



# POLÍTICA GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS E INCENTIVOS DE NERVIÓN A.V., 2003, S.A.

Octubre 2018

## INDICE

I. INTRODUCCIÓN.....	4
II. OBJETIVOS.....	4
A. DEFINICIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS .....	4
B. GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS.....	5
1. MEDIDAS PREVENTIVAS DE SITUACIONES DE CONFLICTO DE INTERÉS	6
2. PROCEDIMIENTO DE RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS.....	8
3. REGISTRO .....	9
4. IDENTIFICACIÓN DE SITUACIONES DE POSIBLE CONFLICTO DE INTERÉS.....	9
5. REVISIÓN DE LA POLÍTICA.....	10
6. POLÍTICA DE INCENTIVOS .....	10
6.1. PRINCIPIOS GENERALES.....	12
6.1. INCENTIVOS EN MATERIA DE SERVICIO DE ASESORAMIENTO.....	12
7.1. INCENTIVOS EN MATERIA DE SERVICIO DE ASESORAMIENTO.....	13
7.2 CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS .....	15

### Tabla de Control de Cambios

Fecha	Nombre	Cambios Realizados	Versión
29/2/2016	Cumplimento Normativo	Modificaciones sobre la 1ª versión	1
08/03/2019	Cumplimento Normativo	Adaptación Reglamento Delegado UE 2017/565 y al Real Decreto 217/2008 e incorporación de la Política de incentivos y del catálogo de posibles situaciones de conflicto de interés	2

## I. INTRODUCCIÓN

La Política de Gestión de los Conflictos de Interés de Nervión A.V. 2003, S.A., (en adelante, Nervión o la Sociedad) se redacta teniendo en cuenta lo previsto en la Sección 6 del Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión; el Artículo 195 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores; el 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; y en lo dispuesto en el Reglamento Interno de Conducta de Nervión, así como el resto de legislación vigente.

## II. OBJETIVOS

El objetivo de la presente Política es implementar las medidas a seguir para identificar, prevenir y, en su caso, subsanar los conflictos de interés que puedan surgir en la Sociedad o entre las personas sujetas a ella.

En este sentido, se entiende como Persona Sujeta:

- a. Un administrador, socio o cargo directivo de la Sociedad
- b. Un empleado de la entidad, así como cualquier otra persona física cuyos servicios se pongan a disposición y bajo el control de la Sociedad.
- c. Una persona física que participe directamente en la prestación de servicios a la Sociedad.

### A. DEFINICIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS

Se consideran conflictos de interés, las circunstancias que, con ocasión de la prestación de servicios de inversión o auxiliares, constituyan o puedan dar lugar a un posible perjuicio para un cliente o pluralidad de clientes. A estos efectos, no se considera suficiente que Nervión pueda obtener un beneficio, si no existe también un posible perjuicio para un cliente, o que un cliente pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida, si no existe la posibilidad de pérdida concomitante de otro cliente.

Con el objetivo de identificar los tipos de conflictos de interés que puedan surgir, Nervión deberá tener en cuenta, como mínimo, si la propia Sociedad, o bien una persona competente u otra persona directa o indirectamente vinculada a Nervión mediante una relación de control, se encuentra en alguna de las siguientes situaciones:

- a. Nervión o la persona en cuestión puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- b. Nervión o la persona en cuestión tiene un interés en el resultado del servicio prestado o de la operación efectuada por cuenta del cliente, distinto del interés del propio cliente en el resultado.
- c. Nervión o la persona en cuestión tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de terceros clientes o grupo de clientes, frente a los intereses del cliente en cuestión.
- d. Nervión o la persona en cuestión desarrolla la misma actividad que el cliente.
- e. Nervión o la persona en cuestión recibe, o va a recibir, de una persona diferente del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión o retribución habitual por el servicio en cuestión.

## B. GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Nervión es capaz de gestionar de forma adecuada los potenciales conflictos de interés que pudieran surgir durante la prestación de sus actividades o servicios de inversión. Como norma general, Nervión actuará de forma preventiva evitando las situaciones generadoras de conflictos de interés detalladas anteriormente, así como adoptando medidas y procedimientos adecuados a este fin.

Además, Nervión cuenta con una Unidad de Cumplimiento Normativo, externa e independiente a la Sociedad, la cual reporta de forma directa al Consejo de Administración, y cuyas funciones se encuentran detalladas en el Manual de Procedimiento de la Unidad de Cumplimiento Normativo de Nervión. De esta manera, la Sociedad asegura una adecuada gestión de las distintas obligaciones legales a las que se ve afecta, así como de aquellas otras normas de funcionamiento interno recogidas en el Reglamento Interno de Conducta y en los Manuales de Procedimientos, entre las cuales se encuentra la gestión de conflicto de interés.

Asimismo, la Sociedad dispone de un Órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta, designado por el Consejo de Administración de la Sociedad, y del cual depende. Sus funciones son las de velar por el cumplimiento en general de dicho reglamento, así como de supervisar el cumplimiento de la normativa en vigor.

## 1. MEDIDAS PREVENTIVAS DE SITUACIONES DE CONFLICTO DE INTERÉS

Con la finalidad de prevenir posibles conflictos de interés, Nervión tiene establecidos las medidas y procedimientos descritos a continuación.

- Las Personas Sujetas tendrán permanentemente formulada ante el órgano de Seguimiento del Reglamento Interno de Conducta, y mantendrán actualizada, una declaración en la que consten sus vinculaciones económicas, familiares, o de otro tipo, con clientes, sociedades cotizadas en Bolsa u otras personas físicas o jurídicas que puedan generar situaciones de conflicto de interés.
- En el ejercicio de sus funciones, las Personas Sujetas de la Sociedad:
  - a. Deberán dar prioridad a los legítimos intereses de los clientes, procurando evitar que entren en conflicto y cumpliendo con lo estipulado legalmente, desplegando la máxima diligencia, lealtad, neutralidad y discreción.
  - b. No multiplicarán las transacciones de forma innecesaria y sin que ello reporte beneficios para los clientes.
  - c. No deberán privilegiar a ningún cliente cuando exista conflicto de interés entre varios. En particular, respetarán el sistema de ejecución y reparto de órdenes que, siendo compatible con la normativa vigente, tengan establecido.
  - d. Garantizarán la igualdad de trato entre clientes, evitando primar a unos frente a otros a la hora de distribuir las recomendaciones e informes.
  - e. No se atribuirán a sí mismos uno o varios valores cuando tengan clientes que los hayan solicitado en idénticas o mejores condiciones. Igual consideración se dará en las operaciones contratadas por cuenta de sus clientes gestionados.
  - f. No antepondrán la venta de valores propios a los de sus clientes, cuando éstos hayan ordenado vender la misma clase de valor en idénticas o mejores condiciones. Igual consideración se dará en las operaciones contratadas por cuenta de sus clientes gestionados.
  - g. Cumplirán y harán cumplir con todo rigor las demás reglas, derivadas de disposiciones legales o reglamentarias o adoptadas de modo complementario por la Sociedad, que tengan por objeto prevenir o tratar adecuadamente conflictos de interés.
  - h. Identificarán las circunstancias que den o puedan dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.
- Para impedir o controlar la participación simultánea o consecutiva de las Personas Sujetas en diversos servicios o actividades de inversión o auxiliares, cuando dicha

participación pueda perjudicar los intereses de los clientes, la unidad de Cumplimiento Normativo identificará las tareas desarrolladas por las personas afectadas, analizará las posibles incompatibilidades que puedan producirse y elevará su informe al Consejo de Administración.

En el cobro de retrocesiones por la prestación del servicio de recepción y transmisión de órdenes sobre IIC o fondos de pensiones, la Entidad se compromete en todo caso a ofrecer a todos los clientes, en su caso, las clases más baratas y no aquellas con las que puedan obtener un mayor beneficio económico.

- Nervión mantiene separadas aquellas áreas de negocio especialmente sometidas a conflictos de interés. Dichas áreas mantienen entre sí la debida separación con el fin de prevenir conflictos de interés y de evitar la utilización o transmisión indebida de información privilegiada, garantizando de esta forma que cada una de estas áreas toma de manera autónoma, y en su ámbito, las decisiones correspondientes. Asimismo, permite garantizar la autonomía y objetividad de aquellas Personas Sujetas que participan en la elaboración de informes de inversiones. De esta manera,
  - a. Los empleados y administradores que presten servicios en una de estas áreas separadas deberán comprometerse a no transmitir información privilegiada o reservada a cualquier persona ajena a la propia área separada.
  - b. Cualquier empleado ajeno a un área separada no podrá acceder a los archivos y bases de datos correspondientes a dicha área si no es con el permiso explícito del Responsable del Área.
  - c. Las decisiones de adquisición o enajenación de valores se tomarán de forma autónoma dentro de cada área separada, sin interferencia alguna de otras áreas separadas.
  - d. La Sociedad tiene establecidas medidas de separación física y lógica razonables entre las diferentes áreas separadas para evitar el flujo de información e influencias entre éstas.
  - e. Las personas que presten sus servicios en áreas separadas deberán adoptar medidas para que los archivos, programas o documentos que utilicen no estén al alcance de nadie que no deba acceder a la información correspondiente.
  - f. Las Personas Sujetas que, en cumplimiento de las funciones que le hayan sido encomendadas, exijan el acceso puntual o recurrente a información privilegiada o reservada, deberán solicitar al Órgano de Seguimiento una autorización de acceso, identificando la citada información y el motivo de tal solicitud.
  - g. Si una Persona Sujeta considera que cualquier información a la que haya tenido acceso debería ser considerada como privilegiada o reservada, dirigirá al órgano de Seguimiento una solicitud en tal sentido describiendo la citada información y exponiendo las razones por las que fundamenta tal información como sensible.

- h. Cualquier Persona Sujeta puede solicitar que sean levantadas las barreras establecidas entre dos o más áreas separadas si así lo estima necesario o conveniente. En tal caso, la Persona Sujeta dirigirá una solicitud al órgano de Seguimiento en la que expondrá los motivos que considere a tal efecto, así como una relación de las áreas afectadas.
- La Dirección de la Sociedad tiene establecida una política retributiva para sus empleados, la cual revisa anualmente, con el fin de, entre otros, evitar los posibles conflictos de interés que puedan surgir en el desempeño de las funciones de las personas Sujetas.
- En el desarrollo de sus actividades, la Sociedad debe actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de sus clientes.
- Cuando la adopción de las medidas y procedimientos anteriores no garantice el necesario grado de independencia, Nervión aplicará los procedimientos y medidas alternativas o adicionales que considere necesarios y apropiados para conseguir tal fin.

## 2. PROCEDIMIENTO DE RESOLUCIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS

Cuando las medidas organizativas o administrativas adoptadas para gestionar el conflicto de interés no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses del cliente, Nervión notificará previamente al cliente la naturaleza y origen del conflicto antes de actuar por cuenta del mismo. Nervión se asegurará de que la revelación a los clientes, en este sentido, constituya la solución de último recurso.

Asimismo, la comunicación deberá indicar claramente que las medidas organizativas y administrativas establecidas por la Entidad 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. La comunicación deberá incluir la descripción de los conflictos de interés que surjan en la prestación de servicios de inversión teniendo en cuenta la naturaleza del cliente. Adicionalmente, deberá explicar la naturaleza general y el origen de los conflictos de intereses, 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 intereses.

En caso de conflicto de interés, en un primer momento serán los directores de los departamentos implicados los responsables de subsanarlo. En caso de grave conflicto de interés, o si la situación no ha podido ser subsanada, se realizará una comunicación a la unidad de Cumplimiento Normativo, quien asesorará a los directores de los departamentos implicados para que sea resuelto a la mayor celeridad.



De igual modo, en caso de producirse conflicto de interés entre la Sociedad y un cliente, deberá darse prioridad a los legítimos intereses de los clientes.

En caso de conflicto entre clientes, Nervión o las Personas Sujetas,

- a. No privilegiarán a ninguno de ellos.
- b. En particular, se respetará el sistema de ejecución y reparto de órdenes que, siendo compatible con la normativa vigente, tengan establecido.
- c. No se podrá, bajo ningún concepto, revelar a unos clientes las operaciones realizadas por otros.

### 3. REGISTRO

Nervión mantiene y actualiza regularmente un registro de las clases de actividades reguladas realizadas por o por cuenta de la Sociedad en los que han surgido conflicto de interés o, para aquellos servicios o actividades en curso, en que pueda surgir.

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

- a. Identificación de las personas afectadas que han estado expuestas al conflicto de interés.
- b. Fecha del origen del conflicto.
- c. Instrumentos o servicios a los que hace referencia el conflicto.
- d. Motivo de la aparición del conflicto y descripción detallada de la situación.
- e. Descripción del proceso de gestión, minimización o, en su caso, subsanación de la situación.

La Unidad de Cumplimiento Normativo puede, para un mayor control, solicitar dicho registro en cualquier momento que lo considere necesario.

### 4. IDENTIFICACIÓN DE SITUACIONES DE POSIBLE CONFLICTO DE INTERÉS

Con el objetivo de identificar los tipos de conflictos de interés que puedan surgir, Nervión deberá tener en cuenta, como mínimo, si la propia Entidad, o bien una persona competente u otra persona directa o indirectamente vinculada a Nervión mediante una relación de control se encuentra en alguna de las siguientes situaciones:

- a. Nervión o la persona en cuestión puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.

- b. Nervión o la persona en cuestión tiene un interés en el resultado del servicio prestado o de la operación efectuada por cuenta del cliente, distinto del interés del propio cliente en el resultado.
- c. Nervión o la persona en cuestión tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de terceros clientes o grupo de clientes, frente a los intereses del cliente en cuestión.
- d. Nervión o la persona en cuestión desarrolla la misma actividad que el cliente.
- e. Nervión o la persona en cuestión recibe, o va a recibir de una persona diferente del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión o retribución habitual por el servicio en cuestión.

## 5. REVISIÓN DE LA POLÍTICA

La presente Política será revisada de forma anual con la finalidad de verificar su cumplimiento, así como adaptarlo cuando las circunstancias así lo consideren oportuno.

## 6. POLÍTICA DE INCENTIVOS

A los efectos de lo establecido en el Real Decreto Legislativo 4/2015, la Entidad 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 el citado Real Decreto Legislativo.

En concreto, no se considera que se actúan con diligencia y transparencia y en interés de sus clientes, si en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar pagan o perciben algún honorario o comisión, o aportan o reciben algún beneficio no monetario menos que haya sido concebido para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente y que 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.

A este respecto, de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto 217/2008, se consideran 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:

- 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. En el supuesto de que no sea posible informar con carácter previo sobre la cuantía exacta del incentivo, se proporcionará un método de cálculo y, en todo caso, la Entidad deberá proporcionar información a posteriori (información postcontractual) sobre la cuantía exacta del incentivo recibido.

La Entidad pondrá a disposición de los clientes esta información en el documento Información Políticas MiFID Nervión y en el correspondiente contrato de prestación de servicio.

Para el caso de incentivos monetarios a transferir al cliente, no se permite información de manera resumida, si bien sí se admite que sea resumida para el caso de incentivos no monetarios de escasa relevancia. Cuando proceda, la Entidad informará también al cliente de los mecanismos para transferir al cliente los honorarios, comisiones o beneficios monetarios y no monetarios percibidos por la prestación del servicio de inversión o del servicio auxiliar.

- El pago de los incentivos, en caso de asesoramiento, 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.

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:

- a. Honorarios, comisiones o beneficios no monetarios recibidos de o pagados al cliente.
- b. 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 Entidad de actuar en interés del cliente.
  - Que, previamente, se informe el 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.
- c. Los 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 la Empresa de Servicios de Inversión de actuar con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

#### 6.1. PRINCIPIOS GENERALES

- Cuando la Entidad preste servicios de inversión o, en su caso, servicios auxiliares a clientes, deberá actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de sus clientes.
- Sólo estarán permitidos los incentivos detallados en el “Catálogo de incentivos aceptados” que la Entidad mantendrá permanentemente actualizado.
- La Entidad cumplirá las normas de transparencia en materia de incentivos, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente y en este Manual.
- La regulación sobre incentivos no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la Entidad, 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. Por lo tanto, no están incluidos en la política de gestión de incentivos los “bonus”.
- Los regalos menores a un importe de 1.000 euros se consideran aceptados.
- 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 esta política es aplicable a todas las comisiones, honorarios o beneficios no monetarios pagados o percibidos en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar a un cliente, con independencia de que sean susceptibles de generar un conflicto de interés.
- También quedan incluidas en la política de gestión de incentivos las comisiones que se consideren habituales en el mercado y pagadas a agentes.
- Nervión informa a todos los clientes y potenciales clientes de la existencia de incentivos permitidos a través del documento “Información Políticas MiFID” y a través de los correspondientes contratos de recepción y transmisión de órdenes y de asesoramiento.

#### 6.1. INCENTIVOS EN MATERIA DE RECEPCIÓN Y TRANSMISIÓN DE ÓRDENES

En el caso de que la Entidad preste el servicio de recepción y transmisión de órdenes, deberá cumplir con las siguientes cuatro condiciones para que puedan percibirse las comisiones, honorarios o beneficios no monetarios.

- Explicar de manera clara y concisa la amplia gama de instrumentos financieros que puedan ser intermediados que probablemente satisfagan las necesidades del cliente,

incluida la relación de la empresa con los emisores o proveedores de los instrumentos financieros.

- Incluir un número apropiado de instrumentos de tercero. 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.
- Ofrecer dichos productos a un precio competitivo.
- Una de las dos alternativas siguientes:
  - Ofrecer herramientas de valor añadido o
  - la provisión de informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los instrumentos financieros.
  -

#### 7.1. INCENTIVOS EN MATERIA DE SERVICIO DE ASESORAMIENTO

La normativa hace una distinción en virtud de la cual define el carácter de la prestación del servicio de asesoramiento en materia de inversión, en asesoramiento independiente y asesoramiento no independiente.

En caso de que la Entidad preste el servicio de asesoramiento en materia de inversión, deberá explicar de manera clara y concisa si el asesoramiento en materia de inversión puede considerarse independiente o no y por qué, el tipo y la naturaleza de las restricciones que le aplican, en particular, cuando el asesoramiento que preste tenga carácter independiente, se especificará la prohibición de recibir y conservar los incentivos.

Asimismo, bajo la prestación de este servicio de inversión, la Entidad deberá explicar al cliente la gama de instrumentos financieros que puedan ser recomendados, incluida la relación de la empresa con los emisores o proveedores de los instrumentos.

El asesoramiento prestado por la Entidad tendrá todo caso carácter de **no independiente**.

Las implicaciones para la Entidad en tanto en la prestación del servicio de **asesoramiento no independiente son las siguientes:**

- No existe una prohibición de cobrar y retener incentivos siempre y cuando se justifique un aumento de la calidad del servicio proporcionado al cliente y se le informe debidamente.
  - Se considerará que se podrá cobrar honorarios, comisiones o beneficios no monetarios cuando esté diseñado para aumentar de la calidad del servicio. Se considera que aumentará la calidad del servicio cuando cumpla las tres condiciones siguientes:
    - Esté justificado por la prestación **de alguno de** los dos siguientes servicios adicionales:
      - 1) provisión de asesoramiento no independiente 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 Entidad.

2) la provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado 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 para el asesoramiento sobre la asignación óptima propuesta para sus activos.

- Cuando no beneficie directamente a la entidad que los recibe, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente en cuestión.
  - Está justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en relación con un incentivo continuo.
- Una descripción de los tipos de instrumentos financieros considerados, la gama de instrumentos financieros y proveedores analizados por cada tipo de instrumento según el alcance del servicio.
  - Cuando la Entidad se centre en determinadas categorías de instrumentos financieros o en una determinada gama deberá cumplir con los siguientes requisitos:
    - se promocionará de forma que solo tenga por objeto atraer clientes con una preferencia por esas categorías o gama de instrumentos financieros;
    - deberá pedir a los clientes en el contrato de asesoramiento que indiquen que solo están interesados en invertir en la categoría o la gama especificada de instrumentos financieros;
    - antes de la prestación del servicio, la empresa deberá asegurarse de que su servicio sea conveniente para cada nuevo cliente comprobando que su modelo de negocio se ajuste a las necesidades y objetivos del cliente, y la gama de instrumentos financieros sea idónea para el cliente; si no es así, la Entidad no prestará ese servicio al cliente.
  - Si la Entidad ofrece una evaluación periódica de la idoneidad de las recomendaciones, deberán comunicar:
    - la frecuencia y el alcance de la evaluación
    - la medida en la que la información mencionada anteriormente está sujeta a reevaluación
    - la manera en que se comunicará al cliente una recomendación actualizada

## 7.2 CAT3LOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS

Supuestos de Incentivos percibidos por NERVION de terceros			
<u>Servicio</u>	<u>Entidades de las que recibe retrocesi3n</u>	<u>Base de c3lculo</u>	<u>% aproximado</u>
<b>Retrocesi3n de comisiones en la comercializaci3n de IIC de otros Grupos, y en la comercializaci3n de otros productos: estructurados, bonos y obligaciones. Hipoteca inversa y dep3sitos bancarios</b>	o BBVA	<ul style="list-style-type: none"> <li>% de la comisi3n de gesti3n que finalmente recibe el Banco (comisi3n de gesti3n neta), dependiendo del volumen de patrimonio medio gestionado y vinculado</li> </ul>	De 49% hasta un 75%
	o SVRNE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comisi3n calculada como un porcentaje sobre el saldo medio diario mantenido en planes de pensiones y EPSV comercializados a trav3s de dicha entidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>0,35% sobre las EPSVs y planes de pensiones.</li> </ul>
	o Sabadell	<ul style="list-style-type: none"> <li>F.I. Propios de B.S.</li> <li>F.I. Inmobiliario</li> <li>F.I. de Gestoras Externas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>60% s/ comisi3n de gesti3n</li> <li>50% s/ comisi3n de gesti3n</li> <li>87,5% s/ comisi3n de gesti3n que finalmente recibe el Banco (Comisi3n de Gesti3n neta)</li> </ul>

<b>Asesoramiento en materia de inversión de carácter no independiente</b>	o BBVA	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ % de la comisión de gestión que finalmente recibe el Banco (comisión de gestión neta), dependiendo del volumen de patrimonio medio gestionado y vinculado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ De 49% hasta un 75%</li> </ul>
	o SVRNE	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comisión calculada como un porcentaje sobre el saldo medio diario mantenido en planes de pensiones y EPSV comercializados a través de dicha entidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 0,35% sobre las EPSVs y planes de pensiones.</li> </ul>
	o Sabadell	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ F.I. Propios de B.S.</li> <li>▪ F.I. Inmobiliario</li> <li>▪ F.I. de Gestoras Externas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 60% s/ comisión de gestión</li> <li>▪ 50% s/ comisión de gestión</li> <li>▪ 87,5% s/ comisión de gestión que finalmente recibe el Banco (comisión de gestión neta)</li> </ul>