



Nivel 3

Política de Incentivos - Private, Wealth & Commercial Clients



Contenidos

- 1. Introducción 3
- 2. Régimen legal..... 3
 - 2.1. Norma general..... 3
 - 2.2. Incentivos permitidos..... 3
- 3. Información a clientes 4
- 4. Relación con la Política de Conflictos de Intereses 4
- 5. Asesoramiento no independiente 5
- 6. Gestión de carteras de clientes 5
- 7. Análisis financiero 5
- 8. Registro de Incentivos 5
- 9. Revisión de la política 6
- 10. Incentivos cobrados o pagados por el Banco..... 6
 - 10.1. Cobrados por el Banco, de Terceros 6
 - 10.2. Pagados a Terceros por el Banco..... 7



1. Introducción

Private, Wealth & Commercial Clients (en adelante “**PWCC**” o el “**Banco**” indistintamente), como es práctica habitual en los mercados financieros podrá, en determinados supuestos establecidos en la normativa, recibir o pagar de o a terceros, incluyendo otras entidades de su propio Grupo, determinadas comisiones, honorarios o beneficios no monetarios, relacionados con la prestación de servicios de inversión o auxiliares. En lo sucesivo, dichos cobros o pagos serán denominados “**Incentivos**” a los efectos de la presente política.

2. Régimen legal

2.1. Norma general

La Directiva relativa a los mercados de instrumentos financieros (“MIFID”) prohíbe con carácter general el abono o cobro de honorarios o comisiones o proporcionar o recibir beneficios no monetarios relacionados 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, salvo en determinados casos que se describen en el apartado siguiente.

Además, la normativa prohíbe expresamente aceptar y conservar honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios de terceros, en particular de emisores o proveedores de productos cuando se preste el servicio de asesoramiento independiente en materia de inversión o el servicio de gestión de carteras.

Esto implica que todos los honorarios, comisiones y beneficios monetarios o no monetarios que puedan ser abonados o proporcionados por terceros en relación con el servicio de asesoramiento independiente o el de gestión de carteras, deben ser devueltos íntegramente al cliente lo antes posible tras la recepción de los pagos en cuestión por el Banco.

En relación con estos dos servicios, el Banco solo admitirá beneficios no monetarios de pequeña cuantía, siempre que el cliente haya sido informado con claridad, cuando los mismos puedan servir para aumentar la calidad del servicio prestado y que no se consideren un obstáculo para la capacidad de actuar en el mejor interés del cliente.

2.2. Incentivos permitidos

La Directiva MIFID permite el pago o abono de Incentivos en los siguientes casos:

- (1) Incentivos que estén diseñados para elevar la calidad del servicio al cliente y que no perjudiquen el cumplimiento de la obligación de la empresa de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad

Se considera que un Incentivo está diseñado para elevar la calidad del servicio cuando se cumplan todas las condiciones siguientes:

- o Esté justificado por la prestación de un servicio adicional al cliente en cuestión, proporcional al nivel de los Incentivos recibidos
- o No beneficie directamente al Banco, sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente
- o Esté justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en relación con un Incentivo continuo.



Política de Incentivos

- (2) El pago o beneficio que permita o sea necesario para prestar servicios de inversión, tales como gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica, y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber del Banco de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes.
- (3) Beneficios menores no monetarios, cuando se trate de:
 - o Información relativa a un instrumento financiero o servicio de inversión, de índole genérica o personalizada para reflejar las circunstancias de un determinado cliente
 - o Materiales escritos de terceros encargados y abonados por una sociedad emisora o un posible emisor para promover una nueva emisión por la sociedad en cuestión
 - o Participación en conferencias, seminarios u otras actividades de formación sobre los beneficios y características de un instrumento financiero o servicio de inversión
 - o Gastos de representación de un valor razonable, como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad de formación de las mencionadas en el apartado anterior.

3. Información a clientes

Antes de prestar un servicio de inversión o auxiliar, se deberá informar al cliente de manera clara, comprensible y precisa, de la existencia, naturaleza y cuantía de los Incentivos monetarios o no monetarios percibidos o abonados en relación con el servicio. En caso de que no pueda determinarse de antemano la cantidad exacta, se informará al cliente, de forma clara, del método de cálculo de la cantidad que se vaya a utilizar; y, una vez prestado el servicio, se informará al cliente de la cuantía exacta a posteriori. Los Incentivos no monetarios menores o de escasa relevancia podrán ser informados de manera genérica o resumida. El resto de Incentivos no monetarios recibidos por el Banco deberán ser cuantificados y comunicados por separado.

La información sobre la cuantía de los Incentivos se pone a disposición del cliente en la información que se le entrega antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar.

Asimismo, se informará al menos una vez al año sobre los Incentivos percibidos, en relación con los servicios de inversión prestados a clientes. Los pagos percibidos por terceros y por el Banco en relación con un servicio de inversión prestado al cliente figurarán desglosados por separado. Esta información se facilitará de manera individual y sobre la cantidad real de los Incentivos monetarios o no monetarios recibidos.

4. Relación con la Política de Conflictos de Intereses

La recepción de Incentivos es un factor que puede provocar que se originen situaciones de Conflictos de Intereses. Con el fin de detectar, gestionar y prevenir los conflictos que se puedan originar, el Banco cuenta con una Política de Conflictos de Intereses, que se encuentra a disposición de clientes o potenciales clientes en toda la red de distribución, incluidos sus Agentes Financieros o a través de la siguiente dirección de internet: www.deutsche-bank.es.

Con carácter adicional a esta Política de Conflictos de Intereses, se pone en conocimiento de los clientes y/o potenciales clientes, que el Banco tiene establecidas medidas para evitar que su política interna, en cuanto a la recepción de Incentivos se refiere, afecte a su deber de actuar de manera honesta, imparcial y profesional y en el mejor interés de los clientes.



5. Asesoramiento no independiente

El Banco ofrece a sus clientes la posibilidad de recibir un servicio de asesoramiento relativo a la inversión en instrumentos financieros. El servicio de asesoramiento que presta el Banco a sus clientes es un asesoramiento no independiente, es decir, el servicio se basará en un análisis de diferentes tipos de instrumentos financieros emitidos o facilitados por entidades que tienen vínculos estrechos o relación contractual con el Banco, por lo que el Banco podrá recibir Incentivos en relación con los productos sobre los que presta el asesoramiento.

El asesoramiento que presta el Banco podrá ser de carácter puntual o recurrente. En el caso de que sea recurrente, se le proporcionará al cliente una evaluación periódica de la idoneidad de los instrumentos recomendados.

6. Gestión de carteras de clientes

En la prestación del servicio de gestión de carteras, el Banco, 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. De este modo, cualquier Incentivo que pudiese ser percibido por el Banco en el desempeño del servicio de gestión de carteras, será asignado y transferido al cliente lo antes posible tras la recepción de los pagos en cuestión por el Banco.

Aquellos beneficios no monetarios menores que puedan servir para incrementar la calidad del servicio que se presta 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, serán comunicados con claridad, en los términos expresados en los apartados anteriores de la presente política.

7. Análisis financiero

El Banco puede recibir materiales o servicios de análisis financiero de terceros, relativos a instrumentos financieros, emisores de instrumentos financieros o, de determinados sectores y mercados.

En ese tipo de materiales o servicios se incluyen recomendaciones o sugerencias sobre una determinada estrategia de inversión, proporcionando valoraciones sobre instrumentos o activos y formulando conclusiones que pueden utilizarse para fundamentar una estrategia de inversión concreta, pudiendo añadir valor a la labor del Banco en la prestación del servicio de gestión discrecional de carteras o en el servicio de asesoramiento a clientes.

El coste de dichos materiales o servicios será asumido directamente por el Banco.

8. Registro de Incentivos

El Banco, cuenta con un registro de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos en el marco de la prestación de servicios de inversión o auxiliares. Asimismo, se registra el modo en que dichos Incentivos elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes, y las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación del Banco de actuar de manera honesta, cabal y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.



9. Revisión de la política

El Banco supervisará la aplicación de esta política en atención a la información que reciba de las diversas líneas de negocio. La política será revisada, como mínimo, una vez al año y, en todo caso, cuando el Banco tenga constancia de que se ha producido una modificación sustancial.

10. Incentivos cobrados o pagados por el Banco

El Banco pondrá a disposición del cliente la información sobre la cuantía de los Incentivos antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar. En aquellos productos o servicios para los que no sea posible, por cualquier motivo, incluir la información sobre los distintos rangos porcentuales de Incentivos, se facilitará una estimación de los mismos y la información necesaria sobre la metodología empleada para su cálculo, sin perjuicio de que a posteriori se informe al cliente de la cuantía exacta.

Se pone de manifiesto a todos los clientes que, en atención a la naturaleza del servicio o producto contratado y/o a los riesgos asumidos por la Entidad en su contratación, en el caso de determinados servicios o productos como los estructurados o derivados, las comisiones totales serán percibidas íntegramente por el Banco, de acuerdo con el período de vigencia establecido en el contrato origen, con independencia de su cancelación a vencimiento o de manera anticipada.

El Banco informará de manera específica y puntual sobre cualquier Incentivo cobrado o pagado que no se encuentre dentro de los conceptos detallados a continuación.

10.1. Cobrados por el Banco, de Terceros

Descripción del Incentivo	Personas o Entidades Pagadoras
Comisiones por distribución de fondos de inversión nacionales del Grupo Deutsche Bank	Deutsche Asset Management, S.G.I.I.C.
Comisión por distribución de fondos de inversión internacionales del Grupo Deutsche Bank	Entidades Gestoras de IIC internacionales pertenecientes al Grupo Deutsche Bank (Luxemburgo y Alemania)
Comisiones por distribución de fondos de inversión. Gestoras ajenas al Grupo Deutsche Bank.	Allfunds Bank S.A Según contrato de subdistribución entre Deutsche Bank S.A.E. y Allfunds Bank, S.A.
	Según contratos de distribución entre Deutsche Bank S.A.E. así como Morgan Stanley Investment Management Limited y HSBC Global Asset Management
Comisiones recibidas por mantenimiento de posiciones en Fondos de Inversión de DWS internacional, no comercializados por DB, S.A.E. Comisiones recibidas por la colocación de productos del Grupo Deutsche Bank. Certificados, Notas y otros Productos estructurados a excepción de los clientes de la División de Private Wealth Management que se informan aparte	DWS Investment, GMBH y Deutsche Asset Management, S.A. Deutsche Bank AG DWS Schweiz GmbH



Política de Incentivos

Descripción del Incentivo	Personas o Entidades Pagadoras
<u>Wealth Management</u> Comisiones recibidas por la colocación de productos del Grupo Deutsche Bank. Certificados, Notas y otros Productos estructurados	Deutsche Bank AG
Comisiones recibidas por la colocación de Certificados, Notas y otros productos estructurados de entidades ajenas al Grupo Deutsche Bank a excepción de los clientes de la División de Private Wealth Management que se informan a parte	Entidades emisoras
<u>Wealth Management</u> Comisiones recibidas por la colocación de productos de entidades ajenas al Grupo Deutsche Bank. Certificados, Notas y otros Productos estructurados	Entidades emisoras
Comisiones recibidas por la colocación de Renta Fija, pública y privada. (Mercado Primario) a excepción de los clientes de la División de Private Wealth Management que se informan a parte.	Entidades emisoras
<u>Wealth Management</u> Comisiones recibidas por la colocación de productos de Renta Fija, pública o privada (Mercado Primario)	Entidades emisoras
<u>Wealth Management</u> Servicio de Relaciones entre Vehículo e Inversores	Vehículo con contrato e inclusión en el PPM
Comisiones recibidas por colocación en OPAs y OPVs	Las entidades correspondientes

10.2. Pagados a Terceros por el Banco

Descripción del Incentivo	Personas o Entidades Receptoras
Comisiones pagadas a EAFIs por comercialización de instrumentos financieros	EAFIs