



**POLÍTICA DE**

**INCENTIVOS**

**DE**

**“URSUS-3 CAPITAL, AV., S.A.”**

## INCENTIVOS

### REGISTRO DOCUMENTAL

<b>Responsable Proceso:</b>	Cumplimiento Normativo
-----------------------------	------------------------

ESTADO	FECHA	UNIDAD ORGANIZATIVA
Elaborado	18/12/2023	Cumplimiento Normativo
Revisado	18/12/2023	Órgano de Seguimiento del RIC
Aprobado	19/12/2023	Consejo Administración

#### 1.- CONTROL DE EDICIONES

FECHA	EDICIÓN	CONCEPTO
28/02/2019	01	Creación del documento
19/12/2023	02	Actualización

#### 2.- NIVEL DE DIFUSION

FECHA	ÁREAS
28/02/2019	General
19/12/2023	General

## **POLÍTICA DE INCENTIVOS**

### **ÍNDICE**

1.BASE NORMATIVA Y DEFINICIÓN DE OBJETIVO	4
2.OBJETIVO Y PRINCIPIOS GENERALES	4
3.DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE LOS INCENTIVOS	5
3.1.    DETECCIÓN DE INCENTIVOS	5
3.2.    CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS	6
3.2.1.Incentivos recibidos	6
3.2.2.Incentivos pagados	7
3.3.PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVO NO PROHIBIDOS	7
4.RESPONSABILIDADES GENERALES	7
5.REVISIÓN DE LA POLÍTICA	8
6.NORMATIVA DE REFERENCIA	8

## 1. BASE NORMATIVA Y DEFINICIÓN DE OBJETIVO

URSUS-3 CAPITAL, A.V, S.A (en adelante la Sociedad) elabora esta política de incentivos de acuerdo con lo establecido en la siguiente normativa:

- El artículo 24 apartados 7 b, 8 y 9 de la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014.
- Los artículos 11, 12 y 13 de la Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión de 7 de abril de 2016.
- El artículo 120, 121 y 122 del Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión.

En general, se define incentivo como los pagos o cobros de honorarios o comisiones por parte de la Sociedad, o las aportaciones o recepción de algún beneficio no monetario en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente. Los incentivos que la normativa en vigor permite son los siguientes:

- 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.
- 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:
  - 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.
  - 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.
- 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.

## 2. OBJETIVO Y PRINCIPIOS GENERALES

El objetivo perseguido es la detección, actualización permanente y tratamiento de “incentivos”, tanto de los permitidos como de los no permitidos, que afectan a la Sociedad. De esta forma, se pretende, a su vez, efectuar una gestión adecuada de los conflictos de interés que dichos “incentivos” pueden llegar a producir.

Cuando la Sociedad preste servicios de inversión o, en su caso, servicios auxiliares a clientes, deberá actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de sus clientes.

La Sociedad considera que no se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente, se

paga o percibe algún honorario o comisión, o se aporta o recibe algún beneficio no monetario. Por lo tanto, el pago o recepción de dichos honorarios, comisiones o beneficios estará prohibido.

Sólo estarán permitidos los incentivos detallados en el “**Registro de incentivos**” que la Sociedad mantendrá permanentemente actualizado.

La Sociedad cumplirá las normas de transparencia en materia de incentivos, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente y en este Manual.

La regulación sobre “incentivos” no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la Sociedad, tales como los programas de bonificaciones internas, aun cuando éstas pudieran dar lugar a un “conflicto de interés” que deberá ser tratado adecuadamente según lo previsto en la normativa que resulta de aplicación y esta política. Por lo tanto, no están incluidos en la política de gestión de incentivos los “bonus”.

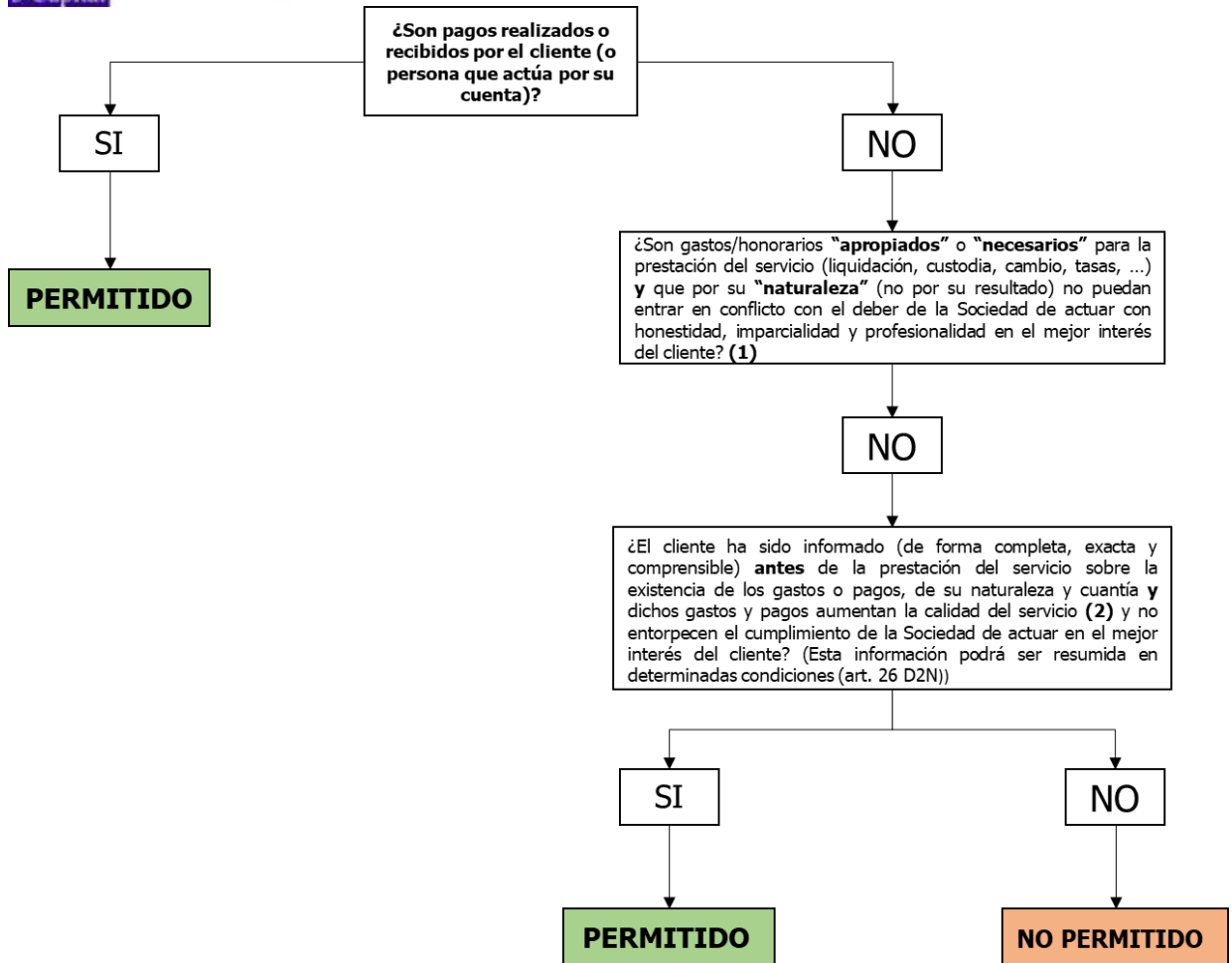
Las reglas de gestión de “conflictos de interés” son complementarias (no reemplazables) de las reglas sobre “incentivos”. Es decir, lo establecido en la normativa vigente y en esta Política es aplicable a todas las comisiones, honorarios o beneficios no monetarios pagados o percibidos en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar a un cliente, con independencia de que sean susceptibles de generar un conflicto de interés.

También quedan incluidas en la política de gestión de incentivos las comisiones siguientes:

- Las pagadas a los agentes.
- Las que se consideren habituales en el mercado.

### **3. DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE LOS INCENTIVOS**

#### **3.1. DETECCIÓN DE INCENTIVOS**



#### Notas:

**(1) Naturaleza del servicio.** La remuneración obtenida en concepto de “asesoramiento o recomendación”, “comercialización/distribución”, etc. puede ser legítima, siempre y cuando el asesoramiento o recomendación no esté sesgada como resultado de la recepción de dicha comisión.

**(2) Calidad del servicio.** Para determinar si una comisión o beneficio no monetario recibido de terceros aumenta o no la calidad del servicio prestado por la Sociedad a sus clientes y si dificulta o no a la Sociedad su actuación en interés del cliente.

## 3.2. CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS

### 3.2.1. Incentivos recibidos

La Sociedad percibe las siguientes retrocesiones:

- Por la distribución de acciones y participaciones de la IIC extranjera, que puede suponer hasta un 75% de la comisión de gestión de las IIC.
- Por operaciones de Renta Fija, Renta Variable y Fondos. La Sociedad percibe una parte de la Comisión de ejecución y liquidación de valores de la entidad donde tienen depositadas sus carteras los clientes.

En todos los casos en los que el incentivo se perciba por los servicios y gestión y asesoramiento se devuelve al cliente.

### **3.2.2. Incentivos pagados**

La Sociedad actualmente paga retrocesiones a los agentes por un porcentaje de la comisión de gestión o asesoramiento percibida por la Sociedad. La remuneración de los agentes viene establecida en el **“procedimiento de remuneraciones”**.

### **3.3. PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS**

Los requisitos establecidos en la normativa vigente y en esta Política deberán verificarse con anterioridad a que se produzcan. Por lo tanto, la valoración sobre la aceptabilidad del pago de unos honorarios, comisiones o beneficios no monetarios deberá realizarse en el momento en que se plantee el acuerdo concreto con la empresa pagadora o perceptora y no después de que los pagos/cobros hayan sido realizados.

Todos los acuerdos con terceros que puedan originar “incentivos” serán comunicados a la función de Cumplimiento Normativo con la antelación suficiente, quien, tras el correspondiente análisis, lo elevará al Consejo de Administración, para la adopción de las medidas pertinentes.

El Órgano de Seguimiento del RIC será el órgano responsable de tener permanentemente actualizado el registro de incentivos, así como de tener archivada toda la información, comunicaciones, análisis, etc. que se generen en el proceso de mantenimiento del registro de incentivos.

Si tras la consideración y el análisis del Órgano de Seguimiento del RIC, éste considera que efectivamente existe un nuevo incentivo, deberá elevarse al Consejo de Administración para que, en su reunión inmediatamente posterior, adopte una decisión vinculante al respecto para la prohibición o no del incentivo. El acuerdo del Consejo de Administración deberá estar argumentado y documentado.

La decisión adoptada por el Consejo de Administración podrá basarse en el análisis efectuado por el Órgano de Seguimiento del RIC y en la información recabada de unidades de negocio o de terceros.

Dicho incentivo será incluido en el “registro de incentivos”, en el caso de aceptación del incentivo.

## **4. RESPONSABILIDADES GENERALES**

Todos los acuerdos con terceros que puedan originar “incentivos” serán comunicados al Órgano de Seguimiento del RIC con la antelación suficiente, para la adopción de las medidas pertinentes.

El Órgano de Seguimiento del RIC será el órgano responsable de tener permanentemente actualizado el registro de incentivos, así como de tener archivada toda la información, comunicaciones, análisis, etc. que se generen en el proceso de mantenimiento del registro de incentivos.

El Consejo de Administración informará al Órgano de Seguimiento del RIC de posibles incentivos previstos.

Con dicha información, el Órgano de Seguimiento del RIC, analizará posibles nuevos incentivos, con el fin de determinar si serán o no permitidos, correspondiendo, en última instancia al Consejo de Administración, su aprobación. La decisión adoptada por el Órgano de Seguimiento del RIC podrá basarse en el análisis de la información recabada a las diferentes áreas de actividad de la Sociedad o en información recabada de terceros.

La Sociedad lleva un registro de incentivos tanto pagados como percibidos en un documento formato Excel. Dicho registro será revisado, como mínimo anualmente, y será modificado en el momento que la Sociedad proceda a pagar o recibir incentivos.

## **5. REVISIÓN DE LA POLÍTICA**

El Área de Administración en colaboración con el Departamento de Gestión y la Unidad de Cumplimiento Normativo revisan el contenido y los criterios establecidos en esta política al menos anualmente, o en todo caso siempre que se produzca un cambio normativo u otros cambios dentro de la organización.

## **6. NORMATIVA DE REFERENCIA**

- Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014.
- Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión de 7 de abril de 2016.
- Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión.
- Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión.