



CALEDONIA

SOCIEDAD DE VALORES

POLÍTICA DE INCENTIVOS

REGISTRO DOCUMENTAL

Responsable Proceso:	Cumplimiento Normativo
-----------------------------	------------------------

	FECHA	UNIDAD ORGANIZATIVA	FIRMA
Elaborado	13/03/2024	Cumplimiento Normativo	Sáenz de Valluerca Control
Revisado	19/03/2024	Gestión de Riesgos	Gestión de Riesgos
Aprobado	27/03/2024	Consejo de Administración	Consejo de Administración

1.- CONTROL DE EDICIONES

FECHA	EDICIÓN	CONCEPTO	MODIFICACIÓN REALIZADA
27/03/2024	01	Creación del documento	N/A
09/02/2026	1.1	Actualización	Actualización Denominación Social

Contenido

1. BASE NORMATIVA Y DEFINICIÓN DE OBJETIVO..... 4

2. OBJETIVO Y PRINCIPIOS GENERALES 4

3. DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE LOS INCENTIVOS 5

 3.1. DETECCIÓN DE INCENTIVOS..... 5

 3.2. INCENTIVOS PERMITIDOS 6

 3.3. PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS..... 6

4. RESPONSABILIDADES GENERALES..... 7

5. REVISIÓN DE LA POLÍTICA 7

1. BASE NORMATIVA Y DEFINICIÓN DE OBJETIVO

CALEDONIA SOCIEDAD DE VALORES, S.A. (en adelante la Sociedad) elabora esta política de incentivos de acuerdo con lo establecido en la siguiente normativa:

- El artículo 24 de la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014.
- Los artículos 11, 12 y 13 de la Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión de 7 de abril de 2016.
- Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión.
- Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión.
- El artículo 62 a 64 del 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.

En general, se define incentivo como los pagos o cobros de honorarios o comisiones por parte de la Sociedad, o las aportaciones o recepción de algún beneficio no monetario en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar al cliente. Los incentivos que la normativa en **vigor permite son los siguientes:**

- 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.
- 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. 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.
 - 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.
- 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.

2. OBJETIVO Y PRINCIPIOS GENERALES

El objetivo perseguido es la detección, actualización permanente y tratamiento de “incentivos”, tanto de los permitidos como de los no permitidos, que afectan a 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.

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 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 cumplirá las normas de transparencia en materia de incentivos, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente y en este Manual.

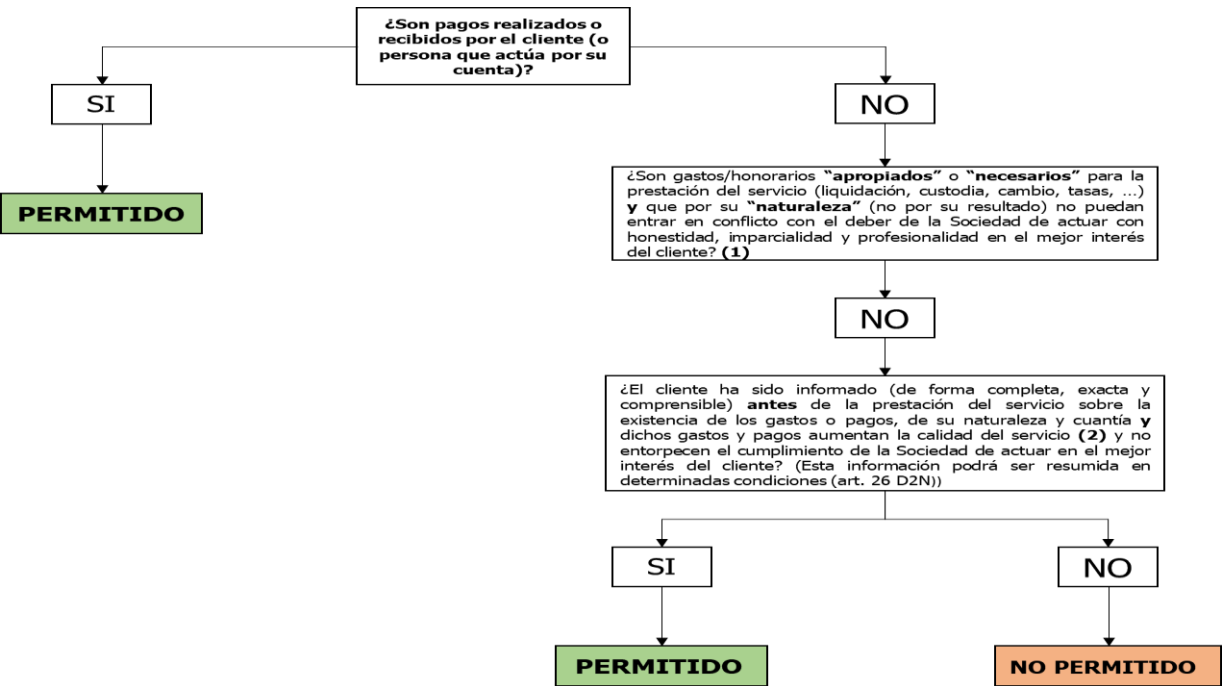
La regulación sobre “incentivos” no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la Sociedad, tales como los programas de bonificaciones internas, aun cuando éstas pudieran dar lugar a un “conflicto de interés” que deberá ser tratado adecuadamente según lo previsto en la normativa que resulta de aplicación y esta política. Por lo tanto, no están incluidos en la política de gestión de incentivos los “bonus”.

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 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.

3. DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE LOS INCENTIVOS

3.1. DETECCIÓN DE 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.

3.2. INCENTIVOS PERMITIDOS

En el marco de aplicación de la presente Política, se considera incentivo permitido todo aquel honorario, comisión o beneficio no monetario percibido o pagado por la Sociedad con ocasión de la prestación de un servicio de inversión o servicio auxiliar siempre que sea:

- Pagado o recibido directamente por el cliente o persona que actúe en su nombre;
- Recibido en el marco de la prestación del servicio de asesoramiento en materia de inversión, siempre que se cumplan los requisitos legales, y, en particular, lo previsto en el artículo 62 del Real Decreto 217/2008
- Pagado o recibido por un tercero, distinto del cliente, en dos situaciones:
 - o Que por su naturaleza sea necesario para la prestación del servicio (por ejemplo: gastos de custodia y liquidación, tasas reguladoras o tasas por cambio de divisa), y no entre en conflicto con la obligación de actuar con honestidad, imparcialidad y transparencia, con arreglo al interés óptimo del cliente.
 - o Cuando, sin ser estrictamente necesario para la prestación del servicio, se cumplan tres condiciones:
 - ✓ Sirva para aumentar la calidad del servicio;
 - ✓ No entorpezca la obligación de actuar en el interés óptimo del cliente; y
 - ✓ Se informe al cliente, con antelación a la prestación del servicio, de su existencia, naturaleza y cuantía (o método de cálculo, si la cuantía no se puede determinar).

En este grupo estarían incluidas las retrocesiones de las sociedades gestoras de los instrumentos recomendados.

3.3. PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS

Los requisitos establecidos en la normativa vigente y en esta Política 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 perceptora y no después de que los pagos/cobros hayan sido realizados.

Todos los acuerdos con terceros que puedan originar “incentivos” serán comunicados a la función de 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 Departamento Administración de clientes será el 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 Departamento Administración de clientes y la Unidad de Cumplimiento Normativo, estos consideran 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 Departamento Comercial 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.

4. RESPONSABILIDADES GENERALES

Todos los acuerdos con terceros que puedan originar “incentivos” serán comunicados con la antelación suficiente, para la adopción de las medidas pertinentes.

El Departamento Administración de clientes será el responsable de tener permanentemente actualizado el registro de incentivos permitidos, así como de tener archivada toda la información, comunicaciones, análisis, etc. que se generen en el proceso de mantenimiento del registro de incentivos.

El Departamento Administración de clientes analizará posibles nuevos incentivos, con el fin de determinar si serán o no permitidos, correspondiendo, en última instancia al Consejo de Administración, su aprobación. La decisión adoptada podrá basarse en el análisis de la información recabada a las diferentes áreas de actividad de la Sociedad o en información recabada de terceros.

La Sociedad lleva un registro de incentivos tanto pagados como percibidos en un documento formato Excel. Dicho registro será revisado, como mínimo anualmente, y será modificado en el momento que la Sociedad proceda a pagar o recibir incentivos.

5. REVISIÓN DE LA POLÍTICA

El Departamento de Administración de clientes en colaboración con la Unidad de Cumplimiento Normativo revisan el contenido y los criterios establecidos en esta política al menos anualmente, o en todo caso siempre que se produzca un cambio normativo u otros cambios dentro de la organización.