



POLÍTICA DE INCENTIVOS

P08.CN.PI

Versión 24 septiembre de 2025

V 6.0

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| 1. INTRODUCCIÓN | 2 |
| 2. LEGISLACIÓN APLICABLE | 2 |
| 3. ÁMBITO DE APLICACIÓN | 3 |
| 4. PRINCIPIOS GENERALES APLICABLES A LA PRESENTE POLÍTICA..... | 3 |
| 5. RELACIÓN CON LA POLÍTICA DE REMUNERACIONES | 3 |
| 6. INCENTIVOS OBJETO DE LA PRESENTE POLÍTICA. | 4 |
| 7. INCENTIVOS RESPECTO AL ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE SOBRE INVERSIONES Y LOS SERVICIOS DE GESTIÓN DE CARTERA..... | 5 |
| 8. INFORMACIÓN A CLIENTES. | 6 |
| 9. RELACIÓN CON LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS..... | 7 |
| 10. PROCEDIMIENTO DE APROBACIÓN, REVISIÓN Y CONTROL DE CAMPAÑAS DE INCENTIVOS..... | 8 |
| 11. REGISTRO. | 8 |
| 12. IDENTIFICACIÓN DE COMISIONES Y OTROS INCENTIVOS EN LA RELACIÓN CON CLIENTES. | 9 |
| 13. CONTROL, REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA..... | 9 |
| ANEXO I - Cuadro de incentivos | 10 |

1. INTRODUCCIÓN

La presente Política de Incentivos (en adelante, la "Política") tiene por objeto fundamental establecer los principios generales y el marco de actuación en materia de incentivos, conforme a la normativa aplicable, así como la identificación de la tipología de incentivos cobrados/pagados por CBNK Banco de Colectivos, S.A. (en adelante, "CBNK" o la "Entidad") y que conforman la operativa más habitual de la Entidad.

Este documento integra las mejores prácticas de la normativas europeas y su transposición a Derecho español, incluidas obligaciones sobre transparencia, gestión de conflictos de interés y medidas de revisión y control interno.

A efectos de esta política, se considerarán incentivos todos aquellos honorarios, pagos, comisiones, retrocesiones o beneficios no monetarios entregado o recibido en relación con la prestación de servicios bancarios, de inversión o auxiliares, seguros o planes de pensiones, y se establecen una serie de requerimientos para que éstos puedan ser admitidos, identificados y cómo deben ser gestionados. Además se define cómo debe informarse a los clientes de la existencia de incentivos en los servicios que contraten y que los tengan asociados.

La aceptación de dichos incentivos estará condicionada a que se justifique una mejora tangible en la calidad del servicio prestado al cliente, sin que ello comprometa la obligación de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad.

La normativa establece la prohibición, con carácter general, de la aceptación y retención 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 la presente Política y cuya función principal es la mejora de la calidad del servicio ofrecido al cliente.

En el caso de que se preste un servicio de asesoramiento independiente en materia de inversión o un servicio de gestión de carteras, la normativa establece 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 CBNK.

2. LEGISLACIÓN APLICABLE

La principal normativa aplicable a la regulación de los incentivos en el sector bancario y de los mercados financieros y a la prestación de servicios de inversión es la siguiente:

- Ley 10/2014, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito:
- Circular 2/2016 (modificada por la Circular 3/2022), que desarrolla los requisitos prudenciales y de supervisión, incluyendo aspectos de remuneración variable.
- Guías adoptadas de la EBA, como la EBA/GL/2015/22, que establece directrices sobre políticas de remuneración adecuadas conforme a la Directiva 2013/36/UE y el Reglamento 575/2013.

- Directiva 2014/65/UE y sus normas de transposición.
- Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión y sus normas de transposición.
- Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión (en adelante, la "LMV").
- 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 y por el que se modifica parcialmente el Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva, aprobado por el Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre.
- Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre (artículos 84, 105 y ss. sobre política de remuneraciones).
- Real Decreto Legislativo 1/2002, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones.
- Directrices (EBA/GL/2021/04) sobre políticas de remuneración adecuadas con arreglo a la Directiva 2013/36/UE

3. ÁMBITO DE APLICACIÓN

La presente política será de aplicación a CBNK Banco de Colectivos, S.A. (la "Entidad") y a las Entidades que forman el Grupo CBNK, incluidos todos sus empleados, agentes y colaboradores.

4. PRINCIPIOS GENERALES APLICABLES A LA PRESENTE POLÍTICA

CBNK prestará los servicios de inversión con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, buscando el mejor interés de sus clientes o clientes potenciales.

Asimismo, se regirá por los principios de transparencia, buena fe, diligencia, gestión eficaz de los conflictos de interés y el cumplimiento estricto de la normativa vigente en materia de incentivos y de información al cliente.

En este sentido, proporcionará de forma transparente aquellos aspectos más relevantes de la presente Política, y de cualquier cambio importante que se realice sobre la misma.

CBNK actuará, dentro del ámbito de la presente política, buscando siempre el interés óptimo de sus clientes.

5. RELACIÓN CON LA POLÍTICA DE REMUNERACIONES

CBNK cuenta con una política de remuneraciones para su personal, agentes y directivos alineada con la gestión adecuada de los riesgos, la prevención de conflictos de interés y la promoción del interés del cliente:

- Estableciendo un equilibrio entre remuneración fija y variable, e incluyendo la necesidad de incluir criterios cualitativos para la consecución de incentivos u objetivos y evitando incentivos ligados exclusiva o principalmente a la venta de productos o servicios concretos.

- Prohibición de sistemas o prácticas de incentivos que puedan inducir a la recomendación de productos en interés propio o de la entidad y en detrimento del cliente.
- Criterios de evaluación del rendimiento que combinan elementos cuantitativos y cualitativos (cumplimiento normativo, calidad del servicio, etc.).

6. INCENTIVOS OBJETO DE LA PRESENTE POLÍTICA.

A efectos de esta política, se considerarán incentivos todos aquellos honorarios, pagos, comisiones, retrocesiones o beneficios no monetarios entregado o recibido en relación con la prestación de servicios bancarios, de inversión o auxiliares, seguros o planes de pensiones.

Por su parte, la normativa MiFID II define incentivos como los honorarios, comisiones o cualquier beneficio no monetario abonados o cobrados, en relación con la prestación de un servicio o venta de un producto bancario o de inversión o auxiliar, a un tercero o de un tercero que no sea el cliente o la persona que actúe en nombre del cliente. Dichos incentivos en el caso del ámbito de los servicios de inversión y auxiliares se encuentran regulados en el Artículo 24, apartado 9, de la Directiva 2014/65/UE, el artículo 11 de la Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión; y las normas de transposición al ordenamiento jurídico español. CBNK podrá recibir o pagar de o a terceros, incluyendo otras entidades de su propio Grupo, determinadas comisiones, honorarios o beneficios no monetarios, relacionados con la distribución de servicios de inversión o auxiliares. En lo sucesivo, dichos cobros o pagos serán denominados "incentivos" a los efectos de la presente política.

Se consideran incentivos los siguiente:

- Comisiones sobre comercialización, colocación, intermediación o gestión de servicios de inversión y auxiliares.
- Incentivos por retrocesiones, research, campañas comerciales bancarias, distribución interna de productos cruzados, pagos asociados a servicios de análisis, retribuciones de grupo, servicios accesorios, acuerdos de colaboración con operadores externos o internos.
- Otros incentivos vinculados a productos estructurados, derivados, seguros financieros, productos nuevos y/o campañas.

La lista podrá ampliarse automáticamente con cualquier nuevo incentivo que, conforme a la normativa, resulte admisible y esté alineado con los principios generales de esta política

La entidad sólo cobrará incentivos cuando se den las siguientes condiciones:

- Haya sido concebido para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente.
- No perjudique el cumplimiento de la obligación de CBNK de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en mejor interés de sus clientes.

CBNK, considera que un incentivo está diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente al cliente cuando, de forma continuada:

- Esté justificado por la prestación de un servicio adicional o de nivel superior al cliente en cuestión, proporcional al nivel de los incentivos recibidos, que podrá ser cualquiera de los siguientes:
 - a) La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión, respecto a una amplia gama de instrumentos financieros adecuados, y el acceso a dichos instrumentos, incluido un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras de productos que carezcan de vínculos estrechos con CBNK.
 - b) La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado bien con una oferta al cliente para evaluar, al menos anualmente, la continuidad de la idoneidad de los instrumentos financieros en los que haya invertido, o bien otro servicio continuo que probablemente sea de valor para el cliente, como el asesoramiento sobre la asignación óptima propuesta para sus activos.
 - c) La provisión de acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros que probablemente satisfagan las necesidades del cliente, incluido un número apropiado de instrumentos de proveedores terceros de productos que carezcan de vínculos estrechos con CBNK, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, como los instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente pertinente 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.

A los efectos de los puntos a y c anteriores, se considera que se está incluyendo un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras cuando al menos se ofrezcan dos alternativas de terceros en cada categoría de fondos que se comercialicen y que al menos el veinticinco por cien del total de productos ofrecidos sean de terceros.

- No beneficia a CBNK, ni a sus accionistas, ni empleados, sin un beneficio tangible para el cliente.
- Está justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en relación con un incentivo continuo y siempre y cuando no entre en conflicto con la obligación de la Entidad de actuar de actuar en el interés óptimo del cliente.

7. INCENTIVOS RESPECTO AL ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE SOBRE INVERSIONES Y LOS SERVICIOS DE GESTIÓN DE CARTERA.

CBNK, como regla general, no cobrará honorarios, comisiones o beneficios monetarios abonados o entregados por terceros o personas que actúen en nombre de terceros en relación con los servicios de asesoramiento independiente en materia de inversiones y servicio de gestión discrecional de carteras.

En caso de recibir algún incentivo de terceros por la prestación de estos servicios será transferido en su totalidad al cliente, tan pronto como sea posible. La entidad informará a los clientes de los incentivos que les hayan sido transferidos.

CBNK, cuando preste asesoramiento independiente sobre inversiones o servicios de gestión de carteras no aceptarán beneficios no monetarios que no puedan considerarse beneficios no monetarios menores aceptables.

Los beneficios siguientes se considerarán beneficios no monetarios menores aceptables únicamente si consisten en:

- a. Información o documentación relativa a un instrumento financiero o un servicio de inversión, de índole genérica o personalizada para reflejar las circunstancias de un determinado cliente;
- b. 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 en los casos en los que un emisor contrata y paga a una empresa tercera para elaborar tales materiales de manera continua, siempre que la relación se revele claramente en dichos materiales, y que estos se pongan a disposición al mismo tiempo de todas las empresas de inversión que deseen recibirlos, o del público en general;
- c. La participación en conferencias, seminarios u otras actividades de formación sobre los beneficios y características de un determinado instrumento financiero o servicio de inversión;
- d. Gastos de representación de un valor de mínimos razonable, como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad de formación mencionada en la letra c),
- e. Otros beneficios no monetarios menores que la normativa considere capaces de elevar la calidad del servicio prestado al cliente y, teniendo en cuenta el nivel total de beneficios prestados por una entidad o un grupo de entidades, sean de una escala y naturaleza tal que sea poco probable que menoscaben el cumplimiento del deber de una empresa de inversión de actuar atendiendo al mejor interés del cliente.

En cualquier caso, los beneficios no monetarios menores aceptables serán razonables y proporcionados, y de tal escala que sea poco probable que influyan en la conducta de la empresa de inversión de algún modo que vaya en detrimento de los intereses del cliente en cuestión. La revelación de los beneficios no monetarios menores se efectuará previamente a la prestación de los servicios de inversión o auxiliares correspondientes a los clientes.

Asimismo, cuando se presten servicios de gestión de carteras y en cuanto a la clase de acción contratada de cada fondo, se deberán contratar clases limpias de fondos, siempre que sea posible.

8. INFORMACIÓN A CLIENTES.

La Entidad cumplirá rigurosamente con la obligación de informar ex ante a los clientes, antes de la prestación de cada servicio, sobre la existencia, naturaleza y cuantía de todos los incentivos cobrados por la prestación del servicio. Dicha información debe ser clara y comprensible sobre cualquier campaña, promoción, paquete de productos y sus respectivos costes y beneficios asociados a incentivos.

En particular, la Entidad está obligada a comunicar a los clientes, antes de prestar un servicio de inversión o auxiliar, la existencia y naturaleza de los incentivos pagados o cobrados a/de terceros. La existencia, naturaleza y cuantía de los pagos o beneficios o, su método de cálculo (cuando no pueda determinarse), deberán revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible.

Previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar en cuestión, la entidad revelará al cliente la información relativa al pago o el beneficio de que se trate, de conformidad con el artículo 24, apartado 9, párrafo segundo, de la Directiva 2014/65/UE:

- los beneficios no monetarios menores o de escasa relevancia podrán describirse de un modo genérico;
- otros beneficios no monetarios percibidos o abonados por la empresa de inversión, en relación con el servicio de inversión prestado a un cliente, deberán ser cuantificados y comunicados por separado;

Cuando la Entidad no haya podido determinar ex ante el importe de un pago o beneficio que deba percibirse o abonarse, revelará al cliente el método para calcular dicho importe, y facilitará a sus clientes la información relativa al importe exacto del pago o el beneficio percibido o abonado con posterioridad.

Al menos una vez al año, no más tarde del 31 de marzo siguiente al cierre de cada año natural objeto de reporte, y mientras la entidad reciba incentivos 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, pudiéndose describir de un modo genérico los beneficios no monetarios menores.

Se recoge el derecho del cliente a recibir la información en soporte electrónico o en papel si se trata de cliente minorista y lo solicita expresamente.

9. RELACIÓN CON LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS.

Las relaciones que se establecen entre CBNK y las distintas sociedades del Grupo CBNK, como consecuencia de la distribución de productos lanzados por el mismo Grupo, puede dar lugar a determinados conflictos de interés.

CBNK, ha establecido medidas para detectar, prevenir y gestionar conflictos de interés que pudieran surgir en relación con los incentivos pagados o percibidos e impedir que dichos conflictos puedan perjudicar a los intereses de los clientes. En caso de que dichas medidas no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses del cliente, CBNK revelará claramente al cliente la naturaleza o el origen del conflicto para que pueda tomar una decisión informada.

Nuestra entidad cuenta con una Política de Conflictos de Interés cuyo texto se encuentra a disposición de clientes o potenciales clientes en toda la red comercial, así como en la página web www.cbnk.es.

10. PROCEDIMIENTO DE APROBACIÓN, REVISIÓN Y CONTROL DE CAMPAÑAS DE INCENTIVOS COMERCIALES INTERNAS

Todas las campañas de incentivos comerciales internas que impliquen bonificación, premios, comisiones adicionales, regalos o cualquier otra ventaja para empleados, agentes o clientes deberán notificarse previamente al Departamento de Cumplimiento Normativo antes de su lanzamiento.

Todas las campañas deberán documentar su motivación, resultados, efectos no deseados y criterios de consecución de carácter cualitativo.

El Departamento de Cumplimiento Normativo valorará lo siguiente de la campaña y procederá a su registro, tras analizar:

- Alineación con la Política de Incentivos y la normativa legal.
- No creación de conflictos de interés o incentivos perversos.
- Garantía de que no sesga la recomendación o distribución en detrimento de los intereses de los clientes.
- Se incluyen criterios de valoración cualitativos.

Igualmente, deberá notificarse con carácter previo cualquier campaña al Departamento de Personas para su valoración conforme a la Política de Remuneraciones, correcta presupuestación y gestión conforme a los procedimientos internos de remuneraciones.

Todas las campañas deberán documentar su motivación, resultados, efectos no deseados y decisiones tomadas.

11. REGISTRO.

CBNK cuenta con medios que le permiten acreditar que los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o percibidos se han diseñado para elevar la calidad del servicio prestado al cliente.

Para ello, CBNK cuenta con un registro de todas las campañas de incentivos comerciales que impliquen bonificación, premios, comisiones adicionales, regalos o cualquier otra ventaja para empleados, agentes o clientes. El Registro será completado por el área de Cumplimiento Normativo, previa comunicación de las campañas por el área Comercial.

Asimismo, cuenta con una lista interna de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos por la empresa de inversión de terceros en relación con la prestación de servicios de inversión y auxiliares, en la que se identifica el modo en que estos elevan la calidad del servicio prestado al cliente y las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de la empresa de actuar de manera honesta, cabal y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.

12. IDENTIFICACIÓN DE COMISIONES Y OTROS INCENTIVOS EN LA RELACIÓN CON CLIENTES.

Las tipologías de incentivos cobrados/pagados conforme a la presente política y que conforman la operativa más habitual de CBNK se encuentran identificados en el Anexo I del presente documento y se encuentra a disposición de los clientes o potenciales clientes en la página web www.cbnk.es.

Para facilitar su comprensión y ofrecer una información más homogénea y comparable con todos los productos distribuidos por la Entidad, los rangos se expresan en términos porcentuales. En aquellos productos o servicios para los que no sea posible, por cualquier motivo, incluir la información sobre los distintos rangos porcentuales, se facilitará la información necesaria sobre la metodología de cálculo del incentivo.

CBNK informará de manera específica y puntual sobre cualquier incentivo cobrado o pagado que no se encuentre dentro de los rangos detallados en el mencionado Anexo I.

13. CONTROL, REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA.

La función de Cumplimiento Normativo será la responsable del control, revisión y actualización de la presente Política. Por lo menos, con periodicidad anual, se revisará:

- El contenido de la Política y su adecuación con las exigencias normativas,
- La eficacia de las medidas adoptadas en el marco de la gestión de los incentivos.

La presente Política de Incentivos ha sido aprobada por el Consejo de Administración de la Entidad y publicada por los instrumentos de comunicación interna de la Entidad. La Política se encuentra disponible en SharePoint, en la sección "Políticas y Procedimientos".

Esta Política entrará en vigor al día siguiente de su publicación y se mantendrá en vigor hasta que sea actualizada o modificada por la siguiente versión, la cual será asimismo objeto de comunicación a los empleados y personas afectadas por esta Política.

ANEXO I - Cuadro de incentivos

| Incentivos percibidos por CBNK de terceros | | | |
|---|--|---|---|
| Servicio Relacionado | Detalle | Base de Cálculo | Rango |
| Comercialización de IICs de Grupo CBNK e IIC's Nacionales y Extranjeras de terceros. | CBNK percibe un porcentaje de la comisión de gestión de instituciones de inversión colectiva | Comisión de gestión. En determinados fondos internacionales, en el caso de las nuevas acciones con comisión de distribución, el porcentaje está calculado en base a la suma de la comisión de gestión más la comisión de distribución. | Entre el 0% y el 85% |
| Asesoramiento puntual de IICs de Grupo CBNK y IIC's Nacionales y Extranjeras de terceros. | CBNK percibe un porcentaje de la comisión de gestión de instituciones de inversión colectiva | Comisión de gestión En determinados fondos internacionales, en el caso de las nuevas acciones con comisión de distribución, el porcentaje está calculado en base a la suma de la comisión de gestión más la comisión de distribución. | Entre el 0% y el 85% |
| Emisiones y colocaciones de valores. | CBNK puede percibir por parte de los emisores o de terceros por indicación de estos, comisiones por la colocación de valores en OPA's y OPV's. | Comisión de colocación, intermediación o distribución. | Los detalles de los incentivos aplicados se incluirán en la documentación específica de cada operación, siendo entregada la misma a los clientes. |

| Incentivos pagados por CBNK a terceros* | | | |
|--|---|---|----------------------|
| Servicio Relacionado | Detalle | Base de Cálculo | Rango |
| Intermediación Renta Variable | CBNK paga a los Intermediarios Extranjeros porcentaje de ejecución realizada. | Comisión de ejecución firmada con cada uno de los bróker internacionales menos las comisiones pagadas por la ejecución, en su caso. | Entre 0 y el 50% |
| Comercialización IIC's de Grupo CBNK e IIC's Nacionales y Extranjeras de terceros. | CBNK paga un porcentaje de la comisión de gestión por la tramitación de ordenes sobre instituciones de inversión colectiva del Grupo CBNK | Posición en IICs | Entre un 0% y un 85% |

| Incentivos pagados por CBNK a terceros* | | | |
|---|-------------------------|-----------------|----------|
| Servicio Relacionado | Detalle | Base de Cálculo | Rango |
| Otros (colaboradores, agentes, outsourcing) | Según contrato/servicio | Según acuerdo | Variable |

* CBNK, dentro del servicio de asesoramiento independiente y gestión discrecional de carteras sobre instituciones de inversión colectiva, transfiere en su totalidad al cliente los incentivos cobrados.

| Otros incentivos | | | |
|--------------------------------------|--|---|-------------------|
| Servicio Relacionado | Detalle | Base de Cálculo | Rango |
| Incentivos por campañas comerciales | Premios, bonos según regulación, beneficio tangible registrado | Según condiciones de cada campaña, previa aprobación Compliance | Según condiciones |
| Otros (estructurados, seguros, etc.) | Según producto | Según registro campaña/información previa | Según caso |

TRAZABILIDAD DEL DOCUMENTO

| | |
|-------------------------------------|---|
| Área responsable del documento: | Departamento Cumplimiento Normativo |
| Áreas validadoras del documento: | Departamento Comercial Departamento de Operaciones Backoffice Fuera de Balance Departamento de Finanzas Departamento de Personas |
| Ámbito de aplicación: | Grupo CBNK |
| Aprobado por: | Consejo de Administración/ 29 de septiembre de 2024 |
| Requerimiento Legal o de Regulador: | SI |
| Próxima revisión: | Septiembre 2026 |
| Responsable siguiente versión: | Departamento Cumplimiento Normativo |
| Canal de difusión | SharePoint CBNK |

| Versión Documento | Fecha | Cambios |
|-------------------|------------|---|
| 1.0 | 28/05/2015 | Documento inicial |
| 1.1 | 28/07/2015 | Revisión cuadro de incentivos |
| 1.2 | 28/10/2015 | Adaptación RDL 4/2015, de 23 de octubre |
| 1.3 | 04/04/2017 | Revisión cuadro de incentivos |
| 2.0 | 01/11/2021 | Actualización y revisión cuadro de incentivos |
| 3.0 | 18/02/2022 | Actualización Política y revisión cuadro de incentivos |
| 4.0 | 27/07/2023 | Revisión política y cuadro de incentivos |
| 5.0 | 24/07/2024 | Revisión política. Adaptación al formato CBNK. |
| 6.0 | 29/09/2025 | Revisión anual de la política. Incorporación de sistema de control de campañas de incentivos comerciales internas y ampliación de catálogo de incentivos para incorporar planes de pensiones y seguros. |