

POLÍTICA DE INCENTIVOS

NINETY NINE FINANCIAL MARKETS S.V., S.A.U.

N.º Inscripción CNMV: 292

1. INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la normativa del mercado de valores que recoge el régimen de normas de conducta¹ que deben aplicar las empresas de servicios de inversión en la prestación de sus servicios, se establece que las empresas de servicios de inversión deben 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 normas del mercado de valores.

Por tal motivo Ninety Nine Financial Markets, S.V., S.A.U. (“Ninety Nine”) mediante la presente política en materia de incentivos (la “Política”) tiene como objetivo: (i) identificar a los sujetos que son objeto de la presente política; (ii) definir cuáles son los incentivos que quedan expresamente prohibidos y aquellos que son permitidos; (iii) los medios y los plazos para dar publicidad de los mismos a los clientes; (iv) los órganos responsables de la aplicación, revisión y control.

2. ÁMBITO DE APLICACIÓN

- **Personas sujetas a la Política**

La presente política se aplicará a Ninety Nine, sus directivos y empleados. Esta política es complementaria a la Política sobre posibles conflictos de Interés de Ninety Nine.

- **Concepto de incentivo e incentivos permitidos**

Por la norma se entiende aquellos pagos o cobros de honorarios, comisiones o beneficios no monetarios, que una empresa de servicios de inversión pueda emitir o percibir en relación con la provisión de un servicio de inversión o auxiliar a sus clientes.

No se consideran incentivos 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 servicios de

¹ Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, a los efectos de lo dispuesto en el artículo 220 quinquies del se considerarán incentivos permitidos los siguientes

inversión de actuar con honestidad, imparcialidad, diligencia y transparencia con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

De acuerdo con la normativa reguladora de los mercados de valores, se pueden identificar y resumir 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 empresa de servicios de inversión 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 empresa de servicios de inversión.
- c) honorarios adecuados que permitan o sean necesarios para la prestación de los servicios de inversión y auxiliares y que, por su propia naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de actuar con arreglo al interés óptimo de sus clientes.

- **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 cumple todas las condiciones siguientes:

- a) Está justificado por la prestación de servicios adicionales o de nivel superior al cliente en cuestión, proporcional al nivel de los incentivos recibidos, como por ejemplo ofreciendo a un precio competitivo, 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 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 cargos asociados a los instrumentos financieros.

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.

Ninety Nine 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 un registro interno de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos por Ninety Nine 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 Ninety Nine, o que se propone utilizar, elevan la calidad de los servicios prestados a sus clientes, 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.

3. INCENTIVOS PERMITIDOS DE NINETY NINE Y PROCEDIMIENTO DE ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO Y REGISTRO

De acuerdo con la normativa vigente y lo establecido en esta Política, la aceptabilidad del pago de un honorario, comisión o beneficio no monetarios deberá verificarse con anterioridad a que se produzca, esto es, en el momento en que se plantee la formalización del 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 al Departamento de Cumplimiento Normativo con la antelación suficiente, quien, tras el correspondiente análisis, lo eleve al Consejo de Administración, para la adopción de las medidas pertinentes.

Dicho incentivo será incluido en el “catálogo de incentivos prohibidos o permitidos”, según el caso, que se anexarán a la presente Política, y cuyo detalle se mantendrá en el Registro de Incentivos de Ninety Nine.

4. 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, Ninety Nine revelará al cliente la información relativa al pago o el beneficio de que se trate. A estos efectos, los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico y otros beneficios no monetarios percibidos o abonados por Ninety Nine en relación con el servicio de inversión prestado a un cliente se valorarán y revelarán por separado;
- b) Cuando Ninety Nine 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, Ninety Nine 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 Ninety Nine 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, Ninety Nine tendrá en cuenta las normas sobre costes y cargos establecidas en la normativa vigente. 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.

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

5. APROBACIÓN Y REVISIÓN DE LA POLÍTICA

Esta Política será aprobada por el Consejo de Administración.

La Política se revisará por Cumplimiento Normativo con una periodicidad mínima anual, proponiéndose al Consejo de Administración, en su caso, las medidas que se estimen necesarias para su mejora.

Si como consecuencia de la revisión anual hubiera que realizar modificaciones sustanciales de la Política, se someterá nuevamente a la aprobación del Consejo de Administración.

DESCRIPCION DEL INCENTIVO	ENTIDAD PAGADORA	RANGOS EN PORCENTAJES ANUALIZADOS
Comisiones recibidas por actuar como <i>Introducing Broker</i> (recepción y transmisión de órdenes) en renta variable americana	Citadel Securities	Menores a 0,2 p.b. del efectivo intermediado

Fecha última revisión	Departamento Responsable Actualización	Aprobación por el Consejo de Administración
julio 2020	Dept. Cumplimiento	julio 2020