

Política de Incentivos

Norwealth Capital, A.V, S.A. – CNMV 277

C/ Elcano 7, 5º Izda

48011 (Bilbao)

A-95903613

ÍNDICE

1.Introducción y objetivo	3
2.Ámbito de aplicación objetivo	3
3.Concepto de incentivo, prohibiciones y requisitos para su percepción	4
3.1.Definición.....	4
3.2.Incentivos no permitidos.....	4
3.3.Incentivos permitidos.....	4
4.Procedimiento de control de incentivos.....	7
4.1.Identificación y análisis de los incentivos percibidos y pagados	7
4.2.Registro de incentivos	7
4.3.Comunicación a clientes sobre los incentivos	8
5.Incentivos en materia de análisis financiero.....	8
6.Aprobación y revisión de la Política.....	11
7.Seguimiento de versiones	12

1. Introducción y objetivo

El presente documento contiene la política de incentivos de Norwealth Capital, A.V., S.A., (en adelante, **Norwealth** o la **Entidad**) en el ámbito de la prestación de servicios de inversión (en adelante, la **Política**).

La Política tiene por objeto el control en la Entidad de los denominados incentivos (tal y como se definen más adelante), en relación con los requerimientos establecidos en la Directiva 2014/65/UE relativa a los mercados de instrumentos financieros (en lo sucesivo, **MiFID II**) y por sus normas de desarrollo y transposición (en adelante y conjuntamente, **Normativa MiFID**) sobre dicha materia.

MiFID II recoge la definición de incentivo y establece ciertos requerimientos para la admisibilidad de estos, su control y la información que se debe facilitar a los clientes que contraten servicios en cuya prestación exista un incentivo.

Al objeto de dar cumplimiento a las obligaciones establecidas en la Normativa MiFID, la Entidad ha elaborado e implementado la presente Política, cuya finalidad es la siguiente:

- I. establecer los mecanismos y procedimientos que permitan identificar potenciales incentivos;
- II. establecer las pautas para facilitar la debida información a los clientes cuando se den supuestos de percepción o pago de incentivos;
- III. documentar adecuadamente, para su control interno y, en su caso, para su explicación a los reguladores la implantación de las medidas establecidas para atender las anteriores finalidades;
- IV. garantizar que todos los incentivos abonados o entregados por terceros o personas que actúen en nombre de terceros en relación con la provisión del servicio de gestión de carteras se asignen y transfieran a cada uno de los clientes pertinentes; y
- V. establecer el registro de incentivos.

2. **Ámbito de aplicación objetivo**

La Política es de aplicación con carácter general a Norwealth y a todas las personas de la Entidad relacionadas, directa o indirectamente, con la prestación de servicios de inversión o servicios auxiliares sobre instrumentos financieros.

En concreto, los servicios a los cuales será de directa aplicación esta Política son:

- I. Recepción y transmisión de órdenes de clientes sobre instrumentos financieros (“**RTO**”);
- II. Asesoramiento no independiente en materia de inversión; y
- III. Gestión discrecional de carteras (“**GDC**”).

Todos los directivos, empleados y agentes o personas vinculadas, directa o indirectamente, por una relación de control, en la medida en que corresponda, así como por las personas que mantengan una relación de prestación de servicios de inversión a clientes en la Entidad deberán conocer y cumplir la presente Política.

3. **Concepto de incentivo, prohibiciones y requisitos para su percepción**

1.1. Definición

Tendrán la consideración de incentivo conforme a la Normativa MiFID todos aquellos 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 del servicio de inversión o auxiliar a un cliente o la persona que actúe en nombre del cliente.

Quedan excluidos de la presente definición aquellos pagos o beneficios que permitan o sean necesarios para la prestación de los Servicios, tales como gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica y que, por su naturaleza, no pueden entrar en conflicto con el deber de actuar con honestidad, imparcialidad y profesional en el mejor interés de sus clientes.

1.2. Incentivos no permitidos

Con carácter general, ni la Entidad ni ninguna persona sujeta al cumplimiento de la presente Política podrán aceptar incentivos de terceras personas en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares a clientes. No obstante, se permite la recepción de incentivos siempre y cuando se cumplan todas las condiciones establecidas en el apartado 3.3. siguiente.

En el caso de prestación del servicio de gestión discrecional de carteras Norwealth 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 del servicio a los clientes. En el caso de que dichos incentivos llegaran a recibirse, Norwealth estará obligado a trasladar al cliente pertinente las cantidades de que se trate a la mayor brevedad posible, no estando permitido netear de estas cantidades los importes u honorarios adeudados por el cliente a Norwealth.

1.3. Incentivos permitidos

Se consideran admisibles los incentivos abonados o recibidos en los casos mencionados a continuación:

(1) Los incentivos que hayan sido concebidos para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente. Se considerará que el incentivo está diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente al cliente si se cumplen todas las condiciones siguientes:

(1.1) Está justificado por la prestación de un servicio adicional o de nivel superior al cliente, proporcional al nivel de los incentivos recibidos, como:

(a) En caso de asesoramiento no independiente: (i) 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 proveedores terceros de productos que carezcan de

vínculos estrechos con la Entidad; o (ii) la provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado con bien una oferta al cliente para evaluar, al menos anualmente, 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 (“servicio de *asset allocation*”); o

(b) En caso de RTO: el 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 Entidad, junto con (i) 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; o (ii) la provisión de informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los instrumentos financieros.

(1.2) No beneficia directamente a Norwealth, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente en cuestión;

(1.3) Está justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en cuestión en relación con un incentivo continuo. En este sentido, Norwealth deberá identificar de forma continua todos aquellos incentivos cobrados y/o pagados en el marco de la prestación de servicios a clientes.

En ningún caso los incentivos se considerarán aceptables si la prestación de servicios correspondientes al cliente está sesgada o distorsionada como resultado del pago o la recepción de los mismos.

(2) Los incentivos que no perjudiquen el cumplimiento de la obligación de la Entidad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

(3) Se haya informado claramente al cliente, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar sobre la existencia, naturaleza y cuantía de los mencionados pagos o beneficios o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de esa cuantía.

Se podrán abonar o percibir los beneficios monetarios menores que puedan servir para aumentar la calidad del servicio 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. En su caso, los beneficios no monetarios menores deberán comunicarse al cliente si bien esto podrá hacerse de un modo genérico.

A efectos de la definición de “beneficios no monetarios menores”, se considerarán como tales y, por tanto, aceptables:

- 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 de terceros encargados y abonados por una Entidad emisora o un posible emisor para promover una nueva emisión por la Entidad 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 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 apartado III.; u
- v. Otros beneficios no monetarios menores que se consideren capaces de elevar 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 Norwealth de actuar atendiendo al mejor interés del cliente.

4. Procedimiento de control de incentivos

1.4. Identificación y análisis de los incentivos percibidos y pagados

El procedimiento actualmente utilizado por la Entidad para el control y comunicación a los clientes de los incentivos se basa en el análisis inicial de incentivos percibidos o pagados y, adicionalmente, las sucesivas actualizaciones que la Unidad de Cumplimiento Normativo realiza del Registro de incentivos.

Dicho procedimiento es el siguiente:

- i. Todas las áreas de negocio tienen la obligación de identificar los tipos de productos y servicios en los que Norwealth perciba o pague incentivos, así como las áreas de la Entidad directamente relacionadas con los mismos. Y, en caso de detectar/negociar nuevos

incentivos deberán ser comunicados a la Unidad de Cumplimiento Normativo con una indicación expresa de las medidas adoptadas para garantizar que, en todo caso, los incentivos son admisibles y están justificados por un aumento de la calidad del servicio.

- ii. En caso de recibir información de nuevos incentivos, la Unidad de Cumplimiento Normativo comprobará, con carácter previo a su inclusión en el citado registro, que estos cumplen los requisitos exigidos para ser admisibles por la normativa aplicable y que disponen de toda la información necesaria para incluir en el registro la información sobre la justificación del aumento de la calidad del servicio.
- iii. La Unidad de Cumplimiento Normativo será responsable de supervisar el registro de incentivos de acuerdo con la información que le proporcionan las áreas.
- iv. En todos los casos en los que se concluya que existe un incentivo, se adoptarán las cautelas adecuadas y se establecerán, en su caso, las advertencias y manifestaciones a recabar del cliente en el proceso de comercialización.

1.5. Registro de incentivos

Como se ha mencionado previamente, la Entidad dispone de un Registro de incentivos que incluye:

- i. Una lista interna de todos los incentivos relacionados con la prestación de servicios de inversión o auxiliares.
- ii. El modo en que los incentivos pagados o percibidos por la Entidad, o que se propone utilizar, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes.
- iii. Las medidas para no menoscabar la obligación de la Entidad de actuar de manera honesta, cabal y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.

Adicionalmente, el Registro de incentivos almacena y mantiene, por un periodo mínimo de 5 años desde que la información sea facilitada al cliente:

- i. Una copia de las comunicaciones realizadas a clientes, generales o individualizadas, en relación con los incentivos pagados o recibidos.
- ii. La copia de las peticiones realizadas por los clientes respecto a la información sobre incentivos pagados o recibidos.

El registro cumplirá, en todo momento, con la normativa vigente y con los principios recogidos en la Política de Registros.

La Unidad de Cumplimiento Normativo verificará, al menos anualmente, la existencia de otros posibles incentivos con los responsables de las áreas de negocio de la Entidad con la finalidad de incorporarlos, en su caso, al Registro de incentivos y a los efectos de la adopción de las medidas que se estimen oportunas.

1.6. Comunicación a clientes sobre los incentivos

La Entidad ha articulado diversos métodos para cumplir con la obligación de informar a sus clientes en materia de incentivos:

- i. Previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar se informará al cliente de forma clara de la cuantía exacta del Incentivo y, en caso de no estar ésta disponible, se informará sobre su método de cálculo. Para ello, esta comunicación se incluirá en la información precontractual de los productos objeto del servicio. En caso de incluirse el método de cálculo en la información precontractual, la Entidad informará al cliente de la cuantía exacta a posteriori, una vez recibido o pagado el incentivo.
- ii. Información post-contractual anual de costes y gastos e incentivos: al menos una vez al año, y mientras la Entidad reciba incentivos (continuos) en relación con los servicios de inversión prestados a los clientes pertinentes, informará a sus clientes individualmente del importe efectivo de los incentivos percibidos o abonados en el Informe anual sobre costes, gastos e incentivos.
- iii. A solicitud del cliente, se facilitará información detallada sobre los incentivos.

5. Incentivos en materia de análisis financiero

Se entenderá por análisis financiero o informes de inversiones a estos efectos los materiales relativos a: i) uno o varios instrumentos financieros u otros activos; ii) los emisores efectivos o posibles de instrumentos financieros; iii) un sector o un mercado determinado de modo que fundamenta las valoraciones sobre instrumentos financieros, activos o emisores en ese sector concreto. En ese tipo de materiales se recomienda o sugiere de manera explícita o implícita una estrategia de inversión, y se proporciona una opinión fundada sobre el valor o el precio actual o futuro de tales instrumentos o activos, o figuran de otro modo análisis y reflexiones originales y se formulan conclusiones basadas en datos nuevos o preexistentes que pueden utilizarse para fundamentar una estrategia de inversión, y pueden resultar pertinentes y capaces de añadir valor a las decisiones de Norwealth en nombre de los clientes a los que se presten determinados servicios de inversión.

En relación con la actividad de análisis financiero, la Entidad tiene en cuenta los siguientes principios:

- I. Puesto que está prohibido recibir incentivos en GDC, la recepción de análisis financiero de terceros, no se considerará un incentivo si se recibe a cambio de cualquiera de los siguientes elementos:
 - a) Pagos directos por parte de Norwealth con cargo a sus recursos propios.
 - b) Pagos con cargo a una cuenta de pagos de análisis controlada por la Entidad, siempre que se cumplan las siguientes condiciones relativas al funcionamiento de la cuenta:
 - i. La cuenta de pagos de análisis se dota de fondos generados por un cargo del servicio de análisis financiero específico aplicado al cliente. Dicho cargo (i) se basará únicamente en el presupuesto de análisis establecido por la Entidad a fin de determinar la necesidad de servicios de análisis financiero prestado por terceros respecto a los servicios de inversión provistos a sus clientes y (ii) no se vinculará al volumen ni al valor de las operaciones ejecutadas en nombre de los clientes.
 - ii. La Entidad establece y evalúa periódicamente un presupuesto de como medida administrativa interna, para el establecimiento de una cuenta de pagos por análisis financiero y del acuerdo del cargo del servicio de análisis financiero con sus clientes.
 - iii. La Entidad asume la responsabilidad correspondiente a la cuenta de pagos por el análisis.
 - iv. La Entidad evalúa periódicamente la calidad del análisis financiero adquirido con arreglo a (i) criterios de calidad sólidos y a (ii) su capacidad para contribuir a la adopción de mejores decisiones de inversión.
 - c) Cuando Norwealth utilice la cuenta de pagos de análisis, facilitará a los clientes: (i) información precontractual sobre el importe para el análisis financiero presupuestado y sobre el importe del cargo por análisis estimado para cada uno de ellos e (ii) información post-contractual anual sobre los costes totales en que haya incurrido cada uno de los clientes por el análisis financiero de terceros.
- II. Cuando Norwealth preste otros servicios de inversión (diferentes del servicio de GDC), podrán seguir recibiendo el servicio de análisis financiero gratuito siempre que:
 - i. haya sido concebido para aumentar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente; y

- ii. se comunique a los clientes y no perjudique el actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

Cuando la Entidad gestione una cuenta de pago de análisis facilitará, previa petición de los clientes o del supervisor: (i) un resumen de los proveedores pagados con cargo a dicha cuenta, (ii) el importe total que se les abonó durante el periodo determinado; (iii) los beneficios y servicios recibidos por la Entidad y (iv) el modo en que el importe total pagado con cargo a la cuenta se atiene al presupuesto establecido por la Entidad, indicando toda devolución o saldo remanente si quedan fondos residuales en la cuenta.

Para el cobro del cargo de análisis aplicado a los clientes, cuando no se cobre por separado, sino junto a una comisión por operación, se indicará un cargo de análisis identificable por separado.

El importe total de los cargos de análisis recibidos no podrá exceder del presupuesto de análisis.

La Entidad acordará con los clientes: (i) el cargo de análisis presupuestado y (ii) la frecuencia con la que se deducirá el cargo de análisis específico de los recursos del cliente a lo largo del ejercicio. Solo se podrá incrementar el presupuesto tras proporcionar información clara a los clientes sobre el incremento. Si existiera un excedente en la cuenta de pagos de análisis al final de un periodo, la Entidad aplicará un proceso para el reembolso de tales fondos al cliente, o para su compensación con el presupuesto y el cargo de análisis calculado para el periodo siguiente.

El presupuesto de análisis será gestionado únicamente por Norwealth y se basará en una evaluación razonable de la necesidad de servicios de análisis financiero prestados por terceros. La asignación del presupuesto de análisis financiero para adquirir servicios de análisis financiero de terceros se someterá a: (i) controles pertinentes, entre los que figure una traza de auditoría clara de los pagos realizados a proveedores de servicios de análisis financiero, en la que se indique el modo en que los importes abonados se determinaron con referencia a los criterios de calidad y, a (ii) la supervisión de la alta dirección, con el fin de garantizar el mejor interés de los clientes. La Entidad se abstendrá de utilizar el presupuesto de análisis financiero y la cuenta de pagos de análisis financiero para financiar análisis financiero internos.

La Entidad podrá delegar la administración de la cuenta de pagos de análisis en un tercero, siempre que se facilite la adquisición de los servicios de análisis financiero y los pagos a los proveedores de tales servicios en nombre de la Entidad sin demora injustificada y de conformidad con las instrucciones de la Entidad.

Norwealth establecerá todos los elementos en una política escrita (Política de Recepción de Análisis). En ella se abordará la medida en que los servicios de análisis financiero adquiridos con cargo a la cuenta de pagos de análisis pueden beneficiar a las carteras de los clientes, teniendo en cuenta: (i) las estrategias de inversión aplicables a diversos tipos de carteras y (ii) el enfoque que

adoptará la Entidad para asignar tales costes equitativamente a las diversas carteras de los clientes.

6. Aprobación y revisión de la Política

La presente Política será aprobada por el Consejo de Administración de Norwealth.

Asimismo, será revisada periódicamente, al menos con carácter anual, por la Unidad de Cumplimiento Normativo o siempre que sea necesaria su modificación o adaptación a nuevos requerimientos regulatorios o se den cambios importantes en los procedimientos establecidos.

7. Seguimiento de versiones

Versión	Responsable Documento	Responsable Mantenimiento	Fecha Cambio	Responsable de validación	Comité Aprobado	Fecha aprobación	Fecha revisión programada
1							

Versión	Descripción del Cambio
1	