

MiraltaBank

Advanced Banking

Política de Incentivos

2020



miraltabank.com

Plaza Manuel Gómez Moreno,
2 Planta 17-A. Edificio Alfredo Mahou
28020 Madrid

1.	INTRODUCCIÓN	01
2.	PRINCIPIOS GENERALES	03
3.	COMUNICACIÓN DE CONDICIONES DE INCENTIVOS A CLIENTES	04
4.	IDENTIFICACIÓN DE COMISIONES Y OTROS INCENTIVOS EN LA RELACIÓN CON CLIENTES	04

1. Introducción

Al objeto de cumplir con los objetivos de protección al cliente que impone la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 relativa a los mercados de instrumentos financieros, conocida como MiFID, y sus normas de desarrollo, en relación con la Política de Incentivos, MIRALTA FINANCE BANK S.A. (en adelante, MIRALTABANK o la Sociedad) ha instaurado, aplica y mantiene una política eficaz de gestión de dicha política.

El artículo 24.1 de la Directiva establece el deber de las entidades sujetas a MiFID de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes. Esto ha sido recogido en la legislación española en el artículo 208 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 y en el artículo 59 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, que se transcriben a continuación:

Real Decreto Legislativo 4/2015

Artículo 208. Obligación de diligencia y transparencia.

- 1. Las entidades que presten servicios de inversión deberán 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 este capítulo y en sus disposiciones reglamentarias de desarrollo.*
- 2. En concreto, no se considerará que las empresas de servicios de inversión actúan con diligencia y transparencia y en interés de sus clientes si en relación con la provisión de un servicio de inversión o un servicio auxiliar pagan o perciben algún honorario o comisión, o aportan o reciben algún beneficio no monetario que no se ajuste a lo establecido en las disposiciones que desarrollen esta ley.*

Real Decreto 217/2008

Artículo 59. Incentivos.

A los efectos de lo dispuesto en el artículo 79 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, se considerarán 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:*
- 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.*

2. Principios Generales

El objetivo principal de MIRALTABANK es la detección, actualización permanente y tratamiento de incentivos en aras de realizar una gestión eficiente para evitar los conflictos de interés y que se actúe siempre en interés del cliente.

Se considera que se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, cuando se percibe algún incentivo no monetario que aporta valor trasladable al cliente.

No se permiten incentivos no monetarios que puedan entrar en conflicto con el deber de MIRALTABANK de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés de los clientes.

3. Comunicación de Condiciones de Incentivos a Clientes

En relación con el contenido de las comunicaciones sobre incentivos que se tienen que hacer llegar al cliente, MIRALTABANK considera dos niveles de detalle, acorde con la normativa vigente:

1. Comunicación resumida: En la que se informa al cliente de las condiciones esenciales del incentivo, con carácter previo a la realización de la operación. En esta comunicación, entre otros aspectos, se incluye:
 - (i) Existencia de la comisión/honorario.
 - (ii) Naturaleza de la comisión/honorario.
2. Comunicación detallada: Se encuentra a disposición del cliente, en la que se detalla:
 - (i) Existencia de la comisión/honorario.
 - (ii) Naturaleza de la comisión/honorario.
 - (iii) Cuantía de la comisión/honorario (o, si la cuantía no puede determinarse, el método de cálculo de la misma).

Dicha información será actualizada tan pronto como se produzca una modificación en el régimen de incentivos reflejado en este documento, y se pondrá a disposición de los clientes y potenciales clientes de MIRALTABANK a través de los medios que los clientes hayan aceptado.

4. Identificación de Comisiones y Otros Incentivos en la Relación con Clientes

MIRALTABANK recibe/abona incentivos de/a entidades financieras. Los citados incentivos corresponden a unos porcentajes de retrocesión calculados sobre los ingresos generados por los clientes a las entidades financieras derivados de la materialización de los servicios de inversión realizados por MIRALTABANK a sus clientes sobre los instrumentos financieros recogidos en su programa de actividades.

MIRALTABANK considera que la percepción de dichos incentivos no actúa en detrimento de la obligación de actuar en el máximo interés del cliente, ya que, por un lado, si el cliente accediera directamente a la compraventa de los instrumentos recomendados el coste sería idéntico o superior para él y, por otro lado, el importe percibido/abonado por MIRALTABANK en ningún caso contempla objetivos de colocación.

A continuación, se detallan los contratos con entidades de las cuales se perciben/abonan incentivos:

Incentivos en relación con servicios asociados a cuentas de valores abiertas en Miralta Finance Bank, S.A.

Descripción del incentivo	Personas o entidades pagadoras/perceptoras	% máximo aplicado
Comisiones pagadas/abonadas por la intermediación, custodia y administración de instrumentos financieros	Saxo Bank A/S	Hasta un 60% sobre las comisiones generadas

Incentivos en relación con servicios a clientes con cuentas de custodia en terceras entidades

Descripción del incentivo	Personas o entidades pagadoras/perceptoras	% máximo aplicado
Comisiones pagadas/abonadas por la intermediación, custodia y administración de instrumentos financieros	Credit Suisse AG, Sucursal en España	Hasta un 55% sobre las comisiones generadas
Comisiones pagadas/abonadas por la intermediación, custodia y administración de instrumentos financieros	Banco Santander, S.A.	Hasta un 50% sobre las comisiones generadas

