

POLÍTICA DE INCENTIVOS



1.	INTRODUCCIÓN.....	4
1.1.	OBJETIVO.....	4
1.2.	REFERENCIAS NORMATIVAS.....	4
1.3.	ÁREAS Y ÓRGANOS RESPONSABLES DE LA APROBACIÓN Y ACTUALIZACIONES DEL MANUAL.....	5
1.4.	DESTINATARIOS DEL MANUAL.....	5
1.5.	PRINCIPIO DE PROPORCIONALIDAD.....	5
2.	DEFINICIONES Y PRINCIPIOS GENERALES.....	6
2.1.	DEFINICIONES.....	6
2.2.	PRINCIPIOS GENERALES.....	7
3.	DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE LOS INCENTIVOS	8
4.	INCENTIVOS SERVICIO DE GESTIÓN DE CARTERAS Y ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE EN MATERIA DE INVERSIÓN 10	
5.	CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS.....	12
5.1.	DESCRIPCIÓN.....	12
5.2.	CALIDAD DEL SERVICIO.....	12
5.3.	COMERCIALIZACIÓN DE IIC	14
5.4.	COLOCACIÓN DE EMISIONES	14
5.5.	COBRADOS POR ESFERA CAPITAL DE TERCEROS:	15
5.6.	PAGADOS A TERCEROS POR ESFERA CAPITAL:.....	15
6.	PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS	16
7.	INFORMACIÓN A LOS CLIENTES.....	17

APROBACIÓN Y MANTENIMIENTO	
RESPONSABLE DE LA APROBACIÓN:	Consejo de Administración
FECHA DE APROBACIÓN:	24/03/2015
RESPONSABLE DEL MANTENIMIENTO:	Unidad de Gestión de Riesgos y Cumplimiento Normativo
DIFUSIÓN A UNIDADES ORGANIZATIVAS:	General

REVISIONES	
15/12/2015	▪ Adaptación a los cambios de la Sociedad ▪ Adaptación normativa ▪ Corrección de errores
20/12/2016	▪ Adaptación a los cambios de la Sociedad ▪ Adaptación normativa ▪ Homogenización de los diferentes Manuales ▪ Corrección de errores
24/10/2017	▪ Adaptación a los cambios de la Sociedad ▪ Corrección de errores ▪ Nueva imagen corporativa
04/07/2018	▪ Adaptación a los cambios de la Sociedad ▪ Corrección de errores
10/12/2019	▪ Nueva imagen corporativa ▪ Adaptación MIFID II

El presente documento es propiedad de Esfera Capital Agencia de Valores, S.A. e incluye información de carácter confidencial o reservado, estando destinado para uso exclusivo de las personas o entidades a quienes está dirigido. Este documento y cualquier información adjunta contienen información de carácter privilegiado, estando prohibida cualquier tipo de revelación de su contenido. Queda prohibida la reproducción, distribución, copia, grabación, almacenamiento, transmisión, comunicación pública, transformación, total o parcial, gratuita u onerosa, por cualquier medio o procedimiento, sin la autorización previa y por escrito de Esfera Capital Agencia de Valores, S.A.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Objetivo.

El objetivo perseguido es la detección, actualización permanente y tratamiento de "incentivos", tanto de los permitidos como de los no permitidos, que afectan a Esfera Capital Agencia de Valores, S.A. (en adelante, Esfera Capital, la Entidad o la Sociedad). De esta forma, se pretende a su vez, efectuar una gestión adecuada de los conflictos de interés que dichos "incentivos" pueden llegar a producir.

1.2. Referencias normativas.

Para la elaboración de este Manual se ha tenido en consideración la siguiente normativa y documentos:

- Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores.
- Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión y por el que se modifica parcialmente el Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, aprobado por el Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre.
- Circular 1/2014, de 26 de febrero, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre los requisitos de organización interna y de las funciones de control de las entidades que prestan servicios de inversión.
- Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004 en lo referente a la salvaguarda de instrumentos financieros (Directiva MIFID I)
- Directiva 2003/6/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de enero de 2003, sobre las operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado (Directiva de Abuso de Mercado)
- Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014 (art. 23).
- Directiva 2006/73/CE, de 10 de agosto de 2006, de Mercados de Instrumentos Financieros (Directiva MIFID II)
- Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016, por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión y términos definidos a efectos de dicha Directiva.
- DIRECTIVA DELEGADA (UE) 2017/593 DE LA COMISIÓN de 7 de abril de 2016 por la que se complementa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a la salvaguarda de los instrumentos financieros y los fondos pertenecientes a los clientes, las obligaciones en materia de gobernanza de productos y las normas aplicables a la entrega o percepción de honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios Reglamento (UE) 596/2014 sobre Abuso de Mercado.

- Reglamento (CE) nº 1287/2006 de la Comisión, de 10 de agosto de 2006
- Reglamento de Instituciones de Inversión Colectiva (Real Decreto 1082/2012).
- Preguntas y respuestas sobre la aplicación de la Directiva MiFID II (13.07.2018)
- Interpretaciones MiFID de la CNMV.
- Interpretaciones MiFID realizadas por el Comité Europeo de Reguladores de Valores (CESR).

1.3. Áreas y órganos responsables de la aprobación y actualizaciones del Manual.

La responsabilidad de la aprobación de este Manual y sus sucesivas actualizaciones y/o revisiones recae en el Consejo de Administración de la Sociedad.

Será responsabilidad del Consejo de Administración fijar la estrategia empresarial de la Sociedad y sus distintas áreas de negocio y garantizar que la organización cuente con medios humanos y materiales que procuren tanto la adecuada gestión del negocio como una suficiente segregación de funciones y control de los riesgos asumidos. Así, el Consejo de Administración dictará las políticas específicas que regirán la actividad de la Sociedad y definirá los criterios para la elaboración y revisión de los Manuales de Procedimientos.

En cualquier caso, la revisión de los procedimientos internos será permanente y se podrá trasladar al Consejo de Administración, en cualquier momento, cuantas propuestas de mejora considere oportuno realizar, y ello a iniciativa del responsable de cualquier otra área de actividad de la Sociedad.

1.4. Destinatarios del Manual.

Una vez aprobado el Manual y sus Anexos por el Consejo de Administración, y sus sucesivas actualizaciones o modificaciones, será circularizado entre las áreas de actividad a las que afecta.

Sin perjuicio de lo anterior, todos los empleados, directivos y consejeros tendrán acceso continuo y permanente a la última versión del Manual, a través del espacio virtual corporativo de la Agencia.

Los directores de los Áreas de la Sociedad estarán permanentemente informados de las incidencias que se produzcan en relación a los procedimientos contemplados en este Manual y las trasladarán a los empleados al objeto de que se adopten las medidas necesarias para corregirlas y se propongan, en su caso, modificaciones en los procedimientos implantados. En todo caso, comunicarán al Director General las situaciones graves que se hubieran producido antes de tomar cualquier medida para subsanarlas.

1.5. Principio de Proporcionalidad.

La estructura organizativa de la Sociedad será proporcional al tamaño de la misma, la amplitud de la gama de productos, la complejidad de las actividades y servicios ofrecidos y el tipo de clientes (minoristas, profesionales, contrapartes elegibles).

2. DEFINICIONES Y PRINCIPIOS GENERALES

2.1. Definiciones.

A los efectos de lo establecido en el Real Decreto Legislativo 4/2015, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, la Sociedad debe comportarse con diligencia y transparencia en interés de sus clientes, cuidando de tales intereses como si fueran propios y, en particular, observando las normas establecidas en la normativa aplicable.

En concreto, no se considera que se actúa con diligencia y transparencia y en interés de sus clientes si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar se paga o percibe algún honorario o comisión, o se aporta o recibe algún beneficio no monetario que no se ajuste a lo establecido en las disposiciones que desarrollen el Real Decreto Legislativo 4/2015.

A este respecto, de acuerdo con el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores y el Real Decreto 217/2008, se consideran incentivos permitidos cuando las empresas de servicios de inversión abonen o cobren honorarios o comisiones, o proporcionen o reciban cualquier beneficio no monetario en relación con la prestación 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, y el pago o el beneficio:

- Haya sido concebido para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente; y
- No perjudique el cumplimiento de la obligación de la empresa de servicios y actividades de inversión de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

La existencia, naturaleza y cuantía de los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios o, cuando su cuantía no se pueda determinar, el método de cálculo de esa cuantía, deberán revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar.

A tales efectos, se podrán comunicar las condiciones esenciales de su sistema de incentivos de manera resumida, siempre que efectúen una comunicación más detallada a solicitud del cliente. Se entenderá cumplida esta última obligación cuando la Sociedad ponga a disposición del cliente la información requerida a través de sus canales de distribución o en su página web, siempre que el cliente haya consentido a dicha forma de provisión de la información. La Sociedad pondrá a disposición de los clientes esta información en la Política de Incentivos y en el correspondiente contrato de prestación de servicio.

El pago o beneficio que permita o sea necesario para la prestación de los servicios y actividades de inversión, como los gastos de custodia, de liquidación y cambio, las tasas reguladoras o los gastos de asesoría jurídica y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes no estarán sujetos a los requisitos mencionados anteriormente y previsto en el artículo 220.1 quinquies del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores.

Por lo tanto, de acuerdo con la normativa reguladora de los mercados de valores, se pueden identificar tres categorías distintas de incentivos cuya percepción o pago se considera permitida:

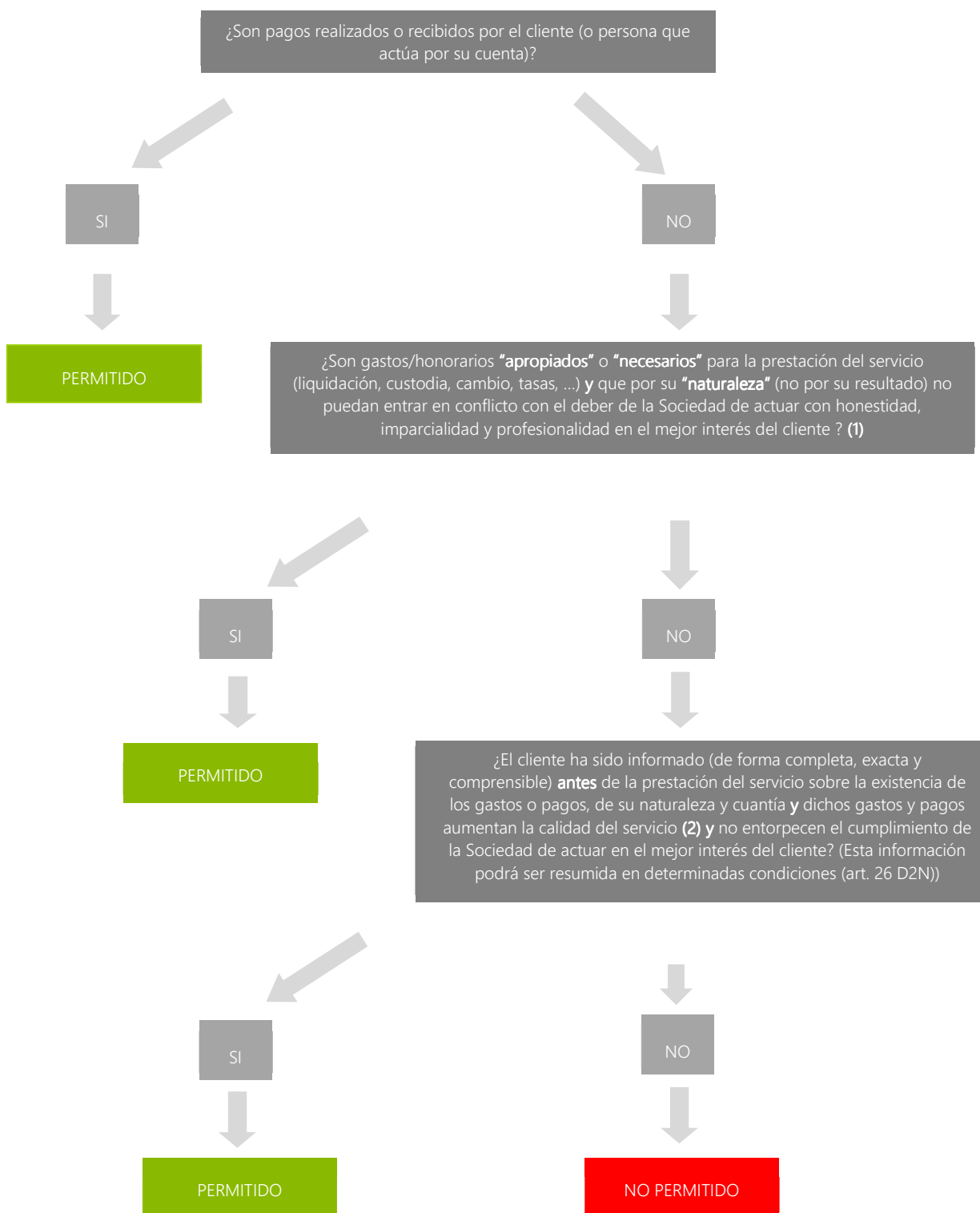
- Honorarios, comisiones o beneficios no monetarios recibidos de o pagados al cliente.
- Honorarios, comisiones o beneficios no monetarios recibidos de o pagados a un tercero, en la medida que cumplan simultáneamente unos requisitos, concretamente:
 - Que el pago de los incentivos aumente la calidad del servicio prestado al cliente.
 - Que no entorpezca el deber de la Sociedad de actuar en interés del cliente.
 - Que, previamente, se informe al cliente sobre la existencia, naturaleza y cuantía de los incentivos o, en su caso, sobre las condiciones esenciales del sistema de incentivos de la Entidad.

- Honorarios adecuados que permitan o sean necesarios para la prestación de los servicios de inversión y que, por su propia naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de actuar con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

2.2. Principios generales.

- Cuando la Sociedad preste servicios de inversión o, en su caso, servicios auxiliares a clientes, deberá actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de sus clientes.
- La Sociedad no podrá realizar operaciones en detrimento de los intereses de sus clientes por lo que en cualquier circunstancia en la que entre en contraposición el interés del cliente y el de Esfera Capital o el de las Personas Competentes deberá prevalecer el interés del cliente.
- Cuando Esfera Capital preste servicios de asesoramiento a empresas, deberá asegurarse que la información derivada de tales actividades sea conocida únicamente por las personas involucradas en este tipo de negocios, y por lo tanto que no esté al alcance, directa o indirectamente, del personal de la Sociedad que trabaje en otro departamento. Por consiguiente, cada función será ejercida de forma autónoma sin posibilidad de que surjan conflictos de interés, para lo cual deberá asignarse personal con dedicación exclusiva en esta área y establecer las correspondientes reglas de independencia dentro de los manuales internos de procedimientos.
- No se permiten incentivos no monetarios que puedan entrar en conflicto con el deber de la Sociedad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés de los clientes.
- La Sociedad considera que no se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente, se paga o percibe algún honorario o comisión, o se aporta o recibe algún beneficio no monetario. Por lo tanto, el pago o recepción de dichos honorarios, comisiones o beneficios estará prohibido.
 - Sólo estarán permitidos los incentivos detallados en el “Catálogo de incentivos aceptados” que la Sociedad mantendrá permanentemente actualizado.
 - La Sociedad informa a todos los clientes y potenciales clientes de la existencia de incentivos permitidos a través del documento “Política de Incentivos” y a través de los correspondientes contratos.
- La regulación sobre “incentivos” no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la Sociedad, tales como los programas de bonificaciones internas, aun cuando éstas pudieran dar lugar a un “conflicto de interés” que deberá ser tratado adecuadamente según lo previsto en la normativa que resulta de aplicación y este Manual. Por lo tanto, no están incluidos en la política de gestión de incentivos los “bonus”.
- Los regalos menores a un importe de 500 euros, se consideran aceptables.
- El ámbito de aplicación de la política de incentivos establecida en este Manual es de aplicación tanto a los pagos efectuados entre empresas del Grupo como entre empresas no pertenecientes al mismo Grupo.
- Las reglas de gestión de “conflictos de interés” son complementarias (no reemplazables) de las reglas sobre “incentivos”. Es decir, lo establecido en la normativa vigente y en este Manual es aplicable a todas las comisiones, honorarios o beneficios no monetarios pagados o percibidos en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar a un cliente, con independencia de que sean susceptibles de generar un conflicto de interés.
- También quedan incluidas en la política de gestión de incentivos las comisiones que se consideren habituales en el mercado.

3. DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE LOS INCENTIVOS



Notas:

- (1) Naturaleza del servicio: La remuneración obtenida en concepto de “asesoramiento o recomendación”, “comercialización/distribución”, etc. puede ser legítima, siempre y cuando el asesoramiento o recomendación no esté sesgada como resultado de la recepción de dicha comisión.
- (2) Calidad del servicio: Para determinar si una comisión o beneficio no monetario recibido de terceros aumenta o no la calidad del servicio prestado por la Sociedad a sus clientes, y si dificulta o no a la Sociedad su actuación en interés del cliente, será necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:
 - (a) El tipo de servicio de inversión o auxiliar prestado al cliente y el grado de cumplimiento de obligaciones contraídas con el cliente. Así, por ejemplo, para determinar si aumenta o no la calidad del servicio, será relevante esclarecer si con los “incentivos” se cumple o no con el principio de mejor ejecución y con las normas relativas a la gestión de conflictos de interés.
 - (b) El beneficio esperado para el cliente y para la Sociedad. En este sentido, se deberá determinar si, por ejemplo, la Sociedad recibe un pago de un tercero, el coste lo soportará finalmente el cliente de alguna manera y si de esta situación se deriva algún beneficio para el cliente que compense ese mayor coste soportado.
 - (c) Si habrá o no un incentivo que pueda cambiar el comportamiento de la Sociedad de forma que ésta no actúe en interés del cliente.
 - (d) La relación entre la Sociedad y la entidad que recibe o provee el beneficio, teniendo en consideración relaciones económicas, de competencia, comerciales, etc.
 - (e) La naturaleza del elemento de pago o beneficio no monetario, las circunstancias en que se paga y si lleva o no aparejadas condiciones.

En este sentido, la Sociedad entiende que se produce un “aumento en la calidad del servicio al cliente” cuando:

- Como consecuencia del incentivo se está reduciendo el riesgo operacional o se ayuda a cumplir con los principios de mejor ejecución y se evitan posibles conflictos de interés.
- Se obtienen unas mejores condiciones económicas para el cliente en relación a las que conseguiría operando directamente.
- Se recibe formación con la que se proporciona a los clientes una mayor y mejor información.
- Se reciben informes y análisis que permiten mejorar el asesoramiento y recomendaciones a los clientes.

4. INCENTIVOS SERVICIO DE GESTIÓN DE CARTERAS Y ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE EN MATERIA DE INVERSIÓN

En el ejercicio de la prestación del servicio de gestión discrecional de carteras y asesoramiento independiente en materia de inversión, la Sociedad 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.

Sin perjuicio de lo anterior, en caso de ser percibidos, la Sociedad deberá devolverlos a los clientes tan pronto como sea razonablemente posible tras su recepción. En este sentido, la Entidad garantizará la asignación y transferencia de los incentivos a cada uno de los clientes pertinentes, no pudiendo compensar cualesquiera pagos de terceros con los honorarios adeudados por el cliente a la empresa.

Bajo esta circunstancia, la Sociedad informará a los clientes de los honorarios, comisiones o beneficios monetarios que le han transferido a través de los informes periódicos facilitados a los clientes.

La Sociedad podrá aceptar beneficios no monetarios menores que puedan servir para aumentar la calidad del servicio prestado al cliente siendo éstos de tal escala y naturaleza que no puedan considerarse que afectan al cumplimiento por parte de la Sociedad de la obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes, se comunicarán con claridad y quedarán excluidos de lo dispuesto en el primer párrafo del presente apartado.

Concretamente, se considerarán beneficios no monetarios menores aceptables únicamente si consisten en:

- 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.
- Materiales escritos de terceros encargados y abonados por una sociedad emisora o un posible emisor para promover una emisión por la sociedad 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 servicios de inversión que deseen recibirlos, o del público en general,
- La participación en conferencias, seminarios u otras actividades de formación sobre los beneficios y características de un determinado instrumento financiero o servicio de inversión,
- Gastos de representación de un valor mínimo razonable, como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad de formación mencionada en la letra c).
- Otros beneficios no monetarios menores que eleven 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 Sociedad 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.

Dichos beneficios no monetarios menores se revelarán de forma previa a la prestación del servicio y podrán describirse de un modo genérico.

A fecha de emisión del presente procedimiento la Entidad únicamente presta el servicio de gestión discrecional carteras.

En el caso del asesoramiento independiente, en la medida en la que la Entidad posee autorización para su prestación, se ha considerado definir las circunstancias en las que existe prohibición de recepción de incentivos, si bien este servicio de inversión no ha sido prestado por la Sociedad hasta la fecha de emisión del presente procedimiento.

5. CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS.

5.1. Descripción.

De acuerdo con el artículo 62 del Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, a los efectos de lo dispuesto en el artículo 220 quinquies del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, se considerarán incentivos permitidos los siguientes:

- a) Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un cliente o a una persona que actúe por su cuenta, y los ofrecidos por el cliente o por una persona que actúe por su cuenta;
- b) Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o entregados a un tercero o a una persona que actúe por cuenta de aquel, y los ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de aquel, cuando se cumplan las siguientes condiciones:
 - (i) La existencia, naturaleza y cuantía de los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios o, cuando su cuantía no se pueda determinar, el método de cálculo de esa cuantía, deberán revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar. A tales efectos, las entidades que presten servicios de inversión podrán comunicar las condiciones esenciales de su sistema de incentivos de manera resumida, siempre que efectúen una comunicación más detallada a solicitud del cliente. Se entenderá cumplida esta última obligación cuando la entidad ponga a disposición del cliente la información requerida a través de los canales de distribución de la entidad o en su página web, siempre que el cliente haya consentido a dicha forma de provisión de la información.
 - (ii) El pago de los incentivos deberá aumentar la calidad del servicio prestado al cliente y no podrá entorpecer el cumplimiento de la obligación de la empresa de actuar en el interés óptimo del cliente.
- c) Los honorarios adecuados que permitan o sean necesarios para la prestación de los servicios de inversión, como los gastos de custodia, de liquidación y cambio, las tasas reguladoras o los gastos de asesoría jurídica y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

5.2. Calidad del servicio.

Se considera que un honorario, comisión o beneficio no monetario está diseñado para elevar 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:
 - 1. 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 terceras partes proveedoras de productos que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de servicios de inversión,
 - 2. la provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado bien con 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; o

3. ofrecer, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros 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 faculen 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.

A efectos de lo dispuesto en los números 1.º y 3.º, 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 y que al menos el veinticinco por cien del total de productos ofrecidos sean de terceros.

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 particular, en el caso de las instituciones de inversión colectiva la categoría se determinará según la vocación inversora de la misma. La Comisión Nacional del Mercado de Valores podrá precisar la determinación de las categorías de los instrumentos financieros con suficiente granularidad.

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.

- b) No beneficia directamente a la empresa receptora, 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.

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.

A los efectos anteriores se considerará que hay percepción de incentivos siempre que se comercialicen instrumentos financieros diseñados o gestionados por entidades del mismo grupo sin, expresamente, percibir remuneración o percibiendo una remuneración de valor inferior al valor razonable.

Esfera Capital se atendrá a los requisitos establecidos anteriormente de manera continua, mientras sigan pagando o recibiendo los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios.

Esfera Capital 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.

5.3. Comercialización de IIC

Se considerará que hay percepción de incentivos siempre que se comercialicen instrumentos financieros diseñados o gestionados por entidades del mismo grupo sin, expresamente, percibir remuneración o percibiendo una remuneración de valor inferior al valor razonable.

A estos efectos, y de acuerdo a lo establecido en el RD 217/2008, los incentivos estarán justificados cuando la Entidad ofrezca, a precios competitivos, a una amplia gama de instrumentos financieros que incluya un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de servicios de inversión, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, que ayuden al cliente 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 gastos asociados a los instrumentos financieros. (Art. 62.2. 3º RD. 217/2008).

5.4. Colocación de emisiones

Como consecuencia de la prestación del servicio de colocación la Sociedad no aceptará pagos o beneficios de terceros a menos que dichos pagos o beneficios cumplan con los requisitos en materia de incentivos descritos en el punto anterior. En particular hay que mencionar que las siguientes prácticas se consideran no conformes con los requisitos mencionados:

- La asignación efectuada para incentivar el pago de gastos desproporcionadamente elevados por servicios no relacionados prestados por la Entidad, tales como honorarios o comisiones desproporcionadamente elevados abonados por un cliente inversor, o volúmenes de actividad desproporcionadamente elevados en niveles normales de comisión proporcionados por el cliente inversor como compensación por recibir asignación de la emisión.
- Una asignación a un alto directivo o un cuadro de un cliente emisor existente o potencial, a cambio de la adjudicación pasada o futura de actividades de financiación empresarial.
- Una asignación expresa o tácitamente condicionada a la recepción de órdenes futuras o la compra de cualquier otro servicio a la Entidad por un cliente inversor, o cualquier entidad de la que el inversor sea un cuadro.

La Sociedad establecerá, aplicará y mantendrá mecanismos internos eficaces para prevenir o gestionar los conflictos de intereses que surjan cuando las personas responsables de prestar servicios a los clientes inversores de la Entidad estén directamente implicadas en las decisiones sobre las recomendaciones en materia de asignación formuladas al cliente emisor.

La Sociedad establecerá controles adecuados para gestionar los conflictos de interés que pudieran surgir entre las actividades de investigación y ejecución y los distintos clientes destinatarios de estas prestaciones.

5.5. Cobrados por Esfera Capital de Terceros:

DESCRIPCIÓN DEL INCENTIVO	PERSONAS O ENTIDADES PAGADORAS	RANGOS EN PORCENTAJES ANUALIZADOS
Comisiones por distribución de IIC de la Gestora del Grupo Esfera Capital	IIC	Entre el 50% y el 75% de la comisión de gestión.
Comisiones por distribución de IIC de Gestoras ajenas al Grupo Esfera Capital	Entidades Gestoras de IIC	Entre el 20% y el 75% de la comisión de gestión.
Comisiones por distribución de IIC de Gestoras ajenas al Grupo Esfera Capital a través de Tressis	Tressis	Entre el 20% y el 75% de la comisión de gestión.
Comisiones recibidas por actuar como Introducing Broker de Interactive Brokers	Interactive Brokers	Entre el 30% y el 60% de las comisiones netas generadas por los clientes presentados por Esfera Capital
Colocación de emisiones	Entidades correspondientes	Comisión calculada sobre el importe emitido por parte de los emisores o de terceros por indicación de éstos por la colocación de emisiones de Renta Fija y Renta Variable en el mercado primario.

5.6. Pagados a Terceros por Esfera Capital:

DESCRIPCIÓN DEL INCENTIVO	PERSONAS O ENTIDADES RECEPTORAS	RANGOS EN PORCENTAJES ANUALIZADOS
Colocación de emisiones	Entidades colocadoras o aseguradoras de la emisión	Comisión calculada sobre el importe colocado por parte de las entidades colocadoras o de terceros por indicación de éstos por la colocación de emisiones de Renta Fija y Renta Variable en el mercado primario.

6. PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS

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

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

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

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

Dicho incentivo será incluido en el “catálogo de incentivos prohibidos o permitidos”, según el caso.

7. INFORMACIÓN A LOS CLIENTES.

En relación con los pagos o los beneficios percibidos de terceros, o abonados a estos, las empresas de servicios de inversión revelarán al cliente la siguiente información:

- a) Previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar en cuestión, Esfera Capital revelará al cliente la información relativa al pago o el beneficio de que se trate, de conformidad con el apartado 2 del artículo 220 quinquies del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores. A estos efectos, los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico y otros beneficios no monetarios percibidos o abonados por Esfera Capital en relación con el servicio de inversión prestado a un cliente se valorarán y revelarán por separado;
- b) cuando Esfera Capital 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 Sociedad 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 Esfera Capital 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. A estos efectos, los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico.

En la aplicación de estos requisitos, Esfera Capital tendrá en cuenta las normas sobre costes y cargos establecidas en el artículo 77.1.c) del real decreto 217/2008 y el artículo 50 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión, de 25 de abril de 2016. La información, aun siendo resumida, debe ser adecuada para permitir al inversor relacionar la información recibida con la inversión concreta o el servicio que se le está prestando, o con los productos a los que se refiere la información, para tomar una decisión razonada sobre si seguir adelante con la inversión o el servicio y sobre si pedir la información completa.

Cuando varias empresas participen en un canal de distribución, cada empresa de servicios de inversión que preste un servicio de inversión o auxiliar cumplirá sus obligaciones de efectuar las revelaciones pertinentes a sus clientes.

Cuando varias entidades estén implicadas en el canal de distribución, cada empresa de inversión que preste el servicio de inversión o auxiliar debe cumplir con su obligación de informar a sus clientes.

La información a clientes deberá realizarse a través de mecanismos que permitan una verificación posterior.