

Política de Incentivos.

24 de septiembre de 2025

Índice:

1. Legislación Aplicable	2
2. Entidades Afectadas	2
3. Objeto de la presente Política	3
4. Principios Generales aplicables a la presente Política	3
5. Incentivos objeto de la presente Política	3
6. Información a Clientes	6
7. Relación con la política de conflictos de Interés	7
8. Control, revisión y actualización de la política	7
9. Identificación de comisiones y otros incentivos en la relación con clientes...	7
Anexo I. Cuadro de incentivos	9

1. Legislación aplicable.

- 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 sus modificaciones posteriores.
- Real Decreto 217/2008 de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y sus modificaciones posteriores.
- Directiva 2013/36/UE, de 26 de junio de 2013, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión y sus modificaciones posteriores.
- Directiva 2014/65/UE, de 15 de mayo de 2014, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a los mercados de instrumentos financieros y por la que se modifican la Directiva 2002/92/CE y la Directiva 2011/61/UE. (Directiva MIFID II)
- Reglamento (UE) nº 600/2014, de 15 de mayo de 2014, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a los mercados de instrumentos financieros y por el que se modifica el Reglamento (UE) nº 648/2012 (Reglamento MIFID II).
- Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva y sus modificaciones posteriores.

2. Entidades afectadas

CBNK Gestión de Activos, S.G.I.I.C., S.A.U. (en adelante "CBNK Gestión de Activos" o "la Entidad"). Es una Sociedad Gestora de Instituciones de Inversión Colectiva, integrada en el Grupo CBNK (en adelante también el "Grupo"), debidamente autorizada, que figura inscrita en el Registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) con el número 126.

Como es práctica habitual en los mercados financieros, CBNK Gestión de Activos 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.

Dichos incentivos se encuentran regulados en Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores en su artículo 220 quinquies, así como en el Real Decreto 217/2008, artículo 62; y la Directiva MiFID II y su reglamento de desarrollo.

A los efectos de la presente política, son entidades que forman también parte del Grupo Caminos, entre otras, las siguientes:

CBNK Banco de Colectivos S.A. Es una entidad de crédito debidamente autorizada, que figura inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, tomo 23454, folio 173, sección 8, hoja M-81730, inscripción 95 y CIF: A-28520666, con código del Banco de España 0234 e inscrita en el Registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores con el número 102.

3. Objeto de la presente Política.

La presente política tiene por objeto fundamental formalizar los principios, procedimientos y metodologías a seguir en la identificación, tratamiento y comunicación a clientes de los incentivos pagados o percibidos por CBNK Gestión de Activos. En particular se persigue:

- Establecer los principios generales en materia de incentivos.
- Definir el procedimiento de identificación de los incentivos.
- Fijar las reglas de comunicación a clientes de las condiciones de incentivos.

4. Principios Generales aplicables a la presente Política.

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

Igualmente, proporcionará de **forma transparente** aquellos aspectos más relevantes de la presente política, y de cualquier cambio importante que se realice sobre la misma.

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

5. Incentivos objeto de la presente Política.

5.1. Definición de Incentivo

Según la normativa, un incentivo son todas y cualesquiera retribuciones monetarias o en especie aportados o recibidos por CBNK Gestión de Activos de clientes o terceros por la prestación de servicios de inversión, servicios auxiliares o una combinación de ambos.

Como criterio general, la entidad garantizará que en sus relaciones de negocio, no se cobrarán o pagarán honorarios o comisiones, ni se recibirán o aportarán beneficios no monetarios que puedan impedir su actuación en el mejor interés para sus clientes.

5.2. Incentivos Admisibles

La presente política será de aplicación a los incentivos regulados por la normativa, así, cuando la Gestora, pague o cobre honorarios o comisiones, o entregue o perciba beneficios no monetarios, en relación con la provisión de un servicio de inversión o un servicio auxiliar al cliente deberán cumplir con lo siguiente:

Se considerará que un honorario, comisión o beneficio no monetario está diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente al cliente.

A estos efectos, un Incentivo eleva la calidad del servicio pertinente al cliente si se cumplen todas las condiciones siguientes:

a) Está justificado por la prestación de alguno de los siguientes servicios adicionales o de nivel superior al cliente en cuestión, proporcional al nivel de los incentivos recibidos, como son:

1.º 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 la Entidad;

2.º 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;

3.º Ofrecer, a un precio competitivo, a 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.

A efectos de lo dispuesto en los números 1.º y 3.º, 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.

La categoría de instrumentos financieros deberá establecerse con un nivel de granularidad suficiente que impida que se agrupen instrumentos financieros con distintas características y niveles de complejidad y riesgo. En particular, en el caso de las instituciones de inversión colectiva la categoría se determinará según la vocación inversora de la misma. La Comisión Nacional del Mercado de Valores podrá precisar la determinación de las categorías de los instrumentos financieros con suficiente granularidad.

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.

A los efectos anteriores se considerará que hay percepción de incentivos siempre que se comercialicen instrumentos financieros diseñados o gestionados por entidades del mismo Grupo sin, expresamente, percibir remuneración o percibiendo una remuneración de valor inferior al valor razonable.

Los costes o beneficios que permitan o sean necesario para prestar servicios de inversión, tales como gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica, y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes estarán permitidos sin necesidad de que se cumpla con lo dispuesto en los apartados anteriores.

A su vez, la Entidad dispondrá de medios que acredite que los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o percibidos se han diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente:

i) Mediante la llevanza de una lista interna de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos de terceros en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares; y

ii) mediante el registro del modo en que los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios pagados o percibidos por la Entidad, o que se propone utilizar, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes, 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.

Dichos Incentivos, por su propia naturaleza, estarán generalmente incluidos en el precio de los servicios de inversión o auxiliares, no suponiendo cargos adicionales para los clientes en la contratación.

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.

INCENTIVOS NO MONETARIOS

La definición de incentivos incluye "beneficios no monetarios".

No se aceptarán beneficios no monetarios que no puedan considerarse como beneficios no monetarios menores aceptables de conformidad con la normativa.

Así, se considerarán Beneficios No Monetarios Menores y, por tanto, 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 servicios 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 minimis razonable, como las dietas durante una reunión empresarial o una conferencia, seminario u otra actividad de formación mencionada en la letra c); u
- e) otros beneficios no monetarios menores que eleven 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 servicios de inversión de actuar atendiendo al mejor interés del cliente.

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 servicios 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.

6. Información a Clientes.

En el caso de los incentivos anteriormente enunciados y, de acuerdo con el principio de transparencia, se revelará al cliente la siguiente información:

Previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar en cuestión, se revelará al cliente de manera comprensible la información relativa al pago o el beneficio de que se trate, de conformidad con la normativa aplicable.

A estos efectos, los beneficios no monetarios menores podrán describirse de un modo genérico y otros beneficios no monetarios percibidos o abonados por la empresa de servicios de inversión en relación con el servicio de inversión prestado a un cliente se valorarán y revelarán por separado;

Hay que destacar que la información relativa a la existencia de incentivos pagados o recibidos por CBNK Gestión de Activos a los comercializadores de las IIC de la Gestora está incluida en la orden de contratación y en la página web de la Entidad.

Al menos una vez al año, mientras la empresa de servicios de inversión 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.

Sin perjuicio de lo anterior, a solicitud de los clientes (en cualquier momento, antes o después de la contratación), será puesta a su disposición información completa y

específica relacionada con el servicio o producto contratado. Esta información estará a disposición de los clientes previa petición expresa de la misma en cualquier oficina de la red comercial del Grupo. En aquellos casos en que, por la naturaleza o características del producto, no se pueda informar de la cuantía exacta del incentivo, el cliente será informado del método de cálculo de dicha cuantía.

En todo caso, la información suministrada deberá ser suficiente como para permitir al cliente tomar una decisión suficientemente informada sobre si seguir adelante con el servicio de inversión o auxiliar o solicitar información completa.

7. Relación con la política de conflictos de Interés.

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

La entidad cuenta con una Política de Conflictos de Interés cuyo texto se encuentra a disposición de clientes o potenciales clientes, así como en la página web [www.CBNK Gestión de Activos.es](http://www.CBNK.Gestión.de.Activos.es).

Con carácter adicional a esta Política de Conflictos de Interés, se pone en conocimiento de los clientes y/o potenciales clientes de CBNK Gestión de Activos a través del presente documento que la entidad tiene establecidas medidas para evitar que la política de incentivos aprobada afecte al deber de la Entidad de actuar de manera honesta, imparcial y profesional y en el mejor interés de los clientes.

8. Control, revisión y actualización de la política.

El Consejo de Administración será el responsable de la aprobación de esta política y de sus futuras modificaciones.

La función de Cumplimiento Normativo será la responsable del control, revisión y actualización de la presente Política. Estas revisiones se realizarán al menos una vez al año y, adicionalmente, siempre que se produzca un cambio legislativo importante y 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 estará a disposición de todos los empleados de la Entidad en el lanzador de aplicaciones del sistema informático interno.

Igualmente estará a disposición de los clientes y organismos reguladores.

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

Las tipologías de incentivos cobrados/pagados conforme a la normativa aplicable que conforman la operativa más habitual de CBNK Gestión de Activos se encuentran identificados en el Anexo I del presente documento.

Para facilitar su comprensión y ofrecer una información más homogénea y comparable con todos los productos distribuidos por nuestra 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 Gestión de Activos 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.

ANEXO I
Cuadro de incentivos.

Pagados por CBNK Gestión de Activos, S.G.I.I.C., S.A.U.

<u>Descripción del Incentivo</u>	<u>Entidad Recibe</u>	<u>Rangos en porcentajes</u>
Comisión Comercialización IIC's Grupo CBNK	Entidades que pertenecen al Grupo CBNK.	Sobre la comisión de gestión: Entre 0% y 40%.
Comisión Comercialización IIC's Grupo CBNK	Distribuidores que NO pertenecen al Grupo CBNK	Sobre la comisión de gestión: Entre 0% y 40% A su vez, comisión de mediación por acceso a terceros: Entre el 0,01% y el 0,10%.