

WELCOME PACK MIFID

EUROCAPITAL WEALTH MANAGEMENT EAF S.L.

1. INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LA SOCIEDAD

Eurocapital Wealth Management EAF S.L es una sociedad constituida en España el 7 de Mayo 2010 Con fecha de 11 de Julio de 2010 la Sociedad figura inscrita en el Registro Oficial de Empresas de Asesoramiento Financiero de la Comisión Nacional del Mercado de Valores con el número 34. Está domiciliada en C/Alfonso XII nº4, 28014 de Madrid.

De conformidad con la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 relativa a los mercados de instrumentos financieros, se informa que el servicio de asesoramiento financiero que presta Eurocapital Wealth Management EAF S.L.U es no independiente.

Eurocapital Wealth Management EAF S.L. informa a sus clientes y al público en general, que dispone y tiene implantados órganos y procedimientos adecuados en relación con la Prevención del Blanqueo de Capitales y la evitación de la Financiación del terrorismo conforme a la Ley 10/2010, de 28 de abril (B.O.E. 29/04/2010), y su R.D. 304/2014, de 5 de mayo (B.O.E. 06/05/2014).

El objeto social de Eurocapital Wealth Management EAF S.L, de acuerdo a lo dispuesto en el Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores, es el siguiente:

- 1.** El asesoramiento en materia de inversión, entendiéndose por tal la prestación de recomendaciones personalizadas a un cliente, sea a petición de éste o por iniciativa de la Sociedad, con respecto a una o más operaciones relativas a instrumentos financieros.
- 2.** El asesoramiento a empresas sobre estructura del capital, estrategia industrial y cuestiones afines, así como el asesoramiento y demás servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas.

3. La elaboración de informes de inversiones y análisis financieros u otras formas de recomendación general relativa a las operaciones sobre instrumentos financieros.
4. Asimismo la sociedad podrá prestar tales servicios sobre instrumentos no contemplados en el artículo 2 de Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores o realizar otras actividades accesorias que supongan la prolongación de su negocio, cuando ello no desvirtúe el objeto social exclusivo propio de las empresas de asesoramiento financiero en los términos establecidos en el artículo 142.2 de Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores

2. ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD

La entidad tiene aprobado un programa de actividades, por el que está autorizado a realizar las siguientes actividades:

Asesorar sobre:

2.1. Los valores negociables emitidos por personas o entidades, públicas o privadas, y agrupados en emisiones. Tendrá la consideración de valor negociable cualquier derecho de contenido patrimonial, cualquiera que sea su denominación, que por su configuración jurídica propia y régimen de transmisión, sea susceptible de tráfico generalizado e impersonal en un mercado financiero.

Se considerarán en todo caso valores negociables:

- a) Las acciones de sociedades y los valores negociables equivalentes a las acciones, así como cualquier otro tipo de valores negociables que den derecho a adquirir acciones o valores equivalentes a las acciones, por su conversión o por el ejercicio de los derechos que confieren.
- b) Las cuotas participativas de las cajas de ahorros y las cuotas participativas de asociación de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- c) Los bonos, obligaciones y otros valores análogos, representativos de parte de un empréstito, incluidos los convertibles o canjeables.
- d) Las cédulas, bonos y participaciones hipotecarias.

- e) Los bonos de titulización.
- f) Las participaciones y acciones de instituciones de inversión colectiva.
- g) Los instrumentos del mercado monetario entendiendo por tales las categorías de instrumentos que se negocian habitualmente en el mercado monetario tales como las letras del Tesoro, certificados de depósito y pagarés, salvo que sean librados singularmente, excluyéndose los instrumentos de pago que deriven de operaciones comerciales antecedentes que no impliquen captación de fondos reembolsables.
- h) Las participaciones preferentes.
- i) Las cédulas territoriales.
- j) Los «warrants» y demás valores negociables derivados que confieran el derecho a adquirir o vender cualquier otro valor negociable, o que den derecho a una liquidación en efectivo determinada por referencia, entre otros, a valores negociables, divisas, tipos de interés o rendimientos, materias primas, riesgo de crédito u otros índices o medidas.
- k) Los demás a los que las disposiciones legales o reglamentarias atribuyan la condición de valor negociable.
- l) Las cédulas y bonos de internacionalización.

2.2. Contratos de opciones, futuros, permutas, acuerdos de tipos de interés a plazo y otros contratos de instrumentos financieros derivados relacionados con valores, divisas, tipos de interés o rendimientos, u otros instrumentos financieros derivados, índices financieros o medidas financieras que puedan liquidarse en especie o en efectivo.

2.3. Contratos de opciones, futuros, permutas, acuerdos de tipos de interés a plazo y otros contratos de instrumentos financieros derivados relacionados con materias primas que deban liquidarse en efectivo o que puedan liquidarse en efectivo a petición de una de las partes (por motivos distintos al incumplimiento o a otro suceso que lleve a la rescisión del contrato).

2.4. Contratos de opciones, futuros, permutas y otros contratos de instrumentos financieros derivados relacionados con materias primas que puedan liquidarse en especie, siempre que se negocien en un mercado regulado o sistema multilateral de negociación.

2.5. Contratos de opciones, futuros, permutas, acuerdos de tipos de interés a plazo y otros contratos de instrumentos financieros derivados relacionados con materias primas que

puedan ser liquidados mediante entrega física no mencionados en el apartado anterior de este artículo y no destinados a fines comerciales, que presentan las características de otros instrumentos financieros derivados, teniendo en cuenta, entre otras cosas, si se liquidan a través de cámaras de compensación reconocidas o son objeto de ajustes regulares de los márgenes de garantía.

2.6. Instrumentos financieros derivados para la transferencia del riesgo de crédito.

2.7. Contratos financieros por diferencias.

2.8. Contratos de opciones, futuros, permutas, acuerdos de tipos de interés a plazo y otros contratos de instrumentos financieros derivados relacionados con variables climáticas, gastos de transporte, autorizaciones de emisión o tipos de inflación u otras estadísticas económicas oficiales, que deban liquidarse en efectivo o que puedan liquidarse en efectivo a elección de una de las partes (por motivos distintos al incumplimiento o a otro supuesto que lleve a la rescisión del contrato), así como cualquier otro contrato de instrumentos financieros derivados relacionado con activos, derechos, obligaciones, índices y medidas no mencionados en los anteriores apartados del presente artículo, que presentan las características de otros instrumentos financieros derivados, teniendo en cuenta, entre otras cosas, si se negocian en un mercado regulado o sistema multilateral de negociación, se liquidan a través de cámaras de compensación reconocidas o son objeto de ajustes regulares de los márgenes de garantía.

Todas las actividades que realiza están comprendidas en el Objeto Social de la entidad.

CLASIFICACION INSTRUMENTOS COMPLEJOS/NO COMPLEJOS

INSTRUMENTOS NO COMPLEJOS	INSTRUMENTOS QUE DEBEN EVALUARSE BAJO LOS CRITERIOS DEL ART. 79 BIS APAR. 8 LETRA a) PÁRR. 2 y 3.	INSTRUMENTOS COMPLEJOS
1. ACCIONES		
(i) Acciones ordinarias de sociedades admitidas a cotización en mercados regulados (ii) Acciones privilegiadas ordinarias de sociedades	(i) Acciones que no estén admitidas a cotización en mercados regulados (ii) Acciones admitidas a cotización en mercados de terceros países	(i) Acciones convertibles. (ii) Acciones privilegiadas convertibles o con un derecho de amortización anticipada (derivado implícito) y Participaciones preferentes.

<p>admitidas a cotización en mercados regulados</p> <p>(iii) Derechos de suscripción preferente para adquirir acciones que sean automáticamente no complejas.</p>	<p>(iii) Certificados de depósito de acciones</p> <p>(iv) Derechos de suscripción preferente para adquirir acciones (u otros instrumentos) que no son automáticamente no complejas.</p> <p>(v) Acciones de instituciones de inversión colectiva no armonizadas abiertas o cerradas.</p>	
---	---	--

2. INSTRUMENTOS DEL MERCADO MONETARIO, BONOS Y OTRAS FORMAS DE DEUDA TITULIZADA

<p>(i) Instrumentos del mercado monetario que no incorporen un derivado implícito. Se incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Letras del Tesoro. - Certificaciones de depósito. - Pagarés. <p>(ii) Bonos que no incorporen un derivado implícito.</p> <p>Se incluyen entre otros:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bonos y obligaciones corporativas. - Bonos del Tesoro. - Cédulas, bonos y participaciones hipotecarias. 	<p>(i) Certificados de depósito respecto de bonos y otras formas de deuda titulizada.</p> <p>(ii) Títulos de deuda de interés variable (floating rate notes)</p> <p>(iii) Determinados valores de deuda titulizada (Asset Backed Securities o ABS), otros instrumentos estructurados y bonos estructurados con garantía de un grupo de activos.</p>	<p>(i) Instrumentos del mercado monetario, bonos y otras formas de deuda titulizada que incorporen un derivado implícito. Se incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Credit Linked Notes</i> - Instrumentos estructurados cuyo comportamiento está ligado al comportamiento de un índice de bonos. - Instrumentos estructurados cuyo comportamiento está ligado al comportamiento de una cesta de acciones con o sin gestión activa. - Instrumentos estructurados con un nominal plenamente garantizado y cuyo comportamiento está ligado al comportamiento de una cesta de acciones, con o sin gestión activa. - Bonos y obligaciones convertibles. - Bonos que pueden amortizarse por el emisor antes de su
---	---	---

		<p>madurez (Callable Bonds).</p> <p>- Bonos que permitan al tenedor obligar al emisor a recomprárselos en determinados momentos (Puttable Bonds).</p> <p>(ii) ABS (asset backed securities) y otros instrumentos estructurados que incluyan un derivado o incorporen estructuras que dificulten el entendimiento por parte del inversor del riesgo vinculado al producto.</p> <p>(iii) Bonos estructurados con garantía de un grupo de activos (por ejemplo bonos de titulización hipotecaria o de créditos públicos) que incluyan un derivado o que incorporen estructuras que dificulten el entendimiento por parte del inversor del riesgo vinculado al producto.</p>
3. UCITS Y OTRAS INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA		
(i) Participaciones o acciones de IIC armonizadas	<p>(i) Participaciones de fondos no armonizados</p> <p>(ii) Acciones de instituciones de inversión colectiva no armonizadas abiertas o cerradas.</p>	
4. OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS		
N/A	Otros instrumentos financieros que no estén específicamente mencionados en el primer párrafo del artículo 79 bis apartado 8 letra a) de la LMV.	<p>(i) Instrumentos financieros recogidos en los apartados 2 a 8 del artículo 2 de la LMV (derivados, CFD).</p> <p>(ii) Valores que den derecho a adquirir o a vender otros valores negociables o que den derecho a su liquidación en efectivo determinada por valores negociables, divisas, tipos de interés o rendimientos, materias</p>

		primas u otros índices o medidas incluyendo: <ul style="list-style-type: none">- Warrants- Covered warrants
--	--	--

3. POLÍTICA DE GESTIÓN DE LOS CONFLICTOS DE INTERÉS

3.1. Definiciones, objetivo y principios generales.

3.1.1. Definiciones.

Son conflictos de intereses los que pueden surgir al prestar servicios de inversión o auxiliares, o una combinación de los mismos y cuya existencia pueda menoscabar los intereses de un cliente.

Para identificar un conflicto de interés, se deberá tener en consideración, como criterio mínimo, si la empresa de asesoramiento o una “persona competente” (según se define en este capítulo), o una persona directa o indirectamente vinculada a la empresa mediante una relación de control, se encuentra en alguna de las siguientes situaciones, ya sea como consecuencia de la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o la realización de actividades de inversión, o por otros motivos:

- a) La empresa o la persona considerada puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente;
- b) La empresa o la persona considerada tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por el cliente, que sea distinto del interés del cliente en ese resultado;
- c) La empresa o la persona considerada tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente;
- d) La empresa o la persona considerada desarrolla la misma actividad que el cliente;
- e) La empresa o la persona considerada recibe o va a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, aparte de la comisión o retribución habitual por ese servicio.

Se considerarán “**personas competentes**” las siguientes:

- a) Los administradores, socios (o personas equivalentes), empleados de la Sociedad.
- b) Cualquier otra persona física cuyos servicios se pongan a disposición y bajo el control de la empresa y que participe junto a la Sociedad en la prestación de servicios de inversión.
- c) Otras personas físicas que, como consecuencia de un contrato de externalización suscrito con la Sociedad, presten servicios a la Sociedad para que ésta, a su vez, preste servicios de inversión

Se considerarán “**áreas separadas**” las áreas de negocio especialmente sometidas a conflicto de interés.

3.2.- Objetivo.

El objetivo perseguido es la detección y actualización permanente de situaciones de conflictos de interés reales o potenciales y evitar que dichas situaciones lleguen a producirse o que, en el caso de que ello no resulte posible, se realice una gestión adecuada de los conflictos de interés producidos, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente, mediante un procedimiento de registro y comunicación dentro de la organización.

La política sobre gestión de los conflictos de interés será circularizada entre todas las “personas competentes” y **podrá formar parte del Reglamento Interno de Conducta.**

3.3.- Principios generales.

- Se deberá dar prioridad a los legítimos intereses de los clientes, procurando evitar que entren en conflicto y cumpliendo con lo estipulado legalmente, desplegando la máxima diligencia, lealtad, neutralidad y discreción.
- Se deberá garantizar que las personas que se detallan a continuación (“**personas competentes**”), cuando participan simultáneamente en distintas actividades que implican conflictos de interés que puedan menoscabar los intereses de los clientes, desarrollen dichas actividades con un nivel de independencia adecuado al tamaño y actividad de la Sociedad.
- No se multiplicarán las transacciones de forma innecesaria y sin que ello reporte beneficios para los clientes (en connivencia con el intermediario)
- No deberá privilegiarse a ningún cliente cuando exista conflicto de intereses entre varios.
- No se atribuirá para sí mismo uno o varios valores cuando haya clientes que los hayan solicitado en idénticas o mejores condiciones (en connivencia con el intermediario)
- No se antepondrá la venta de valores propios a los de los clientes, cuando éstos hayan ordenado vender la misma clase de valor en idénticas o mejores condiciones (en connivencia con el intermediario)
- Se cumplirá y hará cumplir con todo rigor las demás reglas, derivadas de disposiciones legales o reglamentarias o adoptadas de modo complementario por la EAF, que tengan por objeto prevenir o tratar adecuadamente conflictos de interés.
- Se identificarán las circunstancias que den o puedan dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo importante de menoscabo de los intereses de uno o más clientes.

- La política de gestión de los conflictos de interés deberá tener en consideración cualquier circunstancia que pueda provocar un conflicto de interés como consecuencia de la estructura del Grupo y actividades de otras empresas del Grupo.
- Las “personas competentes” no realizarán ni promoverán conducta alguna que, por implicar la utilización o transmisión indebida de información privilegiada o manipulación del mercado, pueda constituir abuso de mercado.
- Las “personas competentes” no podrán utilizar la información reservada obtenida por ellos mismos en su actividad, o, en general, la información reservada obtenida por ésta, en su propio beneficio, ni directamente ni facilitándola a clientes seleccionados o a terceros sin conocimiento del responsable de la EAF.
- Las “personas competentes” de la EAF no podrán aceptar gratificaciones ni regalos de clientes por encima del límite fijado
- La actividad desarrollada en cada momento por la EAF, según lo previsto en su programa de Actividades, constituyen actividades reservadas a los profesionales que, de acuerdo con su estructura organizativa, haya determinado la EAF. Estas actividades se realizarán siempre en nombre de la EAF, por lo que a las “personas competentes” les queda prohibida la realización de actividades paralelas o al margen de la EAF.
- Los empleados de una determinada área separada no realizarán funciones para otra área separada, sin perjuicio de las funciones, en particular de supervisión y coordinación, que ejerza el personal directivo.

4. DETECCIÓN Y DIAGNÓSTICO DE CONFLICTOS DE INTERÉS.

EUROCAPITAL WEALTH MANAGEMENT EAF, S.L. ha identificado aquellas situaciones que puedan generar un conflicto de interés real o potencial según lo indicado en los apartados anteriores.

4.1.- Catálogo de conflictos de interés.

a) **Áreas de negocio** especialmente sometidas a conflicto de interés de la propia EAF

Asesoramiento en materia de inversión.

Asesoramiento en otras áreas: inmobiliaria, ..

Las anteriores áreas serán consideradas “**áreas separadas**” a los efectos de lo previsto en la normativa vigente y en este Manual.

b) **Sociedades del Grupo** con las que pueden producirse conflictos de interés:

- Con sociedades que prestan servicios de corporate, asesoramiento actividad de la Sociedad o generar situaciones de conflicto de interés. financiero, capital riesgo u otras actividades financieras que puedan representar una continuidad de la

c) **Personas** que puedan estar sometidas a situaciones de conflictos de interés:

“**Personas competentes**”, según la definición realizada en este Manual.

“**Personas vinculadas**” a las “personas competentes”.

Las “**personas competentes**” tendrán permanentemente formulada y actualizada ante el órgano de seguimiento del RIC, una declaración en la que consten sus vinculaciones económicas, familiares o de otro tipo **con clientes o sociedades cotizadas en Bolsa.**

Tendrá la consideración de “**vinculación económica**” la titularidad directa o indirecta de una participación superior al 3% del capital de una Sociedad no cotizada o al 1% del capital en sociedades cotizadas.

Tendrá la consideración de “**vinculación familiar**” el parentesco hasta el segundo grado, por consanguinidad o afinidad (ascendientes, descendientes, hermanos o cónyuges o persona unida a él por vínculo semejante, cualquiera de ellos), con clientes o con personas que ejerzan cargos de administración o dirección en sociedades clientes o cotizadas.

La declaración incluirá las vinculaciones distintas de las expresadas que, a juicio de un observador externo y ecuánime, podrían comprometer la actuación imparcial de un consejero o empleado.

El listado de personas vinculadas será custodiado por el órgano de Seguimiento del RIC.

d) **Personas competentes** con acceso a información sensible con los que pueden surgir conflictos de interés:

- Los que tengan acceso a información privilegiada.
- Los que tengan acceso a información reservada, especialmente cuando dicha información se refiere a clientes de la EAF o actividades sensibles realizadas por la EAF

- Los que formen parte de órganos de administración en otras sociedades con las que puedan surgir conflictos de interés
- e) Instrumentos financieros con los que hay mayor probabilidad de que se den situaciones de conflicto de interés:

IIC comercializadas por el Grupo.

Productos cotizados poco líquidos.

Instrumentos financieros emitidos (cotizados y OTC) por empresas del Grupo o por “personas competentes”.

4.2.- Situaciones que pueden generar conflictos de interés.

A continuación se detalla una relación no exhaustiva de situaciones que pueden generar conflictos de interés:

4.2.1- Situaciones en las que la EAF o una persona de la misma pueda obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente:

1. **Asesoramiento a clientes en determinadas inversiones financieras:** en la medida en que los empleados puedan estar más incentivados en vender determinados productos respecto a otros, en el marco de su política retributiva:

- Entre diferentes tipos de productos
- También referido a un tipo de instrumento financiero, por el hecho de que entre los productos sobre los que se puede asesorar existan productos propios del grupo o de la sociedad que presta el servicio y otros productos de terceros.

2. En el marco del servicio de **análisis financiero** posibilidad de recomendar un valor considerando intereses propios de la EAF: participación accionarial relevante en la cartera propia, relación comercial con la entidad sobre la que se realiza el análisis, etc..

4.2.2 Situaciones en las que se pueda tener un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente distinto al interés de dicho cliente:

En el marco de acuerdos de asesoramiento de carteras en los que la remuneración esté fijada total o parcialmente en función de los resultados, la posibilidad de que no se cumplan los niveles de riesgo acordados con la finalidad de obtener una mayor comisión de éxito.

4.2.3. Escenarios en los que se desarrolla la misma actividad que el cliente:

En esta situación podríamos estar ante casuísticas más cercanas a la utilización de información privilegiada en supuestos específicos.

4.2.4- Situaciones en las que la Sociedad pueda recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con el servicio prestado al mismo, distinto de la comisión estándar o coste del servicio: Retrocesiones por volúmenes negociados: Determinación de Incentivos

5. PROCEDIMIENTO PARA TENER ACTUALIZADO EL CATÁLOGO DE CONFLICTO DE INTERÉS.

El órgano de Seguimiento de RIC será el órgano responsable de tener permanentemente actualizado el catálogo de conflictos de interés, así como de tener archivada toda la información, comunicaciones, análisis, etc. que se generen en el proceso de mantenimiento del catálogo de conflictos de interés.

La función de Cumplimiento Normativo prestará el asesoramiento necesario para que la Unidad de Seguimiento del RIC disponga del apoyo técnico y jurídico necesarios para fundamentar su decisión.

En el caso de que el diagnóstico y/o recomendación de la función de Cumplimiento Normativo diverja del diagnóstico y/o decisión adoptada por el Órgano de seguimiento del RIC, deberá elevarse al Consejo de Administración de la EAF para que adopte una decisión vinculante al respecto para la consideración o no de conflicto de interés y de su tratamiento y gestión. El acuerdo del Consejo de Administración, deberá estar argumentado y documentado. Dicho conflicto de interés, será incluido en el “catálogo de conflictos de interés”.

6. PROCEDIMIENTOS PARA EVITAR QUE SE PRODUZCAN CONFLICTOS DE INTERÉS.

Los procedimientos y medidas adoptadas para evitar que se produzcan conflictos de interés, son los siguientes:

6.1. Aprobación de un Reglamento Interno de Conducta, cuya estructura de control y seguimiento es la que se detalla en este Manual, y que afecta a las “personas competentes”.

6.2. Gestión de las “operaciones vinculadas”.

La gestión de conflictos de interés que realiza la EAF, se basa en buena medida en el tratamiento de “operaciones vinculadas”, según lo detallado en el RIC.

6.3. Incentivos

La Entidad podrá percibir o pagar de terceros pagos relacionados con los instrumentos financieros sobre los que está prestando el servicio de asesoramiento en materia de inversión. Estos pagos sólo podrán producirse en los supuestos en los que concurran las siguientes circunstancias: (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, ii) Aumente la calidad del servicio prestado; y (iii) 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 incentivos que inicialmente se prevén consisten en pagos realizados por terceras entidades emisoras o comercializadoras de instrumentos financieros a la Entidad que pueden ser objeto de recomendación por parte de la misma.

La Política de la entidad gestiona adecuadamente estos cobros para evitar que se produzcan perjuicios para los clientes y se sigue un criterio de transparencia sobre los pagos realizados en su caso por los terceros.

6.4 Mantenimiento de un adecuado grado de independencia y una adecuada segregación

de funciones. Las medidas para impedir o controlar el intercambio de información entre “personas competentes”

- Los empleados de cada Departamento serán responsables de elaborar en cada momento un catálogo actualizado de **información privilegiada** y de las personas de la organización o ajenas a ella que dispongan de acceso a tal información.
- Tendrá la consideración de **información no sensible**, y por lo tanto que comporten riesgo de conflicto de interés, cuando el intercambio de información pueda ir en detrimento de los intereses de uno o varios clientes: podrá transmitirse libremente, aquella que no pueda utilizarse, consciente o inconscientemente, en detrimento de los intereses de uno o varios clientes. El resto de información será considerada **información sensible o privilegiada**.
- La clasificación entre información sensible y no sensible o privilegiada será realizada por la función de Cumplimiento Normativo, tras la correspondiente información aportada a dicha Unidad por el Área de Actividad implicada y por la “Alta Dirección”.
- La función de Cumplimiento Normativo establecerá los procedimientos y medidas a seguir en relación a cada tipo de información sensible o privilegiada, informando de ello a la Dirección y a las “personas competentes” afectadas.
- Cada “persona competente” custodiará su propio archivo de información sensible, que deberá mantener fuera del alcance del resto de personas, salvo autorización previa de la función de Cumplimiento Normativo.
- El acceso al archivo de otra persona deberá ser autorizado por la función de Cumplimiento Normativo, previa solicitud justificada de la persona que desea acceder al archivo.
- El Órgano de seguimiento del RIC llevará un **registro** con las personas que solicitan acceder al archivo de información sensible de otra persona competente, los motivos de la solicitud y si dicho acceso ha sido o no autorizado por la función de Cumplimiento Normativo. La función de Cumplimiento Normativo sólo podrá autorizar la solicitud en casos estrictamente necesarios y cuando la persona que accede a la información haya suscrito un “compromiso de confidencialidad”. Las personas competentes que hayan recibido y aceptado expresamente el Reglamento Interno de Conducta, y por lo tanto hayan suscrito un pacto de confidencialidad, no necesitarán firmar un nuevo compromiso de confidencialidad.
- Las personas que presten servicios a la Sociedad y/o que tengan acceso a información sensible o privilegiada, deberán suscribir igualmente un pacto de confidencialidad.
- No será necesaria la autorización por parte de la función de Cumplimiento Normativo cuando el acceso a la información sensible o privilegiada sea por personas situadas

jerárquicamente por encima y el acceso a la información sea necesaria para la coordinación o dirección de la actividad o para la adecuada prestación del servicio. En este caso, será suficiente una **comunicación** a la función de Cumplimiento Normativo de que dicho acceso a la información ha tenido lugar.

- Será responsabilidad del Consejo de Administración dotar a la Sociedad de una estructura organizativa y funcional que garantice dicho objetivo y medidas.
- La Sociedad ha establecido barreras físicas y de sistemas que garantizan razonablemente que no exista intercambio de información susceptible de generar perjuicio en los intereses de los clientes.
- El Órgano de Seguimiento del RIC realizará comprobaciones periódicas, al menos anuales, de la eficacia de las barreras de información establecidas.

6.5 Medidas tendentes a evitar una influencia inadecuada sobre una “persona competente”.

Con el objeto de evitar situaciones de conflicto de interés, se ha establecido que las personas competentes no admitirán regalos de clientes ni de proveedores por encima de un límite fijado en este mismo manual en el tratamiento de los incentivos.

6.6.- Procedimientos para resolver conflictos de interés planteados.

Como regla general, cuando se produzcan conflictos de interés éstos serán resueltos por el responsable del área de actividad afectada y si el conflicto afectase a varias áreas, deberá ser resuelto por el inmediato superior jerárquico de todas ellas.

En cualquier otro caso, será la función de Cumplimiento Normativo quién designe la persona o personas responsable/s de resolver el conflicto de interés y prestar el asesoramiento y apoyo técnico necesario.

La decisión sobre el conflicto y todos los aspectos y hechos relacionados con el mismo, serán comunicadas a la función de Cumplimiento Normativo.

En la resolución de los conflictos de interés, se tendrán en cuenta los principios generales detallados en este capítulo.

Si las medidas adoptadas por la Sociedad no resultan suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se evitarán los riesgos de perjuicio para los intereses de los clientes, la Sociedad comunicará a los afectados el origen y la naturaleza del conflicto. La Sociedad únicamente podrá desarrollar los servicios u operaciones en que se manifieste el conflicto de interés cuando los clientes lo consienten expresamente.

6.7.- Registro y sistemas de comunicación de los conflictos de interés planteados.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, la función de Cumplimiento Normativo será responsable de llevar un “registro” actualizado de los conflictos de interés que se hayan producido o que se estén produciendo de forma continuada. Dicho registro tendrá la siguiente estructura:

7. REGISTRO DE CONFLICTOS DE INTERÉS

La EAF recibe incentivos de 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 las recomendaciones de inversión realizadas por la EAF a sus clientes sobre los instrumentos financieros recogidos en su programa de actividades

La EAF 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 compra-venta de los instrumentos recomendados el coste sería idéntico o superior para él y por otro lado, el importe percibido por la EAF en ningún caso contempla objetivos de colocación.

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

1- ENTIDAD: ANDBANK ESPAÑA

FECHA: 15 de Junio 2010

Alcance: Intermediación productos y servicios de inversión

% de retrocesión: 15- 50%

Clientes afectados: 5

Comunicación al cliente: SI

Retrocesión al cliente: 100%

2- ENTIDAD: DEUTSCHE BANK

FECHA: 24 de Septiembre 2012

Alcance: Intermediación productos y servicios de inversión

% de retrocesión 50%

Clientes afectados: 10

Comunicación al cliente: SI

Retrocesión al cliente: 100%

3- ENTIDAD: BANKOA

FECHA: 29 de Octubre 2010

Alcance: Intermediación productos y servicios de inversión

% de retrocesión: 0,05- 50%

Clientes afectados: 1

Comunicación al cliente: SI

Retrocesión al cliente: 1

4- ENTIDAD: SABADELL

FECHA: 18 de Marzo 2011

Alcance: Intermediación productos y servicios de inversión

% de retrocesión: 0,15-50%

Clientes afectados: 0

Comunicación al cliente: SI

Retrocesión al cliente: 100%

5- ENTIDAD: BANCO SANTANDER

FECHA: 1 de octubre 2019

Alcance: Intermediación productos y servicios de inversión

% de retrocesión: 50%

Clientes afectados: 0

Comunicación al cliente: SI

Retrocesión al cliente: 100%

6- ENTIDAD: BBVA

FECHA: 26 de agosto de 2021

Alcance: Intermediación productos y servicios de inversión

% de retrocesión: 50%

Clientes afectados: 0

Comunicación al cliente: SI

Retrocesión al cliente: 100%

8. POLITICA DE INCENTIVOS

8.1- Introducción

Al objeto de cumplir con los objetivos de protección al cliente que impone la Directiva Europea sobre Mercados de Instrumentos Financieros, conocida como MiFID, y sus normas de desarrollo, en relación con la Política de Incentivos, Eurocapital Weath Management EAF SL ha instaurado, aplica y mantiene una política eficaz de gestión de dicha política.

El artículo 19.1 de la Directiva de Nivel I 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 79 de la Ley del Mercado de valores y en el artículo 59 del R.D. 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión, que se transcriben a continuación.

Artículo 79 de la Ley del Mercado de Valores.

Artículo 79. Obligación de diligencia y transparencia.

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.

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 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.

Art. 59 del R.D. 217/2008, de 15 de febrero.

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.*

8.2. Principios Generales

El objetivo principal de la EAF 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 la EAF de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés de los clientes.

8.3. Comunicación de condiciones de incentivos a clientes

En relación al contenido de las comunicaciones sobre incentivos que se tienen que hacer llegar al cliente, la EAF 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 la EAF a través de los medios mencionados.

8.4. Identificación de comisiones y otros incentivos en la relación con clientes

La EAF recibe incentivos de 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 las recomendaciones de inversión realizadas por la EAF a sus clientes sobre los instrumentos financieros recogidos en su programa de actividades

La EAF 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 compra-venta de los instrumentos recomendados el coste sería idéntico o superior para él y por otro lado, el importe percibido por la EAF en ningún caso contempla objetivos de colocación.

Todos los conflictos de interés que se produzcan en el seno de la organización serán remitidos a la función de Cumplimiento Normativo, utilizando para ello el canal de comunicación establecido para ello, quien tras el correspondiente análisis y registro lo elevará al Comité de Control Interno para la adopción de las medidas pertinentes.

8.4. Información a los clientes.

El cliente será informado de forma completa, exacta y comprensible, **antes** de la prestación del servicio, sobre la política de gestión de los conflictos de interés. En particular, deberá identificarse al cliente los potenciales conflictos, así como los procedimientos y medidas adoptadas para gestionar dichos conflictos. La información deberá ser más detallada, si cabe, en aquellos casos en los que no pueda evitarse que se produzcan conflictos de interés.

La información al cliente se podrá realizar con dos niveles de detalle:

a) **De forma resumida.** Se comunicará al cliente las características principales de la política de gestión de los conflictos de interés (identificación de conflictos, procedimientos y medidas para su gestión), siendo preciso que la Sociedad se comprometa con el cliente a comunicar más detalles cuando el cliente lo solicite.

b) **De forma amplia.** Se deberá poner a disposición del cliente cuando éste lo solicite y se informará de forma más detallada a nivel de cada uno de los potenciales conflictos de interés, de cada servicio de inversión e instrumentos financieros, etc..

Cuando varias entidades estén implicadas en el canal de distribución, cada empresa de inversión que preste el servicio de inversión o auxiliar, debe cumplir con su obligación de informar a sus clientes.

La información a clientes deberá realizarse a través de mecanismos que permitan una verificación posterior, mediante soporte duradero, y podrá incorporarse en la información precontractual relativa a cada servicio de inversión, en el propio contrato suscrito con el cliente o en la página web, cumpliendo para ello los requisitos establecidos en la normativa vigente.

En los casos en los que no resulte posible evitar situaciones de conflictos de interés, deberá **advertirse** al cliente de la naturaleza, origen del conflicto y posible impacto.

8.5. Clasificación de clientes ante el SEPBLAC

Según el tipo de clientes Eurocapital Wealth Management aplicara las correspondientes medidas de diligencia de debida:

ANALISIS DEL RIESGO	RIESGO	Diligencia debida	Simplificada	Reforzada
TIPO DE CLIENTES				
Entidades de derecho público	1		X	
Sociedades controladas o participadas por entidades de derecho público.	1		X	
Entidades financieras, exceptuadas las entidades de pago	1		X	
Sucursales o filiales de entidades financieras, cuando estén sometidas por la matriz a procedimientos de PBCFT	1		X	
Sociedades coticen en un mercado regulado así como sus sucursales y filiales participadas mayoritariamente.	1		X	
....				
Relacionados con la producción o distribución de armas y otros productos militares.	5			X
Casinos o entidades de apuesta debidamente autorizados.	5			X
Directivos, accionistas o propietarios de casas de cambio, transmisores de dinero, casinos, entidades de apuestas debidamente autorizados u otras entidades similares.	5			X
Funcionarios públicos de alto nivel y sus familiares o personalidades notorias que abran cuenta lejos de su país de origen.	5			X
Personas con responsabilidad pública	5			X
Clientes No residentes UE	4			X
Sociedades con estructura accionarial y de control no transparente, inusual o excesivamente compleja	4			X
Sociedades de mera tenencia de activos.	4			X
				X
Clientes con relaciones de negocio y operaciones en circunstancias inusuales,	4			X
Clientes con relaciones de negocio a través de intermediarios.	4			X
...				
Clientes Residentes en España-UE (no incluidos apartados anteriores)				
- Fondos en España	2	X		
- Fondos en UE	2	X		
- Fondos en otros países	3	X		
...				
..				

9. CUESTIONARIO KYC

FICHA DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

Nombre del empleado:

Puesto de trabajo:

Departamento:

Identificación del cliente persona física

Nombre:

Fecha y lugar de nacimiento:

Domicilio:

DNI/NIE/Pasaporte:

Nacionalidad:

Profesión/actividad:

Persona de responsabilidad pública:

Otra información relevante:

Relación de documentación que aporta:

Identificación del cliente persona jurídica

Denominación:

Fecha de constitución:

Inscripción registral:

Domicilio social:

Domicilio fiscal:

Nacionalidad:

NIF/Código de identificación fiscal:

Objeto social:

Ambito de actividades:

Organo de Administración:

Administradores legales:

Administradores de hecho:

Grupo de sociedades/económico al que pertenece:

Otra información relevante:

Relación de documentación que aporta:

Conocimiento de los apoderados/intervinientes en las operaciones

Nombre:

Fecha y lugar de nacimiento/constitución:

Dirección:

DNI/NIE/Pasaporte/NIF:

Poderes:

Título con el que actúa:

Otra información relevante:

Relación de documentación que aporta:

Descripción de las actividades del cliente

Descripción de las operaciones y servicios que solicita

Origen de los fondos a invertir

Gestiones y comprobaciones de contraste

Relación de documentos Adjuntos

El empleado

En, a de 20 ...

10. TEST DE IDONEIDAD:

Documento preparado para:

Fecha de elaboración:

Resultado del test:

10.1. Objetivo de Inversión Cliente

1. Especifique el horizonte temporal de su inversión, considerando posibles compromisos de pago que tenga previstos.

Menos de 3 meses

Entre 3 meses y 1 año

Entre 1 y 5 años

Más de 5 años

2. PF: Especifique el intervalo de edad en el que se encuentra / PJ: Especifique el intervalo de antigüedad de su empresa

PF: Más de 75 años / PJ: Menos de 1 año

PF: Entre 56 y 75 años / PJ: Entre 1 y 5 años

PF: Entre 35 y 55 años / PJ: Entre 5 y 10 años

PF: Menos de 35 años / PJ: Más de 10 años

3. Especifique con cuál de las siguientes posibilidades de inversión se identifica.

Ganancia potencial del 5% sin pérdida alguna.

Ganancia potencial del 10% con pérdida potencial del 2%

Ganancia potencial del 30% con pérdida del 10%

Ganancias máximas sin limitar las pérdidas potenciales.

4. Especifique la finalidad de su inversión.

Renta a corto plazo

Jubilación (renta futura)

Inversiones futuras no definidas

Inversiones futuras en patrimonio

5. Si el valor de su inversión baja...

Vendería inmediatamente la totalidad de la inversión.

Vendería sólo parte de mi inversión

Consultaría que decisión tomar

No vendería sabiendo que a largo plazo puedo ganar más

10.2 Conocimientos y Experiencia Inversora

1. Especifique su nivel de estudios.

No tengo estudios

Estudios básicos

Estudios superiores

Estudios de Post-grado

2. Conocimientos Financieros.

Ninguno

Básicos

Medio alto

Altos

3. Especifique la naturaleza de las inversiones realizadas durante los dos últimos años.

No he realizado inversiones

Fondos de inversión monetarios, de renta fija o de renta variable

Otros fondos de inversión, participaciones preferentes

Derivados y otros productos estructurados

4. Especifique la periodicidad de sus inversiones.

No he realizado inversiones

Anual o más

Trimestral

Semestral

6. Especifique los productos bancarios o de inversión con los que está familiarizado.

Cuentas, depósitos, deuda pública, planes de pensiones

Fondos de inversión monetarios, de renta fija o de renta variable

Otros fondos de inversión, participaciones preferentes

Derivados y otros productos estructurados

10.3. Situación/Capacidad Financiera Cliente

1. PF: Especifique el tramo de nivel de ingresos en el que se encuentra. / PJ: Especifique el tramo de nivel de facturación de su compañía.

PF: Menos de 20.000 euros/año / PJ: Menos de 500.000 euros/año

PF: Entre 20.000 y 60.000 euros/año / PJ: Entre 500.000 y 3 millones de euros/año

PF: Entre 60.000 y 300.000 euros/año / PJ: Entre 3 y 30 millones de euros/año

PF: Más de 300.000 euros/año / PJ: Más de 30 millones

2. Especifique respecto a sus ingresos totales: % que representa su sueldo (PF) o la actividad económica de la empresa (PJ) en sus ingresos mensuales totales.

Más del 75%

Entre el 50% y 75%

Entre 25% y 50%

Menos del 25%

3. Especifique el % que suponen sus compromisos recurrentes de pago en función de su renta mensual.

Más del 50%

Entre 35% y 50%

Entre 10% y 35%

Menos del 10%

4. Especifique el plazo temporal en el que va a necesitar de liquidez como respuesta a sus compromisos financieros.

Menos de 6 meses

Entre 6 meses y 2 años

Entre 2 y 5 años

No preveo necesitar liquidez

5. ¿Cuánto suponen, en %, sus activos líquidos en cartera -repos, depósitos a corto plazo y efectivo- respecto a esta inversión y el resto de inversiones?

Menos del 20%

Entre 20% y 50%

Entre 50% y 100%

Más del 100%

10.4. Conformidad del cliente

Firma del cliente:

Fecha:

Representante:

NIF representante:

Documento preparado para: Eurocapital Wealth Management EAF S.L - B85948289

Este test se realiza de acuerdo con la legislación vigente para poder determinar su perfil de riesgo y poder aconsejarle sobre los activos.