

---

**POLÍTICA**

**INCENTIVOS**

**Caser Valores e Inversiones AV, SAU**

---

v. 032025

## Tabla de contenido

<b>1. Introducción</b> .....	3
<b>2. Ámbito de aplicación</b> .....	3
<b>3. Área responsable de la elaboración de la Política</b> .....	3
<b>4. Órganos responsables de la aprobación de la Política</b> .....	3
<b>5. Actualización de la Política</b> .....	4
<b>6. Principios generales</b> .....	4
<b>7. Definición de incentivos, incentivos no permitidos e incentivos permitidos</b> ..	5
7.1 Definición de incentivos .....	5
7.2 Incentivos permitidos .....	6
7.3 Incentivos no permitidos .....	6
<b>8. Elevar la calidad del servicio</b> .....	7
<b>9. Amplia gama de instrumentos financieros</b> .....	8
<b>10. Supuestos de incentivos no monetarios</b> .....	9
10.1 Incentivos no monetarios menores .....	9
10.2 Obsequios y gratificaciones .....	10
10.3 Incentivos relacionados con la actividad de análisis .....	10
<b>11. Gestión de incentivos</b> .....	11
<b>12. Registro</b> .....	12
<b>13. Revelación al cliente</b> .....	12
<b>14. Relación con la Política de Conflictos de Interés</b> .....	13
<b>ANEXO I. Registro de Incentivos</b> .....	14
<b>ANEXO II. Gráfico ilustrativo sobre incentivos permitidos y no permitidos</b> .....	15

## **1. Introducción**

La Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (“LMV”), y el 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, así como la normativa europea aplicable a la prestación de servicios de inversión (“MIFID II”), establecen el régimen aplicable a la percepción o pago de incentivos.

En concreto, la norma recoge la definición de incentivo y las condiciones aplicables para su admisibilidad, las medidas de control y la información que se ha de facilitar a los clientes a este respecto.

Como parte de los mecanismos y procedimientos adoptados por CASER VALORES E INVERSIONES, A.V., S.A.U. (en adelante, la “Entidad”, “CASER” o “AV”) para asegurar la obligación de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes en la prestación de servicios de inversión y auxiliares, así como para garantizar el cumplimiento de la normativa aplicable en materia de incentivos, la Entidad ha establecido la presente Política de Incentivos (en adelante, la “Política”).

## **2. Ámbito de aplicación**

La Política será de aplicación con carácter general a todo el personal de la Entidad. Esto incluye a los miembros del consejo de administración, directivos, empleados, agentes y personas vinculadas, directa o indirectamente por una relación de control, así como, a aquellas personas cuya actividad sea la prestación de servicios de inversión a clientes.

## **3. Área responsable de la elaboración de la Política**

La responsabilidad de la elaboración de la Política recae en Cumplimiento Normativo en coordinación con el resto de áreas implicadas y/o responsables.

## **4. Órganos responsables de la aprobación de la Política**

La responsabilidad de la aprobación de la Política recae en el Consejo de Administración a propuesta de Cumplimiento Normativo. Las modificaciones no sustanciales del procedimiento, a juicio de Cumplimiento Normativo, podrán aprobarse por la Dirección.

## 5. Actualización de la Política

La Política debe actualizarse de forma que:

- Se ajuste a la normativa.
- Sea eficaz.

Las direcciones de los departamentos afectados colaborarán en la actualización permanente de la Política y propondrán al Departamento de Cumplimiento Normativo la inclusión de todas las modificaciones que consideren necesarias como consecuencia de:

- Las propuestas de los destinatarios del Procedimiento.
- Las incidencias detectadas en los sistemas de control.
- Las recomendaciones de auditores y organismos supervisores.
- Cambios operativos.

Asimismo, la revisión de la Política se efectuará desde el Departamento de Cumplimiento Normativo anualmente y siempre que se produzcan cambios normativos, operativos u organizativos.

## 6. Principios generales

La Entidad actuará siguiendo los principios generales relacionados a continuación:

- A. Debe actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, y comportarse con diligencia y transparencia en interés de sus clientes, cuidando de tales intereses como si fueran propios.
- B. Se considera que no actúa con diligencia y transparencia y en interés 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, que no se ajusten a lo establecido en la normativa para considerar estos cobros o pagos como permitidos.
- C. Por lo tanto, el pago o la recepción de dichos honorarios, comisiones o beneficios están prohibidos, siempre que no cumplan los requisitos expuestos en esta Política.
- D. Sólo están permitidos los incentivos detallados en el <<Registro de Incentivos Aceptados>> descrito en el Anexo II, que Cumplimiento Normativo mantendrá actualizado, o aquellos que, aunque no se recojan en el Registro de Incentivos

Aceptados hayan sido analizados y aprobados (con carácter previo a su pago o cobro) por la Dirección o por Cumplimiento Normativo.

- E. La Sociedad respeta las normas de transparencia en materia de incentivos y otras normas de conducta, establecidas en este procedimiento.
- F. Quedan incluidas en el ámbito de la Política las comisiones, en su caso, pagadas a los agentes.
- G. Esta Política no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la Entidad, tales como los programas de bonificaciones internas a empleados, directivos y Consejeros, aun cuando tales remuneraciones pudieran dar lugar a un conflicto de interés. Estos supuestos son tratados según lo previsto en la normativa específica sobre retribuciones variables.
- H. Las reglas de gestión de conflictos de interés son complementarias (no reemplazables) a las reglas sobre incentivos. Es decir, lo establecido 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.

## **7. Definición de incentivos, incentivos no permitidos e incentivos permitidos**

### **7.1 Definición de incentivos**

Se consideran incentivos todos aquellos honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o cobrados en relación con la prestación de un servicio de inversión o auxiliar, a o de un tercero distinto del propio cliente o 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 servicios de inversión o auxiliares, 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 profesionalidad en el mejor interés de sus clientes.

## 7.2 Incentivos permitidos

Los pagos o cobros de honorarios o comisiones, o las entregas o la percepción de beneficios no monetarios, en relación con la provisión 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 del cliente sólo serán posibles si cumplen con todas las siguientes condiciones:

- A. Hayan sido concebidos para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente, tal y como se detalla en el apartado “Eleva la calidad del servicio” siguiente;
- B. No perjudique el cumplimiento de la obligación de la AV de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.
- C. Se haya informado claramente al cliente, antes de la prestación de los servicios, 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 permiten los beneficios no monetarios menores definidos en la normativa siempre que puedan servir para aumentar la calidad del servicio y sean de una escala y naturaleza que no afecten al deber de la entidad de actuar en el mejor interés del cliente.

La Entidad deberá cumplir la totalidad de requisitos anteriores de manera continua en tanto en cuanto pague o reciba incentivos de manera periódica.

La Entidad garantiza que no paga o recibe incentivos cuyo pago o percepción pueda entrar en conflicto con su obligación de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en interés de sus clientes.

## 7.3 Incentivos no permitidos

La AV, al prestar el **servicio de asesoramiento independiente** sobre inversiones o **servicios de gestión discrecional de carteras**, no podrá, en ningún caso, aceptar o retener incentivos relacionados con la prestación de dicho servicio a los clientes. En el supuesto de que la Entidad percibiera incentivos en relación con dicho servicio, estos serán transferidos en su totalidad al cliente tan pronto como sea razonable tras su recepción. En este caso, no será posible compensar cualesquiera pagos de terceros con los honorarios adeudados por el cliente a la Entidad.

La Entidad 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.

La AV no aceptará beneficios no monetarios que no puedan considerarse como beneficios no monetarios menores aceptables de conformidad con el apartado "Incentivos no monetarios menores".

## 8. Elevar la calidad del servicio

A los efectos de considerar la elevación de la calidad del servicio, se tiene en cuenta que la AV ofrece a sus clientes la prestación del **servicio de asesoramiento no independiente** en materia de inversiones.

Se entiende que se eleva la calidad del servicio pertinente al cliente si se cumplen todas las condiciones siguientes:

- A) Está justificado por la prestación de alguno de los siguientes servicios adicionales o de nivel superior al cliente en cuestión, proporcional al nivel de los incentivos recibidos:
- **La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión respecto a una amplia gama de instrumentos financieros** (ver detalle en punto siguiente) adecuados que incluya un número apropiado de instrumentos de terceros proveedores de productos que carezcan de vínculos estrechos con la Entidad;
  - **La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado** bien con: (i) una oferta al cliente para evaluar, al menos anualmente, la continuidad de la idoneidad de los instrumentos financieros en los que haya invertido, o (ii) con otro servicio continuo que probablemente sea de valor para el cliente, como el asesoramiento sobre la asignación óptima propuesta para sus activos;
  - **La provisión de acceso u ofrecer, en el marco del servicio de recepción y transmisión de órdenes de clientes** a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros (ver detalle en punto siguiente) 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 empresa de servicios de inversión, 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.

- B) No beneficia directamente a la AV, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente en cuestión; y
- C) está justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en cuestión en relación con un incentivo continuo.

La AV se atenderá a los requisitos establecidos de manera continua, mientras sigan pagando o recibiendo los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios.

Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios no se considerarán aceptables si la prestación de servicios correspondientes al cliente está sesgada o distorsionada como resultado de tales honorarios, comisiones o beneficios.

## 9. Amplia gama de instrumentos financieros

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.
  - 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 el caso de las IICs la categoría se determinará según la vocación inversora de la misma. En este sentido, la CNMV considera que, al menos, deberían utilizarse las siguientes categorías de IICs:
    - Mercado monetario, renta fija a corto plazo e IIC con objetivo concreto de rentabilidad.
    - Renta fija.
    - Renta variable nacional.
    - Renta variable internacional.
    - Mixtos.
    - Globales.
    - Índice.
    - Inversión alternativa.
    - Inmobiliarios
    - Otros
- Que al menos el 25 % del total de productos ofrecidos sean de terceros.

- Un producto tendrá la consideración de producto de tercero si no están gestionados 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.

## **10. Supuestos de incentivos no monetarios**

### **10.1 Incentivos no monetarios menores**

A efectos de la definición de incentivos que incluye “beneficios no monetarios”, se considerarán beneficios no monetarios menores y, por tanto, aceptables:

- a) 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;
- b) Informes o documentos 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 elaborarlos de manera continua, siempre que la relación se revele claramente en los mismos, y que estos se pongan a disposición al mismo tiempo a todas las empresas de inversión que deseen recibirlos, o del público en general;
- c) La participación en conferencias, seminarios u otras actividades de formación sobre los beneficios y características de un determinado instrumento financiero o servicio de inversión;
- d) Gastos de representación de un valor de mínimos razonable, como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad de formación mencionada en la letra c); u
- e) 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 una empresa de inversión 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 empresa de servicios de inversión de algún modo que vaya en detrimento de los intereses del cliente en cuestión.

## **10.2 Obsequios y gratificaciones**

Las Personas Afectadas no podrán aceptar o regalar obsequios o gratificaciones de ningún tipo en relación con el trabajo que realizan, salvo en los casos que a continuación se indican:

- a) Obsequios promocionales o comerciales de empresas del sector, proveedores, restadores de servicios, o clientes siempre que tengan carácter ordinario, y dentro de lo que se estima habitual dentro de este tipo de relaciones.
- b) Asistencia a eventos de formación, torneos deportivos, actividades culturales almuerzos y cenas, siempre dentro de las actividades ordinarias y comerciales de la empresa, y cuando se asista con los representantes de la entidad correspondiente.
- c) Cuando el valor económico de tales obsequios o gratificaciones supere los 100 € deberán comunicarse a la Dirección y a Cumplimiento Normativo antes de su aceptación o regalo, para que éste dictamine sobre si su aceptación o regalo es adecuada conforme a la gestión de los conflictos de interés que el obsequio o gratificación pudiera causar.

## **10.3 Incentivos relacionados con la actividad de análisis**

La normativa MiFID II define el análisis a los efectos de su consideración de incentivo como aquellos materiales relativos a uno o varios instrumentos financieros u otros activos, o a los emisores efectivos o posibles de instrumentos financieros, o que se encuentran estrechamente relacionados con un sector o un mercado determinado de modo que fundamente las valoraciones sobre instrumentos financieros, activos o emisores en ese sector concreto. En este tipo de materiales se recomienda o sugiere de manera explícita o implícita una estrategia de inversión y se proporcionar una opinión fundada sobre el valor o el precio actual o futuro de tales instrumentos o activos, o incluyen un 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 la Entidad en nombre de los clientes a los que se prestan determinados servicios de inversión.

Conforme a la normativa, la recepción de análisis o informes de inversiones de forma gratuita tiene la consideración de incentivo. En este sentido, la Entidad actúa conforme a los siguientes principios:

- a) Puesto que está prohibido recibir incentivos cuando se presta el servicio de gestión discrecional de carteras y asesoramiento independiente, la recepción de análisis financiero podrá permitirse, siempre y cuando se reciba a cambio de cualquiera de los siguientes:
  - (i) Pagos directos por parte de la Entidad con cargo a sus recursos propios;
  - (ii) Pagos con cargo a una cuenta de pagos de análisis controlada por la Entidad.

En el supuesto de que se repercuta el coste del análisis a los clientes se deberá establecer todos los elementos en una política escrita (Política de Recepción de Análisis).

- b) Para el resto de servicios de inversión, se podrá recibir el servicio de análisis de forma gratuita, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos en el apartado de *incentivos permitidos* de la presente Política.

Sin perjuicio de lo anterior, la Entidad actualmente recibe el servicio de análisis, realizando pagos directos a los proveedores, con cargo a sus recursos propios.

## 11. Gestión de incentivos

Las distintas áreas de la AV deberán de informar a la Unidad de Cumplimiento Normativo de forma previa al cobro de incentivos monetarios o no monetarios o de la firma de acuerdos que los incluyan, con el fin de que la citada unidad compruebe el cumplimiento de esta Política.

Corresponde a cada empleado la obligación de comunicar los incentivos no monetarios con carácter previo para poder mantener un registro adecuado y obtener la autorización pertinente de la Dirección.

Si el incentivo es aceptado, se incluirá en el registro de incentivos aceptados (Anexo II). Podrán existir incentivos aceptados que no se incluyan en el registro general por su carácter específico, siendo suficiente la comunicación a Cumplimiento Normativo y la aprobación de la Dirección.

## 12. Registro

La AV dispondrá de medios que acrediten que los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o percibidos se han diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente:

- a) Mediante la llevanza de una lista interna de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos por la empresa de servicios de inversión de terceros en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares; y
- b) Mediante el registro del modo en que los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios pagados o percibidos por la empresa de servicios de inversión, o que se propone utilizar, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes, y las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de la empresa de actuar de manera honesta, imparcial y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.

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

- a) Una copia de las comunicaciones realizadas a clientes, generales o individualizadas, en relación con los incentivos pagados o recibidos.
- b) 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 y conservación documental.

## 13. Revelación al cliente

La existencia, naturaleza y cuantía de los pagos o beneficios, o cuando dicha cuantía no pueda determinarse, su método de cálculo, deberán revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar correspondiente (Información Precontractual).

Cuando proceda, la Entidad informará también al cliente de los mecanismos para transferir al cliente los honorarios, comisiones o beneficios monetarios y no monetarios percibidos por la prestación del servicio de inversión o del servicio auxiliar.

En concreto, la Entidad revelará a los clientes la siguiente información teniendo en cuenta lo establecido en la normativa en vigor en relación con la información sobre costes y gastos:

- a) De forma completa y exacta, antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar en cuestión, la Entidad revelará al cliente la información relativa al pago o el beneficio de que se trate.
- b) Cuando la Entidad no haya podido determinar ex ante el importe de un pago o beneficio que deba percibirse o abonarse, y haya revelado en cambio al cliente el método para calcular dicho importe, la AV también facilitará ex post a sus clientes la información relativa al importe exacto del pago o el beneficio percibido o abonado; y
- c) Al menos una vez al año, y mientras la AV 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 pagos o los beneficios percibidos o abonados.

Toda la información anterior será objeto de registro por parte de la Entidad, así como las posibles solicitudes de información que los clientes puedan plantear.

## **14. Relación con la Política de Conflictos de Interés**

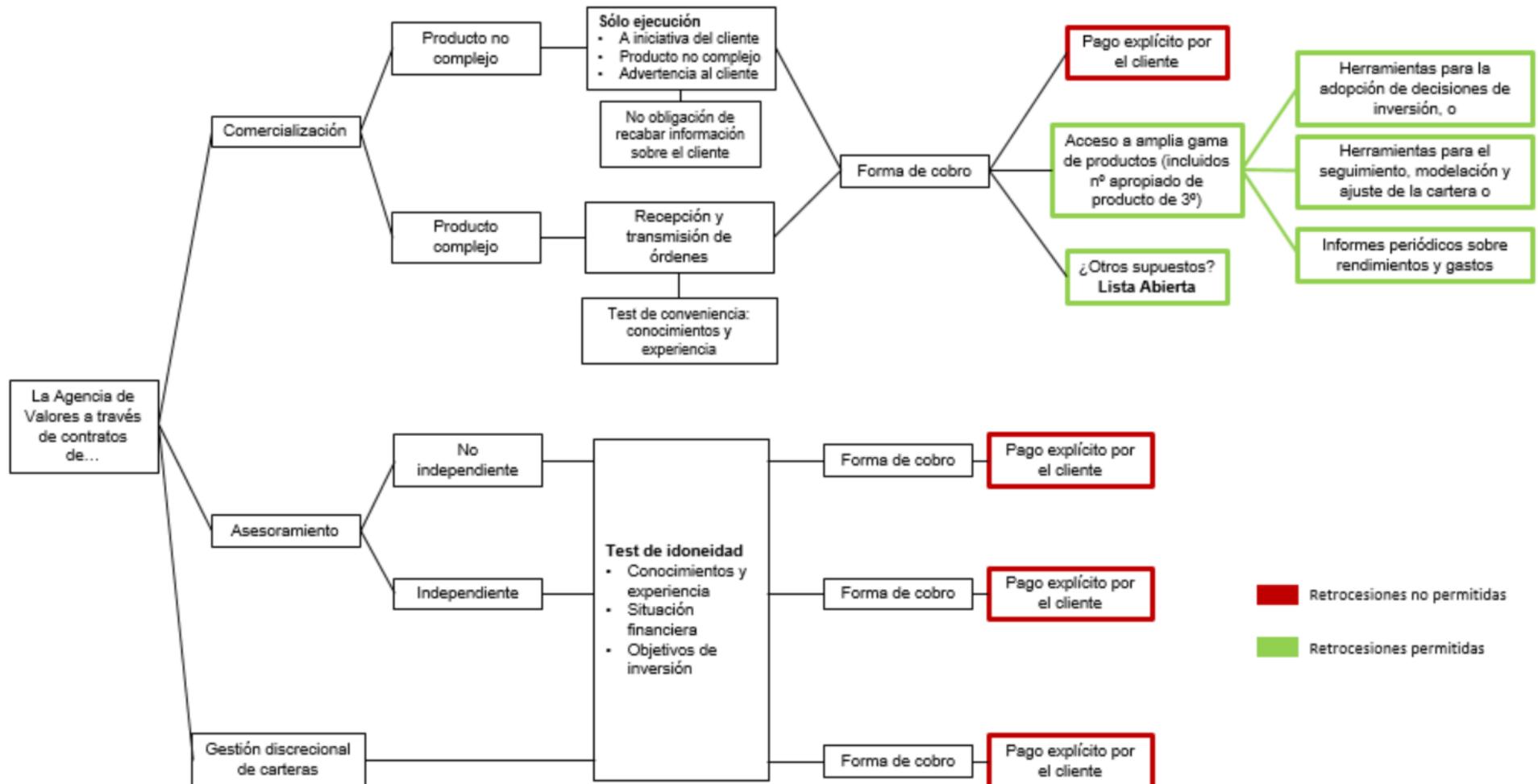
La recepción de incentivos es un potencial conflicto de interés. Con el fin de gestionar y prevenir los conflictos de interés la AV cuenta con una Política de Conflictos de Interés.

A través de la misma, la AV establece las medidas oportunas para evitar los posibles conflictos de interés en relación a la percepción de incentivos de terceros o por la propia remuneración de la Entidad y otras estructuras de incentivos, cumpliendo así con la obligación de actuar de forma honesta, justa y profesional de acuerdo con en el mejor interés el cliente.

## ANEXO I. Registro de Incentivos

Descripción del Incentivo	Justificación de la aceptación del Incentivo	Base de cálculo e importe	Entidades bajo acuerdo
<b>Honorarios o comisiones percibidos de Gestoras o distribuidores relacionados con la comercialización de IICs</b>	Permite la provisión de acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros de proveedores terceros de productos que carecen de vínculos estrechos con la Sociedad, junto con la provisión de herramientas de valor añadido de información en la plataforma; no beneficia a la empresa o accionistas sin un beneficio tangible para el cliente y está justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente.	Se calcula aplicando un porcentaje sobre la comisión de gestión de cada IIC, que dependerá del tipo de IIC de que se trate y de las clases adquiridas, en caso de existir clases diferentes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco Inversis, S.A.</li> <li>• BlackRock advisors, Ld.</li> <li>• Edmond de Rothschild.</li> <li>• Gesconsult, S.A SGIC.</li> <li>• MCH Private Equity Investment SGEIC.</li> <li>• Arcano Asesores Financieros S.L</li> <li>• Faraday Venture Partners</li> </ul>
<b>Honorarios o comisiones percibidos de aseguradoras relacionados con la mediación de seguros</b>	Permite la provisión de acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de productos.	Se calcula aplicando un porcentaje sobre la prima cobrada al cliente.	Acuerdo de mediación en relación a seguros con Caja de Seguros Reunidos, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.
<b>Honorarios o comisiones percibidos de Gestoras o distribuidores relacionados con la comercialización de planes de pensiones (PP)</b>	Permite la provisión de acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de productos.	Se calcula aplicando un porcentaje sobre los derechos consolidados de cada PP que dependerá del tipo de PP de que se trate.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Caser Pensiones Entidad Gestora de Fondos de Pensiones</li> <li>• Banco Inversis, S.A.</li> </ul>
<b>Formación recibida de proveedores, ligada al servicio, cuando no sea desproporcionada.</b>	Mejora el conocimiento de la Entidad sobre el servicio, lo que se traduce en una mejora en la información/servicio que el cliente recibe; no beneficia directamente a la empresa, accionistas o empleados sin un beneficio tangible al cliente (la formación se recibe para la mejor prestación del servicio al cliente). Se considera, no obstante, un beneficio no monetario menor.		Varios
<b>Obsequios y gratificaciones, siempre que tengan carácter ordinario, se entiendan dentro de lo que se estima habitual en este tipo de relaciones y su importe sea inferior a 100 euros</b>	Se considera un importe de escasa relevancia para influir en la calidad del servicio o el interés del cliente. Sólo son incentivos en el sentido del artículo 24.9 de la Directiva 2014/65/UE los recibidos de terceros. Los inferiores a 100 euros se consideran beneficios no monetarios menores.		Varios
<b>Honorarios por otros acuerdos entre entidades.</b>	La Agencia percibe o puede percibir pagos dinerarios como consecuencia de los acuerdos de banca o similares consistentes en la puesta en contacto de clientes con la misma, para la realización de operaciones financieras y contratación de servicios directamente con dicha entidad..	Porcentaje sobre las comisiones cobradas a los clientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banca March, S.A</li> <li>• Banco Santander, S.A</li> <li>• Banco Inversis, S.A</li> </ul>

## ANEXO II. Gráfico ilustrativo sobre incentivos permitidos y no permitidos



## CONTROL DE VERSIONES DEL DOCUMENTO

<b>Modificaciones realizadas</b>	<b>Causas actualización</b>	<b>Fecha de aprobación</b>
	Aprobación inicial	26/02/2018
	Adaptación a la transposición de MIFID II	29/5/2019
Se incluyen nuevos Anexos, así como mayor detalle teniendo en cuenta la actualización del RD 217/2008 y las Q&A de CNMV.	Revisión anual	29/06/2023
Actualización normativa	Revisión anual	17/06/2024
Actualización Anexo I y Anexo II	Registro nuevos incentivos	19/03/2025