



## POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS E INCENTIVOS

## ÍNDICE

<b>0. ELABORACIÓN, APROBACIÓN E HISTÓRICO DE VERSIONES.....</b>	<b>2</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>2. ÁMBITO DE APLICACIÓN.....</b>	<b>4</b>
2.1. <b>ÁMBITO DE APLICACIÓN SUBJETIVO.....</b>	<b>4</b>
2.2. <b>ÁMBITO DE APLICACIÓN OBJETIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>3. IDENTIFICACIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS.....</b>	<b>5</b>
<b>4. INCENTIVOS.....</b>	<b>6</b>
4.1. <b>DEFINICIÓN.....</b>	<b>6</b>
4.2. <b>INCENTIVOS NO PERMITIDOS.....</b>	<b>6</b>
4.3. <b>INCENTIVOS PERMITIDOS.....</b>	<b>7</b>
<b>5. MEDIDAS PARA LA GESTIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS.....</b>	<b>9</b>
5.1. <b>ESTABLECIMIENTO DE ÁREAS SEPARADAS.....</b>	<b>9</b>
5.2. <b>RETRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS SUJETAS.....</b>	<b>9</b>
5.3. <b>INDEPENDENCIA.....</b>	<b>10</b>
<b>6. PROCEDIMIENTO DE CONTROL DE INCENTIVOS.....</b>	<b>10</b>
6.1. <b>IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS PERCIBIDOS Y PAGADOS.....</b>	<b>10</b>
<b>7. INFORMACIÓN A CLIENTES.....</b>	<b>11</b>
7.1. <b>INFORMACIÓN A CLIENTES Y REVELACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS.....</b>	<b>11</b>
7.2. <b>INFORMACIÓN A CLIENTES SOBRE INCENTIVOS.....</b>	<b>12</b>
<b>8. REGISTRO.....</b>	<b>13</b>
8.1. <b>REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS.....</b>	<b>13</b>
8.2. <b>REGISTRO DE INCENTIVOS.....</b>	<b>13</b>
<b>9. INCENTIVOS EN MATERIA DE ANÁLISIS FINANCIERO.....</b>	<b>14</b>
<b>10. APROBACIÓN Y REVISIÓN DE LA POLÍTICA.....</b>	<b>17</b>

**0. ELABORACIÓN, APROBACIÓN E HISTÓRICO DE VERSIONES.**

<b>ELABORACIÓN:</b>	Departamento de Gestión de Riesgos y Cumplimiento Normativo		
<b>APROBACIÓN:</b>	<b>Responsable</b>		Consejo de Administración
	<b>Fecha 1ª Aprobación</b>		02/06/2020
<b>VERSIÓN ACTUAL:</b>	v.1	Breve descripción	Fecha de Aprobación
		Política de Conflictos de Interés e Incentivos	02/06/2020
<b>HISTÓRICO DE ACTUALIZACIONES</b>	Fecha Actualización	Detalle Actualización / Motivo	Fecha de Aprobación
	31/10/2022	Actualización por normativa de sostenibilidad	31/10/2022

## **1. INTRODUCCIÓN**

El presente documento contiene la Política de Conflictos de Interés e Incentivos (la “**Política**”) desarrollada por Portocolom Agencia de Valores, S.A. (“**Entidad**” o “**Portocolom**”) para dar cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 23 de la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros (“**MI FID II**”). Dicho artículo establece la obligación de las empresas de servicios de inversión de tomar todas las medidas apropiadas para detectar y prevenir o gestionar los conflictos de intereses que pudieran surgir en el momento de la prestación de cualquier servicio de inversión o auxiliar, o de una combinación de los mismos, incluidos los causados por la recepción de incentivos o por la propia remuneración de las personas sujetas a esta Política.

Dicha normativa y las disposiciones que la desarrollan y transponen al ordenamiento jurídico español (“**Normativa MiFID**”) exigen, entre las medidas para detectar, prevenir o gestionar los conflictos de intereses, que las empresas que presten servicios de inversión adopten, apliquen y mantengan una política efectiva de conflictos de interés en la cual se identifiquen, en relación con los servicios y actividades de inversión y los servicios auxiliares específicos, las circunstancias que den o pudieran dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.

Por tanto, la Política de Conflictos de Interés e Incentivos tiene por objeto:

- i) Identificar las circunstancias que, como consecuencia de la prestación de servicios de inversión y/o auxiliares, den o puedan dar lugar a conflictos de intereses que impliquen un riesgo de menoscabo para los intereses de uno o más clientes.
- ii) Establecer las medidas que permitan prevenir la aparición de conflictos de intereses.
- iii) Especificar los procedimientos y medidas para la gestión de conflictos de interés.
- iv) Comunicar a los clientes la existencia del conflicto, cuando las medidas establecidas para prevenir o gestionar los conflictos de interés no sean suficientes para garantizar los intereses del cliente.
- v) Establecer los mecanismos y procedimientos que permitan identificar potenciales incentivos;
- vi) Establecer las pautas para facilitar la debida información a los clientes cuando se den supuestos de percepción o pago de incentivos.
- vii) 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.
- viii) Establecer el registro de incentivos.

- ix) Documentar adecuadamente, para su control interno y, en su caso, para su explicación a los reguladores las medidas internas establecidas por la Entidad para atender las anteriores finalidades.

A los efectos de la presente Política, se entenderá por “conflicto de intereses” toda aquella situación en la que concurren, de forma directa o indirecta, intereses contrapuestos entre alguna de las personas señaladas en el Apartado 2.1 de la Política y los clientes, o entre varios clientes, y, como consecuencia de ello, se genere un perjuicio o se menoscaben los intereses del cliente.

## **2. ÁMBITO DE APLICACIÓN**

### **2.1. ÁMBITO DE APLICACIÓN SUBJETIVO**

La presente Política resulta de aplicación, con carácter general, a la Entidad, a sus directivos, empleados, agentes y personas vinculadas con ella, directa o indirectamente, por una relación de control o personal (las “**Personas Sujetas**”).

A estos efectos, tendrá la consideración de vinculación de control:

- i) el hecho de poseer de manera directa o indirecta, el veinte (20) por ciento o más de los derechos de voto del capital de una empresa, o
- ii) un vínculo de control en los términos del artículo 5 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015.

Asimismo, tendrá la consideración de vinculación personal, las relaciones de parentesco con las siguientes personas:

- i) El cónyuge o cualquier persona unida a ella por una relación análoga de afectividad, conforme a la legislación vigente.
- ii) Los hijos o hijastros que tenga a su cargo.
- iii) Aquellos otros parientes que convivan con ella como mínimo desde un año antes de la fecha de la operación personal considerada.

En particular, la Política se aplicará a todas las Personas Sujetas que lleven a cabo actividades relacionadas con la prestación de servicios de inversión y/o auxiliares, independientemente del cargo o posición que ostenten en la Entidad.

### **2.2. ÁMBITO DE APLICACIÓN OBJETIVO**

La Política será de aplicación a todas las actividades relacionadas con la prestación de cualesquiera servicios de inversión y/o auxiliares por la Entidad. Los servicios de inversión

prestados por la Entidad que pueden, potencialmente, ser originadores de conflictos de interés son los siguientes:

- i) Asesoramiento en materia de inversión;
- ii) Recepción y transmisión de órdenes de clientes (RTO); y
- iii) Gestión discrecional de carteras (GDC).

### **3. IDENTIFICACIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS**

Conforme a la definición de conflicto de interés incluida en la Introducción, se han identificado los siguientes tipos de conflictos de interés:

- i) Conflictos de interés entre la Entidad y uno o varios clientes.
- ii) Conflictos de interés entre clientes.
- iii) Conflictos de interés entre los empleados de la Entidad y uno o varios clientes.
- iv) Conflictos de interés entre la Entidad y sus empleados derivados de intereses personales.

A la vista de lo anterior, se considera que existe un conflicto de interés cuando se dé alguna de las siguientes situaciones:

- i) Obtención por parte de las Personas Sujetas de un beneficio financiero u oportunidad de evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- ii) Interés por parte de las Personas Sujetas en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por cuenta del cliente que sea diferente del interés del cliente en el resultado.
- iii) Existencia de incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente.
- iv) La Persona Sujeta desarrolla la misma actividad que el cliente.
- v) La Persona Sujeta recibe o va a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de servicios o beneficios monetarios o no monetarios.
- vi) Acceso a información que no es pública, y que pudiera ser de naturaleza privilegiada, relativa a un cliente o a una operación o posible operación que este vaya a realizar.

- vii) Existencia de incentivos financieros o de otro tipo para menoscabar los intereses del cliente en cuanto a la integración de sus preferencias de sostenibilidad.

La Entidad dispone de procedimientos específicos de identificación de potenciales conflictos de interés que puedan surgir en la realización de sus actividades. A estos efectos, la Unidad de Cumplimiento Normativo enviará mensualmente un correo electrónico a los responsables de cada una de las áreas o departamentos de la Entidad con el objetivo de recabar la información relevante sobre conflictos de interés.

#### **4. INCENTIVOS**

En el siguiente apartado se define el concepto de incentivo, los incentivos no permitidos y permitidos.

##### **4.1. 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.

Sin perjuicio de lo anterior, el modelo actual de la Entidad no contempla el cobro de Incentivos, por lo que, en caso de percibirlos, la Entidad los transferirá tan pronto como los reciba a los clientes que corresponda.

En el caso de que dicho modelo cambiase y la Entidad pudiera percibir Incentivos, en relación con los pagos o beneficios percibidos de terceros, o abonados a éstos, la Entidad revelaría al cliente de manera completa, exacta y comprensible, conforme a lo establecido en la presente Política.

##### **4.2. 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 de incentivos permitidos.

En la prestación del servicio de GDC, la Entidad 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, la Entidad estará obligada a trasladar al cliente correspondiente 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 la Entidad.

#### **4.3. INCENTIVOS PERMITIDOS**

Si bien, tal y como se ha indicado en apartado 4.1 anterior, el modelo actual de la Entidad no contempla el cobro de Incentivos, a continuación, se indican los incentivos abonados o recibidos que se considerarían admisibles en el caso de que la Entidad efectivamente los cobrara de acuerdo con lo establecido en la normativa MiFID II:

(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 la Entidad, 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, la Entidad 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 al cliente está sesgada o distorsionada como resultado del pago o la recepción de estos.

- (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 estos efectos, se consideran “beneficios no monetarios menores” y, por tanto, podrán ser percibidos por la Sociedad:

- (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;  
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 la Entidad de actuar atendiendo al mejor interés del cliente.

## **5. MEDIDAS PARA LA GESTIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS**

A las Personas Sujetas les es de aplicación el Reglamento Interno de Conducta de la Entidad (“**RIC**”) y desempeñarán en todo caso sus funciones con la mayor diligencia para evitar la aparición de situaciones de conflicto de interés que pudieran perjudicar a los clientes.

Cuando se origine una situación que pueda producir un conflicto de interés, la Persona Sujeta que detecte la situación o se vea incurso en la situación generadora del conflicto deberá poner inmediatamente en conocimiento de la Unidad de Cumplimiento Normativo y del Responsable de Control Interno tal hecho, indicando todas las circunstancias conocidas que puedan dar lugar al conflicto de interés de forma que éstos adopten las medidas de vigilancia o corrección necesarias para que, en ningún caso, la situación planteada perjudique a un cliente.

De forma adicional a lo dispuesto en el RIC y en los procedimientos específicos de gestión de potenciales conflictos de interés, la Entidad ha establecido las siguientes medidas específicas de gestión de conflictos de interés.

### **5.1. ESTABLECIMIENTO DE ÁREAS SEPARADAS**

El objeto es impedir o controlar el intercambio de información entre las Personas Sujetas que participen en actividades que comporten el riesgo de un conflicto de intereses, cuando ese intercambio pueda perjudicar los intereses de uno o diversos clientes, y para evitar el flujo de información privilegiada dentro de la Entidad.

La separación implica la organización de diferentes departamentos con estructuras separadas en lo relativo a plataformas informáticas, implantación de “barreras de información” (murallas chinas) y separación física de los espacios de trabajo.

### **5.2. RETRIBUCIÓN DE LAS PERSONAS SUJETAS**

El sistema retributivo de las Personas Sujetas que presten servicios de inversión en ningún caso se podrá vincular a la venta de determinados productos producidos o gestionados por cualquier persona jurídica vinculada a la Entidad.

Tampoco se podrán adoptar esquemas de remuneración que establezcan una relación directa entre la remuneración de determinadas Personas Sujetas que desarrollan principalmente una actividad determinada y la de otras personas que desarrollan principalmente otra actividad, o entre los ingresos generados por estas personas o los instrumentos financieros sobre los que se presten servicios de inversión o auxiliares, cuando pueda surgir un conflicto de intereses en relación con aquellas actividades.

La Entidad cuenta con una Política de Remuneraciones en la que se especifican los requisitos que se deben tener en consideración a la hora de establecer la remuneración de las Personas Sujetas.

### **5.3. INDEPENDENCIA**

No será posible que una misma Persona Sujeta esté involucrada simultáneamente en la prestación de dos servicios o actividades diferentes que impliquen conflictos de interés. En este sentido, las líneas de supervisión de las Personas Sujetas cuyas funciones principales sean la prestación de servicios a favor o por cuenta de clientes con intereses contrapuestos o que pudieran entrar en conflicto, deberán ser independientes.

Asimismo, se limitará la posibilidad de que un tercero ejerza una influencia inadecuada en las decisiones adoptadas por otra persona Sujeta. En esta línea, las decisiones de adquisición o enajenación de instrumentos financieros se tomarán de forma autónoma dentro de cada área separada de conformidad con las directrices emitidas por los órganos responsables de la selección de inversiones, sin órdenes o recomendaciones concretas provenientes de otras áreas.

## **6. PROCEDIMIENTO DE CONTROL DE INCENTIVOS**

### **6.1. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS PERCIBIDOS Y PAGADOS**

En línea con lo indicado en los apartados 4.1 y 4.3 anteriores, el modelo actual de la Entidad no contempla el cobro de Incentivos, no obstante, a continuación se detalla el procedimiento que la Entidad llevaría a cabo para la identificación y análisis de los incentivos percibidos y pagados en el caso de que la Entidad efectivamente los cobrara de acuerdo con lo establecido en la normativa MiFID II.

El procedimiento utilizado por la Entidad para el control y comunicación a los clientes de los incentivos se basaría en el análisis inicial de incentivos percibidos o pagados y, adicionalmente, las sucesivas actualizaciones que la Unidad de Cumplimiento Normativo realiza en el 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 la Entidad perciba o pague incentivos, así como las áreas directamente relacionadas con los mismos. 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.

## **7. INFORMACIÓN A CLIENTES**

### **7.1. INFORMACIÓN A CLIENTES Y REVELACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS**

Las áreas encargadas de la prestación de servicios de inversión deberán proporcionar a los clientes a quienes presten servicios o actividades de inversión sobre instrumentos financieros, antes de su contratación y en soporte duradero:

- (i) Una versión resumida de la Política en la que se recogerán los procedimientos y medidas generales establecidos para minimizar y gestionar conflictos de interés.
- (ii) A solicitud del cliente, podrán a su disposición una versión más extensa con un grado de detalle mayor.

Por otro lado, en el supuesto de que las medidas adoptadas para impedir que los conflictos de interés perjudiquen a los intereses de sus clientes, no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, la prevención de riesgos de perjuicio para los intereses de sus clientes a raíz de la existencia de un potencial conflicto de interés, la Entidad revelará claramente al cliente, antes de actuar por su cuenta, sobre la naturaleza y/o el origen del conflicto y las medidas adoptadas para mitigar esos riesgos. Esta información se comunicará mediante un soporte duradero y con suficiente detalle, teniendo en cuenta la naturaleza del cliente, para que este pueda tomar una decisión sobre el servicio con conocimiento de causa, en el contexto en el que se plantee el conflicto.

La comunicación deberá indicar claramente que las medidas organizativas y administrativas, establecidas para prevenir o gestionar ese conflicto no son suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio de los intereses del cliente y la descripción concreta de los conflictos de interés que surjan en la prestación de servicios de inversión o servicios auxiliares, teniendo en cuenta el tipo de cliente al que se dirige la comunicación. En particular, la descripción deberá explicar la naturaleza general y el origen de los conflictos de interés, así como los riesgos que surjan para el cliente como consecuencia de dichos conflictos y las medidas adoptadas para mitigar esos riesgos, con suficiente detalle para que aquel pueda tomar una decisión con conocimiento de causa en relación con el servicio de inversión o auxiliar en el contexto del cual surja el conflicto de interés.

La revelación de conflictos de interés a los clientes constituye una solución de último recurso que solo se utilizará en casos en que las medidas organizativas y administrativas efectivas establecidas por la Entidad para prevenir o gestionar los conflictos de intereses no sean suficientes. El recurso excesivo a la revelación al cliente de los conflictos de interés será considerado un motivo que justifique la necesidad de revisar la Política y, en particular, las medidas establecidas por la Entidad para prevenir y gestionar los conflictos de interés.

En aras de una mayor transparencia, en relación con los conflictos de interés, para aquellos posibles conflictos que sean comunes a todos los clientes de la Entidad, se publicará en la página web de la Entidad una descripción de los mismos, que en todo momento puede ser ampliada solicitando mayor nivel de detalle a la Entidad.

## **7.2. INFORMACIÓN A CLIENTES SOBRE INCENTIVOS**

Tal y como se indicaba anteriormente, actualmente la Entidad no contempla el cobro de incentivos, pero en el caso de que dicho modelo cambiase y la Entidad pudiera percibir Incentivos, la Entidad revelaría al cliente de manera completa, exacta y comprensible, la siguiente información:

- i) Previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar de que se trate, la Entidad revelaría al cliente la información relativa al pago o beneficio que corresponda. En particular, sobre la existencia, cuantía y naturaleza de los honorarios, comisiones o beneficios ofrecidos por la Entidad o el tercero.
- ii) Cuando no pueda determinarse ex ante el importe del pago o beneficio que deba percibirse o abonarse, se revelaría previamente el método de cálculo de la mencionada cuantía y posteriormente, se facilitaría a los clientes la información relativa al importe exacto del pago o el beneficio percibido o abonado ex post.
- iii) Al menos una vez al año, si la Entidad recibiera incentivos continuos en relación con los servicios de inversión, informaría individualmente del importe efectivo de los pagos o los beneficios percibidos o abonados (los beneficios no monetarios menores podrán describirse en genérico).
- iv) A solicitud del cliente, se facilitará información detallada sobre los incentivos.

No se incluyen en la obligación de comunicación establecida en el apartado anterior los honorarios que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios para esa finalidad, y que, por su naturaleza no puedan entrar en conflicto con el deber de la Entidad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad y de acuerdo con el mejor interés de sus clientes.

Las Personas Sujetas no podrán con carácter general aceptar obsequios en relación con el trabajo que realizan en la Entidad. En caso de que las Personas Sujetas reciban beneficios no monetarios de terceros, deberán ponerlo en conocimiento del Responsable de Cumplimiento Normativo antes de la aceptación de estos. El responsable de Cumplimiento Normativo analizará la posibilidad de recibir dicho beneficio, debiendo comunicar a la Persona Sujeta decisión final a este respecto.

## **8. REGISTRO**

La Unidad de Cumplimiento Normativo llevará un registro actualizado de los servicios de inversión en los que haya surgido un conflicto de interés que haya supuesto un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes o, en el caso de un servicio o de una actividad en curso, de aquellos en los que pueda surgir un conflicto de este tipo.

Asimismo, la Unidad de Cumplimiento Normativo llevará un registro de los incentivos y 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.

### **8.1. REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS**

En el registro de conflictos de interés quedará constancia de manera clara, no manipulable y numerada correlativamente de la siguiente información:

- (i) En su caso, identidad de las personas sujetas que han estado expuestas al conflicto de interés.
- (ii) Fecha en la que se ha originado el conflicto.
- (iii) Instrumentos o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- (iv) Motivo de la aparición del conflicto y descripción detallada de la situación.
- (v) Descripción del proceso de gestión, minimización o, en su caso, subsanación de la situación.

### **8.2. REGISTRO DE INCENTIVOS**

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.

## **9. 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 la Entidad en nombre de los clientes a los que se presten determinados servicios de inversión.

En línea con lo indicado anteriormente, el modelo actual de la Entidad no contempla el cobro de Incentivos y, por tanto, actualmente Portocolom no percibe análisis financiero o informes de inversiones.

En el caso de que el modelo de la Entidad cambiase y percibiera análisis financiero o informes de inversiones, tendría en cuenta los siguientes principios:

- (1) 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 la Entidad 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 la Entidad 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 postcontractual anual sobre los costes totales en que haya incurrido cada uno de los clientes por el análisis financiero de terceros.
- (2) Cuando la Entidad preste otros servicios de inversión (diferentes del servicio de GDC), podría seguir recibiendo el servicio de análisis financiero gratuito siempre que:
  - a) haya sido concebido para aumentar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente; y
  - b) 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 la Entidad 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 financieros 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.

La Entidad 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.

## **10. APROBACIÓN Y REVISIÓN DE LA POLÍTICA**

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

La Política será actualizada y/o modificada, al menos, en los siguientes casos:

- Cuando tengan lugar cambios legales o normativos que afecten a la política establecida.
- A propuesta de los responsables de las funciones de control interno de la Entidad (Auditoría Interna -externalizado, Cumplimiento Normativo, Gestión de Riesgos), cuando se entienda que existen apartados susceptibles de mejora para la consecución de los objetivos propuestos o para adaptarse convenientemente a la situación y al negocio de la Entidad en cada momento.
- A propuesta de los organismos supervisores.