Política de Incentivos

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento recoge la Política de Incentivos (en lo sucesivo la "política") de GESIURIS ASSET MANAGEMENT, SGIIC, S.A. (en adelante "Gesiuris", la "Gestora" o la "Sociedad") en cumplimiento de lo dispuesto en la normativa vigente.

Gesiuris es una Sociedad Gestora de Instituciones de Inversión Colectiva inscrita en el Registro Administrativo de la Comisión Nacional del Mercado de Valores con el número 37.

La actividad de Gesiuris, detallada en su programa de actividades, comprende las siguientes tareas:

- La gestión, administración y comercialización de IIC gestionadas por la propia gestora.
- Recepción y transmisión de órdenes de suscripción y reembolso en las IIC gestionadas por GESIURIS.
- La administración y comercialización de IIC gestionadas por terceros.
- La gestión discrecional e individualizada de carteras de inversiones, incluidas las pertenecientes a fondos de pensiones.
- Asesoramiento en materia de inversiones.
- Recepción y transmisión de órdenes vinculada al asesoramiento.
- La comercialización de fondos de pensiones.

La presente política tiene por finalidad establecer los principios generales de actuación de Gesiuris en materia de recepción de beneficios monetarios o no monetarios a terceros, derivados de la prestación de servicios de inversión o auxiliares a sus clientes.

MiFID II define el concepto de "incentivo" e impone requisitos de admisibilidad, control e información transparente hacia los clientes. En consecuencia, esta política desarrolla los mecanismos internos necesarios para la identificación, evaluación, gestión, control y comunicación de los incentivos que la Gestora pudiera percibir, garantizando que únicamente se acepten incentivos cuando:

- Estén justificados por la mejora de la calidad del servicio prestado al cliente;
- No generen conflictos de interés que distorsionen la objetividad de la Gestora;
- Se comuniquen al cliente de forma clara, completa y comprensible, tanto ex ante (antes de la contratación) como ex post (información periódica);
- Y se cumplan en todo momento las obligaciones de diligencia, honestidad, imparcialidad y profesionalidad exigidas por la normativa.

En suma, esta Política de Incentivos refuerza el compromiso de la Gestora con la correcta gestión de los incentivos, protegiendo el interés de los clientes y actuando de acuerdo con los principios de integridad y transparencia que rigen la actividad de las sociedades gestoras.

1.1. Marco normativo

En la elaboración y aplicación de esta política se han tenido en cuenta los siguientes referentes normativos y técnicos:

- Directiva 2014/65/UE (MiFID II) del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros, en especial lo referente a las normas de conducta sobre incentivos en la prestación de servicios de inversión.
- Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores (TRLMV), que incorpora al ordenamiento español las obligaciones de MiFID II en materia de protección al inversor –incluidas las relativas a incentivos, mediante la introducción del artículo 220 quinquies sobre percepción de incentivos– y sus normas de desarrollo.
- Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión, de 7 de abril de 2016, que complementa MiFID II en lo relativo a la salvaguarda de activos de clientes, gobernanza de productos y normas sobre la percepción de honorarios, comisiones u otros beneficios (incentivos).
- Real Decreto 1464/2018, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla el TRLMV y se modifican, entre otros, aspectos del Real Decreto 217/2008 (régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y demás entidades que prestan servicios de inversión) en lo relativo al régimen de incentivos y obligaciones de información a clientes. Este Real Decreto transpone al ámbito reglamentario el régimen de incentivos de MiFID II, incorporando como lista cerrada los supuestos de mejora de la calidad del servicio que permiten el cobro de incentivos (según la Directiva Delegada 2017/593).

Cabe destacar que, si bien la normativa mencionada está dirigida principalmente a las Empresas de Servicios de Inversión (ESI), resulta plenamente aplicable a las Sociedades Gestoras de Instituciones de Inversión Colectiva (SGIIC) cuando prestan servicios de inversión tales como asesoramiento en materia de inversión o gestión discrecional de carteras.

En cumplimiento de este marco normativo, la presente política describe los principios y procedimientos que rigen la aceptación, gestión, control y comunicación de incentivos en Gesiuris garantizando que dichos incentivos se ajusten a la normativa aplicable y se gestionen en todo momento en beneficio del cliente.

1.2. Ámbito de aplicación

La presente Política de Incentivos resulta de aplicación a todos los servicios de inversión y actividades de comercialización que presta la Gestora y que puedan implicar la percepción de incentivos, ya sean de naturaleza monetaria o no monetaria.

Asimismo, esta política resulta de aplicación a todos los empleados de la Gestora que intervengan, directa o indirectamente, en la prestación de estos servicios, incluyendo personal de las áreas de comercialización, asesoramiento y gestión de carteras, así como cualquier otro empleado que pueda participar en decisiones relativas a la percepción o gestión de incentivos.

2. PRINCIPIOS GENERALES

Como marco de actuación, la Gestora adopta los siguientes principios generales en relación con los incentivos:

- Primacía del cliente: La Gestora desarrollará su actividad con honestidad, integridad y profesionalidad, velando siempre por el mejor interés de sus clientes. La política de incentivos se alinea con el deber fiduciario de actuar de forma honesta, equitativa e imparcial con los clientes, evitando cualquier práctica que pudiera anteponer intereses de la Gestora a los de aquellos.
- Admisibilidad restringida: La aceptación de incentivos por parte de la Gestora sólo tendrá lugar en los casos permitidos por la normativa, es decir, cuando el incentivo redunde en un beneficio para el cliente y cumpla todas las condiciones legales aplicables (principalmente, que eleve la calidad del servicio prestado y que no comprometa el deber de la Gestora de actuar en el mejor interés del cliente).
- Transparencia: La Gestora informará de manera clara y transparente a los clientes acerca de cualquier incentivo permitido que perciba en relación con los servicios prestados. En particular, se comunicará previamente a la prestación del servicio la existencia, la procedencia y, cuando sea posible, la cuantía del incentivo (o el método de cálculo, si la cuantía no puede determinarse ex ante). Asimismo, se proporcionará información ex post, al menos con periodicidad anual, sobre el importe efectivo de los incentivos percibidos en relación con los servicios prestados al cliente.
- No menoscabo de la calidad ni conflictos: La Gestora no aceptará incentivos en caso de que estos distorsionen o condicionen la prestación del servicio al cliente. Cualquier incentivo que pueda sesgar las recomendaciones, decisiones de inversión o ejecución de órdenes en detrimento del cliente será considerado inaceptable. La recepción de incentivos nunca deberá generar conflictos de interés irresolubles; de presentarse posibles conflictos, se gestionarán apropiadamente según la Política de Conflictos de Interés de la Gestora, o se renunciará al incentivo.
- Beneficio del cliente: Cuando la normativa así lo exija, la Gestora reintegrará al cliente los incentivos monetarios que haya percibido de terceros. En particular, en servicios donde está prohibido retener incentivos (como la gestión discrecional de carteras), cualquier cantidad abonada por un tercero será trasladada íntegramente al cliente beneficiario en plazos razonables. La Gestora se abstendrá de utilizar dichos importes para su propio beneficio o para compensar comisiones que el cliente le adeude, asegurando que el valor íntegro del incentivo recae en el cliente.

Estos principios sirven de base para las normas específicas detalladas a continuación. Cualquier duda en la interpretación de esta política se resolverá a la luz de estos principios generales y de la normativa aplicable.

3. DEFINICIÓN DE INCENTIVOS

A efectos de la presente política, se entiende por incentivo todo honorario, comisión o cualquier otro beneficio de naturaleza monetaria o no monetaria que la Gestora reciba de un tercero en relación con la prestación de un servicio de inversión o un servicio auxiliar a un cliente o a un tercero que actúe en su nombre. En otras palabras, constituyen incentivos las ventajas económicas o en especie proporcionadas por un tercero –o por una persona que actúe en nombre de un tercero– ligadas a la intermediación, asesoramiento, gestión u otro servicio prestado al cliente, más allá de las tarifas o comisiones pactadas directamente con el propio cliente.

No se consideran incentivos, y por tanto quedan fuera del alcance de esta política, aquellos pagos o conceptos que permiten o son necesarios para la prestación del servicio de inversión y que por su naturaleza no pueden generar un conflicto de interés con el cliente. Por ejemplo, gastos de custodia, comisiones de liquidación, tasas o cánones regulatorios, honorarios legales, u otros costes necesarios que la Gestora o el cliente abonen a terceros para ejecutar o mantener un servicio.

4. CRITERIOS DE ADMISIBILIDAD DE INCENTIVOS

La aceptación o entrega de incentivos en el seno de la actividad de la Gestora estará supeditada al tipo de servicio de inversión de que se trate, de acuerdo con la regulación MiFID II. A continuación, se detalla el tratamiento de los incentivos en diferentes líneas de negocio de la gestora, distinguiendo entre los casos en que la normativa prohíbe cualquier incentivo y aquellos en que los permite bajo ciertas condiciones estrictas.

4.1. Incentivos en la Gestión Discrecional de Carteras:

En la prestación del servicio de gestión discrecional e individualizada de carteras, la normativa MiFID II prohíbe la aceptación o retención de incentivos por parte de la entidad gestora. Este servicio se caracteriza porque el cliente confía la gestión de sus inversiones al profesional de forma imparcial y exenta de influencias comerciales de terceros. Por ello, cualquier honorario o comisión pagado por terceros en relación con la gestión de carteras no puede ser aceptado ni retenido por la Gestora, debiendo en su lugar ser retornado íntegramente al cliente.

En consecuencia, bajo este servicio la Gestora no percibirá incentivo alguno de terceros; y si excepcionalmente llegase a recibir algún beneficio monetario de un tercero vinculado a la gestión de la cartera de un cliente, lo devolverá en su totalidad al cliente tan pronto como sea razonablemente posible tras su recepción. En ningún caso la Gestora compensará o deducirá las cantidades recibidas de terceros contra las comisiones u honorarios que el cliente le deba por la gestión de su cartera; por el contrario, abonará dichos importes íntegros adicionalmente a favor del cliente, asegurando la total transferencia del incentivo al mismo. De esta manera, se evita que la Gestora obtenga cualquier beneficio económico distinto de la comisión pactada con el cliente por la gestión, y se cumple el mandato legal de trasladar al cliente la ventaja financiera derivada de incentivos en gestión de carteras.

4.2. Incentivos en el Asesoramiento No Independiente y Comercialización de Productos

Para los servicios de asesoramiento en inversión de carácter no independiente (es decir, aquel en que la Gestora puede percibir comisiones de terceros por la recomendación o venta de sus productos) y las actividades de comercialización o distribución de IIC, planes de pensiones u otros productos financieros, sí está permitida la percepción de incentivos de terceros –tales como retrocesiones o comisiones de distribución– siempre y cuando se cumplan todas las condiciones exigidas por la normativa. Estas condiciones pretenden asegurar que dichos incentivos redundan en un beneficio claro para el cliente y no menoscaban la calidad del servicio prestado. A continuación, se enumeran los criterios de admisibilidad que deben cumplirse simultáneamente para que la Gestora pueda legítimamente aceptar incentivos en este ámbito:

- Mejora de la calidad del servicio: El incentivo debe estar diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente. Esto significa que el pago o beneficio de terceros ha de traducirse en la prestación de un servicio adicional o de nivel superior al cliente, proporcional al nivel de incentivo recibido. A modo ilustrativo y no exhaustivo, se considerará que un incentivo contribuye a mejorar la calidad del servicio al cliente si permite, por ejemplo, la implementación de alguna de las siguientes medidas de valor añadido:
    - Amplitud de oferta en el asesoramiento: La provisión de un asesoramiento no independiente que abarque una amplia gama de instrumentos financieros adecuados para el cliente, dando acceso a dicho cliente a una variedad de productos incluyendo un número apropiado de instrumentos de terceros (proveedores que no tengan vínculos estrechos con la Gestora).
    - Servicio continuado de asesoramiento: la provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado con bien una oferta al cliente para evaluar, al menos anualmente, la continuidad de 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.
    - Herramientas y reportes de valor añadido: La oferta, a un coste competitivo para el cliente, de una amplia gama de instrumentos financieros que se ajusten a las necesidades del cliente –incluyendo un número significativo de productos de terceras entidades sin vínculos con la Gestora– junto con la provisión de herramientas o informes de valor añadido. Por ejemplo, facilitar al cliente herramientas de información objetiva que le ayuden a tomar 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.

  Nota: La normativa concreta estos criterios estableciendo, por ejemplo, que al menos el 25% del catálogo total de productos ofrecidos en asesoramiento no independiente deben ser de terceros no vinculados, y que en cada categoría de producto (p.ej. fondos de inversión con similar vocación inversora) se ofrezcan al menos dos alternativas de gestoras distintas. Estas referencias cuantitativas orientan a la Gestora sobre cómo cumplir el requisito de variedad de productos en su oferta. En cualquier caso, la Gestora deberá asegurarse de que cualquier incentivo recibido se corresponde con un incremento tangible en la calidad del servicio que el cliente percibe.

- No beneficio exclusivo para la Gestora: El incentivo no debe beneficiar directamente a la Gestora (ni a sus accionistas o empleados) si ello no conlleva un beneficio tangible para el cliente.

- Prestación de beneficio continuo en incentivos recurrentes: En el caso de incentivos de naturaleza continua o recurrente, por ejemplo, comisiones periódicas percibidas año tras año por el mantenimiento de posiciones del cliente en determinados productos, su percepción solo resultará admisible si la Gestora presta de forma efectiva un beneficio continuado al cliente durante toda la vigencia de la inversión que justifique dicho incentivo. Esto suele traducirse en que la Gestora presta al cliente un servicio permanente de seguimiento,

información o asesoramiento mientras dure la inversión, acorde con la comisión continua que recibe.

- Ausencia de deterioro en el deber fiduciario: La percepción del incentivo no debe impedir ni menoscabar el cumplimiento, por parte de la Gestora, de su obligación de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes. Si la existencia de un incentivo crea un conflicto de interés tal que el servicio al cliente pudiera quedar sesgado (por ejemplo, recomendando un producto menos adecuado porque paga una comisión mayor), entonces el incentivo no será admisible.
- Prohibición de incentivos inadmisibles: Bajo ninguna circunstancia la Gestora percibirá incentivos en la prestación de asesoramiento no independiente o en la comercialización de productos si ello distorsiona la calidad del servicio al cliente o contraviene sus mejores intereses. Cualquier incentivo que no cumpla todas las condiciones arriba descritas será considerado inadmisible. En la práctica, esto implica que la Gestora podría, por ejemplo, renunciar a recibir determinadas retrocesiones de ciertos productos si entiende que no aportan valor añadido al cliente, o podría optar por prestar un servicio en modalidad de "asesoramiento independiente" para eludir conflictos (en cuyo caso, como se ha indicado, debería abstenerse de recibir incentivos o devolverlos al cliente). La política interna de la Gestora prioriza siempre la objetividad y calidad del servicio, aun a costa de desistir de potenciales ingresos por incentivos que pudieran comprometer dichos valores.

Los incentivos cuya admisibilidad se recoja en este apartado deberán, en todo caso, ser objeto de comunicación al cliente mediante el procedimiento previsto en siguiente apartado.

5. COMUNICACIÓN AL CLIENTE

La transparencia hacia el cliente en materia de incentivos es un pilar fundamental de esta política y de la normativa MiFID II. La Gestora se compromete a proporcionar al cliente toda la información relevante sobre los incentivos asociados a los servicios que recibe, de forma clara, veraz y oportuna. En concreto, se implementarán las siguientes prácticas de comunicación:

- Información previa (ex ante): Antes de la contratación o prestación efectiva de un servicio de inversión o auxiliar, el cliente recibirá información detallada sobre la existencia de cualquier incentivo pertinente. Dicha comunicación previa especificará qué incentivos existen, de quién proceden (origen) y su importe (o, si no es posible cuantificarlo de antemano, el método para calcularlo). La información se facilitará por escrito, en un formato comprensible y libre de ambigüedades, generalmente integrada en la documentación precontractual. Si algún incentivo debiera eventualmente devolverse al cliente (como en los servicios independientes), también se informará de ello y de cómo operará dicha devolución.
- Información puntual ex post: Si no fue posible determinar ex ante el importe exacto de un incentivo, la Gestora se obliga a notificar al cliente posteriormente el importe efectivo. Esta comunicación ex post se realizará tan pronto como se disponga del dato definitivo, y no más tarde de la siguiente información periódica anual. De este modo, el cliente conocerá con exactitud cuánto se ha recibido en concepto de incentivos relacionados con sus inversiones.

- Reporte periódico anual: Con una frecuencia mínima anual, la Gestora proporcionará a cada cliente un informe agregado de los incentivos. Por regla general, esta información formará parte del Informe Anual de Costes y Cargos que exige MiFID II, en el cual se desglosan todos los costes soportados por el cliente. En dicho informe anual, se incluirá una sección relativa a incentivos en la que se indique el importe total de los incentivos percibidos por la Gestora de terceros en relación con los servicios prestados al cliente durante el año. Los incentivos se presentarán de forma separada de los costes directos, para que el cliente pueda distinguir claramente qué parte de los costes totales corresponden a pagos de terceros. Los beneficios no monetarios de menor importancia podrán describirse de forma genérica en este informe (p.ej., indicando "beneficios no monetarios menores recibidos: materiales informativos, asistencia a conferencias…"), mientras que cualquier incentivo monetario o no monetario significativo aparecerá cuantificado en euros. Esta transparencia periódica garantiza una trazabilidad de los incentivos a lo largo de la relación con el cliente.
- Información adicional a petición: La Gestora mantiene una actitud proactiva en transparencia. Si en cualquier momento el cliente desea obtener información más detallada sobre un incentivo específico, podrá solicitarlo y la Gestora le facilitará dicha información adicional en la mayor medida posible.

En todos los casos, la comunicación al cliente sobre incentivos se hará cumpliendo los principios de claridad, veracidad y no engaño. La información se presenta en lenguaje claro, evitando jerga excesivamente técnica, y de forma destacada para que el cliente sea consciente de la existencia de incentivos. La Gestora conservará registro de las comunicaciones realizadas al cliente en esta materia (ya sea en documentos entregados o en sistemas electrónicos), de conformidad con las obligaciones de conservación de registros de MiFID II, para poder acreditar qué información se dio y cuándo.

6. PROCEDIMIENTOS INTERNOS Y CONTROLES DE LA GESTORA

Para asegurar la efectiva implantación de esta política y el cumplimiento interno de los requisitos sobre incentivos, la Gestora establece una serie de procedimientos operativos y de control que involucran a todo el personal afecto a dicha política. Entre las medidas internas adoptadas destacan las siguientes:

- Formación y concienciación interna: La Gestora promueve entre sus empleados, un conocimiento claro de la normativa y política de incentivos. Periódicamente se realizan sesiones de formación para recordar la definición de incentivo, qué tipos de incentivos están permitidos y en qué condiciones, y cuáles están prohibidos en términos absolutos. Asimismo, se instruye al personal en el procedimiento a seguir en caso de recibir un incentivo no permitido (notificarlo a Control y proceder a su rechazo o devolución inmediata al cliente). Estas acciones de capacitación aseguran que la cultura de la Gestora esté alineada con la tolerancia cero a incentivos indebidos y con la búsqueda constante del mejor interés del cliente. Igualmente, se proporcionan pautas claras de comunicación para que los empleados informen correctamente a los clientes sobre los incentivos (siguiendo el apartado 5 de esta política), de forma que el cliente pueda comprenderlos fácilmente y se cumplan todos los requisitos regulatorios de transparencia.

- Registro interno de incentivos: La Gestora llevará y mantendrá actualizado un registro interno de todos los incentivos (honorarios, comisiones o beneficios monetarios o no monetarios) percibidos de terceros en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares. Además, y como exigencia específica de la normativa, la Gestora documentará en cada caso cómo cada incentivo percibido eleva la calidad del servicio prestado al cliente y cuáles son las medidas adoptadas para que no se menoscabe el deber de actuar en el mejor interés del cliente.
- Control previo para nuevos incentivos: Antes de iniciar la aplicación de cualquier nuevo incentivo, se comunicará al Departamento de Control, que valorará su adecuación a la política vigente y la normativa aplicable antes de autorizarlo.
- Supervisión periódica: El Departamento de Control realizará, de manera trimestral, una revisión de la correcta aplicación de la política de incentivos. Esta revisión podrá incluir la verificación de la información facilitada a los clientes, el análisis de los incentivos registrados y, en su caso, la revisión de devoluciones de incentivos. Los resultados de la revisión se documentarán de forma adecuada, de manera que quede evidencia suficiente de su realización, incluyendo en su caso propuestas de mejora o medidas correctivas.

En síntesis, mediante estos procedimientos la Gestora busca integrar en su operativa diaria un riguroso control de los incentivos, de modo que sólo se perciban en los supuestos legítimos, se registren y utilicen de forma transparente y beneficiosa para los clientes, y se supervisen continuamente para prevenir desviaciones. Ello forma parte del compromiso más amplio de la Gestora con la protección al inversor.

7. ACTUALIZACIÓN Y REVISIÓN

La presente Política de Incentivos será revisada anualmente para garantizar su adecuación a la normativa vigente, a los criterios técnicos establecidos por los reguladores y a las necesidades operativas de GESIURIS AM.

Sin perjuicio de esta revisión anual, la política podrá ser actualizada de forma extraordinaria en los siguientes supuestos:

- Cambios normativos que afecten al régimen de incentivos aplicable a las sociedades gestoras o a los requisitos de transparencia frente a clientes.
- Modificaciones significativas en la estructura organizativa, los procesos de comercialización, asesoramiento o gestión discrecional de carteras, o cambios relevantes en la estrategia de distribución de productos de la Sociedad Gestora.
- Incidencias o deficiencias detectadas en la aplicación de esta política que aconsejen su revisión.
- Nuevos criterios interpretativos, directrices o guías técnicas emitidas por la CNMV u otras autoridades supervisoras competentes que afecten a la materia objeto de la presente política.

Cualquier modificación de esta política deberá ser aprobada por el Consejo de Administración de GESIURIS AM. La versión vigente quedará debidamente registrada y a disposición de las áreas implicadas a través de los manuales internos de la Sociedad Gestora.