivo continuo.

Respecto al punto i., 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 fondos que se comercialicen y que al menos el veinticinco por cien del total de productos ofrecidos sean de terceros.

Se implantarán medidas específicas relativas a las categorías de instrumentos financieros con el fin de garantizar que exista 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.

Por otro lado, se entenderá por “provisión de acceso” implica ofrecer al cliente el acceso efectivo y sencillo a dichos productos de manera que el cliente también considere la alternativa de invertir en productos de proveedores ajenos.

Asimismo, los informes periódicos detallados en el punto ii. incluyan información sobre el rendimiento y los costes y gastos asociados a la gama de instrumentos que la Entidad está considerando para dar cumplimiento a la obligación de ofrecer una amplia gama de instrumentos financieros que incluya instrumentos de terceros y no solo en relación con los instrumentos financieros en que ha invertido el cliente, de forma que estos informes supongan una efectiva herramienta de valor añadido.

6. BENEFICIOS NO MONETARIOS MENORES

De conformidad con el marco normativo en materia de incentivos, está permitido recibir de terceros los beneficios no-monetarios menores siempre y cuando **(i)** sean razonables y proporcionados; **(ii)** no afecta la obligación de la Entidad de velar por los intereses de sus clientes; y **(iii)** la revelación de los beneficios no monetarios se realizarán previamente a la prestación de servicios de inversión y/o auxiliares.

La Entidad recibirá los siguientes beneficios no monetarios menores:

- 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 paga 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 tiempo de todas las empresas de servicios de inversión que deseen recibirlos, o del público en general;
- iii. La participación en conferencias, seminarios u otras actividades de formación sobre los beneficios y características de un determinado instrumento financiero o servicio de inversión;
- iv. 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 iii.; u
- v. 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 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 servicios de inversión de actuar atendiendo al mejor interés del cliente.

La comunicación a los clientes se realizará mediante la información precontractual facilitada a los clientes y los beneficios no monetarios menores se indicarán de manera genérica.

7. TRATAMIENTO Y GESTIÓN DE INCENTIVOS

Los distintos departamentos o áreas de la Entidad relacionados con la prestación de los servicios de inversión y/o auxiliares (en adelante, los “**Responsables**”), deberán negociar los contratos relativos a incentivos ajustándose a lo previsto en la presente Política y llevar a cabo las siguientes actuaciones:

- i. los Responsables deberán informar al área de Cumplimiento Normativo y PBC de la Entidad, con una anterioridad suficiente al cierre de cualquier contrato o acuerdo que prevea la inclusión de incentivos, de los términos de la negociación.

- ii. el área de Cumplimiento Normativo y PBC de la Entidad procederá al análisis de los referidos incentivos y verificará que los mismos sean incentivos permitidos, de acuerdo con la presente Política, informando a los Responsables correspondientes del resultado de su análisis.
- iii. tras el cierre de los acuerdos o contratos en los que se recoja la percepción de incentivo alguno, los Responsables, deberán informar al área de Cumplimiento Normativo y PBC de la Entidad del cierre del acuerdo o contrato para así poder proceder a recoger los términos y características de los incentivos en el Registro de Incentivos que se recoge en el **Anexo I** de la presente Política.
- iv. El incentivo percibido debe cumplir con los criterios de mejora de la calidad del servicio, dejando perfectamente reflejado en el registro de incentivos el análisis realizado y la conclusión positiva relativa a que la percepción de dicho incentivo mejora la calidad del servicio de inversión/auxiliar prestado al cliente. A modo ejemplificativo, se consideran incentivos que **no mejoran** la calidad del servicio aquellos incentivos que:
 - a. no estén justificados por la prestación de mayor/adicional nivel de servicio;
 - b. directamente beneficien al receptor sin un beneficio tangible para el cliente; y
 - c. no estén justificados por la prestación de un beneficio permanente (en caso de incentivo permanente).

7. PROCEDIMIENTO PARA LA DEVOLUCIÓN DE LOS INCENTIVOS NO PERMITIDOS

En caso de que la Entidad perciba incentivos en conexión con la prestación de servicios de gestión discrecional de carteras, se reembolsará en su totalidad a los clientes los honorarios, comisiones o beneficios monetarios abonados o entregados por terceros o personas que actúen en nombre de terceros en relación con los servicios prestados a tales clientes de tan pronto como sea razonable posible tras tu recepción.

El Middle Office revisará, por lo menos, trimestralmente el registro de incentivos percibidos o pagados por la Entidad con el fin de revisar que todos los pagos relativos a la prestación de servicios de gestión de carteras se hayan reembolsado a los clientes correspondientes en su totalidad. Adicionalmente, el departamento de Cumplimiento Normativo revisará como mínimo anualmente que las devoluciones se han realizado de conformidad con la normativa vigente aplicable, así como las medidas internas incluidas en la presente Política.

Adicionalmente, se informará a los clientes afectados de las devoluciones que se hayan producido mediante los informes periódicos facilitados al cliente. En concreto, la Entidad remitirá dicha información en los siguientes informes:

- Información precontractual de costes y gastos; y
- Informe anual de costes y gastos.

Las devoluciones se comunicarán en los informes mencionados anteriormente por separado y de manera específica.

8. REVELACIÓN DE LOS INCENTIVOS A LOS CLIENTES

En caso de que la Entidad determine que el pago, honorario o beneficio no monetario se trata de un **incentivo permitido** de los previstos en la presente Política, una vez verifique que el mismo **aumentará** la calidad del servicio prestado al cliente y que la Entidad no dejará de actuar en el mejor interés del cliente, se informará de la existencia del referido incentivo al cliente de forma exacta, completa y comprensible.

Asimismo, la información que se proporcione al cliente deberá contener los extremos necesarios para que el cliente pueda realizar una evaluación previa de su inversión.

Al respecto, de conformidad con la normativa vigente aplicable, la Entidad ha identificado dos niveles de detalle:

- a. **Ex ante:** 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 incluirá:
 - Existencia de la comisión/ honorario.
 - Naturaleza de la comisión/ honorario.
- b. **Ex post:** se deberá poner a disposición del cliente, ante su solicitud al trasladarle la versión resumida, la:
 - Existencia de la comisión/ honorario.
 - Naturaleza de la comisión/ honorario.
 - Cuantía de la comisión/ honorario (o, si la cuantía no puede determinarse, el método de cálculo de la misma).

Por un lado, la información ex ante revelará una aproximación del método de cálculo de los costes y gastos en materia de incentivos. Por otro lado, se informará el importe exacto de incentivos percibidos o abonados por la Entidad en conexión con la prestación de servicios de inversión y/o auxiliares en la información post contractual, así como el Informe anual de costes y gastos.

9. REGISTRO DE INCENTIVOS

En el Registro de Incentivos (**Anexo I**) se incluirá, junto con una versión actualizada de la presente Política, un listado actualizado de los distintos acuerdos y contratos cerrados por la Entidad en los que se prevea el pago o cobro de incentivos, así como las características fundamentales de dichos incentivos.

El Registro será mantenido durante un periodo mínimo de cinco (5) años, debiendo también guardarse por el mismo periodo de tiempo cualquier cambio realizado en el mismo.

10. APROBACIÓN Y REVISIÓN DE LA POLÍTICA

La Política ha sido aprobada por el Consejo de Administración de la Entidad.

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

La presente Política se revisará con carácter anual, o en cualquier momento en el que se produzca un cambio normativo que afecte a su contenido.

ANEXO I Registro de Incentivos

A continuación, se indicarán todos los incentivos percibidos o pagados por la Entidad que se encuentran revisados y autorizados por los órganos de Cumplimiento Normativo y PBC-FT:

Incentivos Autorizados

SERVICIO / PRODUCTO	INCENTIVO	PAGADOR	RANGO DEL INCENTIVO
Fondos de Inversión	Retrocesión de Comisiones cobradas al cliente por cada Fondo intermediado a través SANTANDER ASSET MANAGEMENT y SANTANDER FONDOS DE PENSIONES	SANTANDER ASSET MNGMT/SANTANDER FP	50% a 70% de la comisión sobre Patrimonio
Fondos de Inversión	Retrocesión de Comisiones cobradas al cliente por cada Fondo intermediado a través de la Plataforma de Tressis.	TRESSIS SV, SA. / TRESSIS SGIC (Percibido de Entidades emisoras)	45% a 75% de la comisión sobre Patrimonio