

POLÍTICA DE INCENTIVOS

Liberbank S.A (en adelante Liberbank o el Banco) en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 79 de la Ley del Mercado de Valores, y su posterior desarrollo en el artículo 59 del Real Decreto 217/2008, en cuanto a incentivos, a través de la presente política, establece los criterios y principios que seguirá el Banco en cuanto al cobro y pago de honorarios y comisiones en la prestación de servicios de inversión y auxiliares a través de la presente política.

La presente Política resultará asimismo de aplicación para **Banco Castilla-La Mancha SA** (en adelante CCM).

Ámbito de aplicación

La presente política es de aplicación a la totalidad de los honorarios, comisiones, retribuciones o cualquier otro beneficio monetario o no monetario, en adelante incentivos, que Liberbank pague o reciba de ó a un tercero, en la prestación de un servicio de inversión ó auxiliar.

A los anteriores efectos, Liberbank únicamente percibirá o pagará incentivos considerados permitidos, conforme a lo dispuesto por el artículo 59 del Real Decreto 217/2008, que a continuación se recogen:

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.

Principios Generales de actuación respecto a la percepción o entrega de incentivos

Liberbank para el cobro o pago de incentivos, de acuerdo a lo establecido en el apartado anterior, deberá cumplir y respetar los siguientes principios de actuación:

- Prestará los servicios de inversión a sus clientes con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, buscando el mejor interés para los mismos.
- Proporcionará, de forma transparente, la información necesaria relativa a los incentivos cobrados/pagados a terceros en la prestación de servicios y que se encuentran recogidos en esta Política; y siempre con carácter previo a la prestación de los mismos.
- Respecto a cada una de las retribuciones que se generen en el marco de la prestación de los servicios de inversión a sus clientes, el Banco se asegurará, con carácter previo al inicio en la operativa correspondiente, que dicha retribución esté enmarcada dentro de los incentivos permitidos recogidos en el apartado anterior. De tal forma que las Áreas de Negocio, al objeto de su validación, con carácter previo a la adopción de cualquier acuerdo al respecto, informarán al Departamento de Cumplimiento Normativo sobre la justificación de los honorarios, comisiones o beneficios devengados en el marco de la prestación de servicios de inversión.
- El personal del Banco que elabore informes sobre inversiones, no podrán aceptar incentivos de aquéllos que tengan un interés relevante en el objeto del informe en cuestión, ni podrán comprometerse con los emisores a elaborar informes favorables.
- En el área de Estrategia Comercial y Desarrollo de Negocio se mantendrá un registro de incentivos, en el que figure el análisis efectuado sobre cada una de las comisiones/ honorarios/ retribuciones existentes en el momento de su aprobación. Además de las actualizaciones que sean precisas, dicho registro será revisado cuando menos anualmente. En él se recogerán los resultados del análisis efectuado, identificando, en cada caso, el incentivo de que se trate; catalogándolo en una de las tres categorías anteriormente definidas y, en caso de pertenecer a la tercera categoría, verificando si se cumplen los preceptos cualitativos señalados, de forma que el incentivo sea acorde a la norma.

Análisis e Identificación de Incentivos

En Liberbank se reciben los siguientes cobros de proveedores de productos/servicios financieros, ajustados a lo dispuesto en el art.59 apartado b) del Real Decreto 217/2008, en los siguientes casos:



- Comercialización de participaciones o acciones de Instituciones de Inversión Colectiva:

- El Banco distribuye entre sus clientes fondos de inversión de terceros, recibiendo por este concepto pagos de los proveedores de dichos fondos. En ausencia del mencionado cobro debería ser el cliente el que pagase dicho servicio por lo que se considera que se actúa en el mejor interés del cliente.
- Estos pagos se reciben en concepto de retrocesión de parte de la comisión de gestión, en concepto de comercialización, y se establecerá en un porcentaje o cuantía dependiendo de la entidad gestora o del fondo de inversión, no existiendo importes extraordinarios por alcanzar determinados objetivos de colocación.

Liberbank ha tomado las medidas oportunas para evitar que la actividad comercial se vea sesgada inclinándose hacia determinado producto concreto a causa de la existencia de dichos incentivos. El cuadro que se incluye al final de la presente política como anexo, refleja los porcentajes máximos que el Banco puede recibir de terceros por estos conceptos.

- Para el caso de aquellas IIC que tienen distintas clases un mismo fondo con distintas comisiones, Liberbank tiene establecida la inversión mínima obligatoria a realizar por el cliente como criterio objetivo para elegir una u otra clase de acciones o participaciones.

- Colocación o aseguramiento de valores mobiliarios

El Banco puede percibir comisiones por la operativa de colocación y/o aseguramiento en Ofertas Públicas de valores mobiliarios, siempre que las mismas salvaguarden los intereses de sus clientes ante los de la propia Entidad.

- Cobros no dinerarios

El Banco recibe sin coste información facilitada por algunos proveedores de productos/servicios que son distribuidos entre los clientes. Dicha información es puesta, en determinadas ocasiones o en determinados canales (banca electrónica) a disposición de los clientes, pero nunca como una invitación para adquirir determinado producto ni como una recomendación de inversión, sino exclusivamente a efectos de proporcionar al cliente información útil que pueda ayudarle a valorar o conocer el producto, considerándose por tanto que se actúa en el mejor interés del cliente.

En Liberbank no existe ningún incentivo retributivo que pueda entrar en conflicto de interés con los clientes, ya que no se establece ninguna retribución directa por la venta de un instrumento financiero concreto a un cliente. En el establecimiento de incentivos a los comerciales se determinan criterios de cumplimiento agregado para una amplia variedad de

productos, no siendo posible la consecución de una remuneración variable exclusivamente por la comercialización de productos MiFID.

Comunicación de incentivos a los clientes

Liberbank informará a sus clientes, previamente a la realización de la operación, sobre los conceptos que se detallan a continuación:

- Existencia de la comisión/honorario: Se informará al cliente sobre el pago o la percepción de una comisión u honorario en relación con el servicio prestado o instrumento financiero ofrecido.
- Naturaleza de la retribución: Se informará al cliente sobre el concepto por el que recibe esa comisión u honorario adicional.
- Cuantía o porcentaje: el Banco informará al cliente de la cuantía o del porcentaje percibido por el servicio prestado o instrumento financiero ofrecido o, si no pudiera determinarse, se le informaría del método de cálculo del mismo.

A los anteriores efectos esta comunicación se hará efectiva mediante:

- Comunicación al cliente de la versión resumida de la presente política y puesta a disposición de la versión detallada así como su anexo (Información General sobre Incentivos percibidos) a través de su página web y en la red de oficinas del Banco.
- A solicitud del cliente se entregará información pormenorizada al respecto. Dicha solicitud podrá ser canalizada a través del Departamento de Atención al Cliente.

Revisión y Control de la Política

Revisión de la Política

La aprobación de las sucesivas actualizaciones se llevará a cabo, anualmente, por el Comité de Cumplimiento Normativo, a propuesta del Departamento de Productos y Precios previa revisión de la misma por los Departamentos de Cumplimiento Normativo y de Control del Riesgo y Validación (Riesgo Operacional). Si dicho Comité considera que el cambio es sustancial, lo elevará al Comité de Dirección.

Control de la Política

El Departamento de Auditoría de Grupo y Servicios Centrales llevará a cabo las pruebas correspondientes para supervisar el cumplimiento de la presente política por parte de la Entidad.

Anexo I –

Información General sobre Incentivos Percibidos por Liberbank

Servicio	Detalle	Base de cálculo	Importe
Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva	Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva de gestoras nacionales	Comisión de gestión	Hasta un 85%*
		Comisión de suscripción / reembolso	Hasta un 100%
	Comercialización de Instituciones de Inversión Colectiva de gestoras internacionales	Comisión de gestión	Hasta un 92%
		Comisión de Distribución	Hasta un 65%
Colocación de Emisiones de Valores	En excepcionales ocasiones Liberbank percibe, por la colocación entre sus clientes de emisiones de valores determinadas, un pago de la entidad emisora. Cuando se produjera se informará al cliente con mayor precisión		

* En CCM el porcentaje puede elevarse hasta un 100% de la comisión de gestión.