

POLÍTICA DE INCENTIVOS.

1.1. DEFINICIONES, OBJETIVO Y PRINCIPIOS GENERALES.

En general, se entenderá por “**incentivo**” los pagos o cobros de honorarios o comisiones por parte de la SGIIC, o las aportaciones o recepción de algún beneficio no monetario en relación con la provisión de un servicio a las IIC gestionadas.

Se pueden diferenciar tres tipos de comisiones o incentivos:

- a) **Honorarios y comisiones permitidos** (en adelante P): honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o aportados al cliente o a una persona que actúe por cuenta del mismo u ofrecidos por el cliente o por una persona por cuenta del mismo.
- b) **Honorarios y comisiones justificables** (en adelante J): honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o aportados a un tercero o a una persona que actúe por cuenta del mismo u ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta del mismo, cuando se cumplan las siguientes condiciones:
 - La existencia, naturaleza y cuantía de los honorarios, comisiones o beneficios, o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de esa cuantía, deberá revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio.
 - El pago de los honorarios o de las comisiones, o la aportación de los beneficios no monetarios, deberá aumentar la calidad del servicio prestado al cliente y no entorpecerá el cumplimiento de la obligación de la empresa de actuar en el interés óptimo del cliente.
- c) **Honorarios y comisiones necesarios** (en adelante N): honorarios apropiados que permitan la prestación del servicio o sean necesarios a tal fin, entendiéndose como tales, 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 la SGIIC a de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo de sus clientes. Se trata de una lista no exhaustiva.

El **objetivo de esta Política** es la detección, actualización permanente y tratamiento de “incentivos”, tanto de los permitidos como de los no permitidos, que afectan a la SGIIC. De esta forma, se pretende a su vez, efectuar una gestión adecuada de los conflictos de interés que dichos “incentivos” pueden llegar a producir. También se definen los incentivos que deben de ser comunicados a los clientes, y los procedimientos de comunicación.

Los principios generales que rigen en BrightGate son:

- a) La SGIIC deberá actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en interés de las IIC gestionadas (clientes).
- b) La SGIIC considera que no se actúa con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo del cliente, si en relación con la provisión del servicio de gestión de IIC, se paga o percibe algún honorario o comisión, o se aporta o recibe algún beneficio no monetario. Por lo tanto, el pago o recepción de dichos honorarios, comisiones o beneficios estará prohibido.
- c) Sólo estarán permitidos los incentivos detallados en el “Catálogo de incentivos aceptados” que BrightGate mantendrá permanentemente actualizado.

- d) La SGIIC cumplirá las normas de transparencia en materia de incentivos, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente y en esta política.
- e) La regulación sobre “incentivos” no se ocupa de los pagos realizados en el seno de la SGIIC, tales como los programas de bonificaciones internas, aun cuando éstas pudieran dar lugar a un “conflicto de interés” que deberá ser tratado adecuadamente según lo previsto en la normativa que resulta de aplicación y esta política. Por lo tanto, no están incluidos en la política de gestión de incentivos los “bonus”.
- f) El ámbito de aplicación de la política de incentivos es de ampliación tanto a los pagos efectuados entre empresas del Grupo o con las que exista alguna vinculación económica, en su caso, como entre empresas no pertenecientes al mismo Grupo.
- g) Las reglas de gestión de “conflictos de interés” son complementarias (no reemplazables) de las reglas sobre “incentivos”. Es decir, lo establecido en la normativa vigente y en esta política es aplicable a todas las comisiones, honorarios o beneficios no monetarios pagados o percibidos en relación con la provisión del servicio de gestión de IIC, con independencia de que sean susceptibles de generar un conflicto de interés.
- h) También quedan incluidas en la política de gestión de incentivos las comisiones siguientes:
- Las pagadas a los agentes, en su caso.
 - Las que se consideren habituales en el mercado.

1.2. CATÁLOGO DE INCENTIVOS PERMITIDOS.

Objetivo: Identificar aquellos incentivos que vayan a ser permitidos por la SGIIC y, por exclusión, aquellos otros que no vayan a ser permitidos. Expresar en la tabla de más abajo, con el mayor detalle posible, los incentivos que afectan a la organización, así como la justificación de los mismos, la persona que paga o recibe el incentivo y el servicio de inversión con el que está relacionado.

Los incentivos que la SGIIC ha aceptado son los siguientes:

Descripción del Incentivo	Persona que lo paga	Persona que lo recibe	Base de Cálculo	Justificación
Retrocesión de comisiones en la comercialización de IIC no gestionadas por BrightGate	Entidad Gestora Internacional de la IIC comprada.	BRIGHTGATE CAPITAL, S.GI.I.C., S.A.	La base del cálculo es el volumen comercializado en España. Las comisiones aplicadas en cada caso están recogidas en los correspondientes contratos de comercialización.	Se trata de un servicio incluido en el programa de actividades de la SGIIC. La operación es realizada siguiendo las instrucciones del cliente. Se informa de manera previa al cliente.
Cobro de comisiones por la comercialización de IIC, cuando el comprador es una IIC gestionada por BrightGate, y dicha comisión es revertida a la IIC.	Entidad Gestora Internacional de la IIC comprada.	- BRIGHTGATE FOCUS, FI - IAPETUS SICAV - BRIGHTGATE GLOBAL INCOME FUND	La base del cálculo es el volumen comercializado en España. Las comisiones aplicadas en cada caso están recogidas en los correspondientes contratos de comercialización.	La comisión recibida es revertida a la IIC gestionada, por lo que no se producen situaciones de conflicto de interés.
Research	BRIGHTGATE CAPITAL, S.GI.I.C., S.A.	- BRIGHTGATE FOCUS, FI - IAPETUS SICAV - BRIGHTGATE GLOBAL		El pago del research es asumido por la sociedad gestora, por lo que no se producen situaciones

		INCOME FUND		de conflictos de interés.
Pago de comisiones a terceros por la comercialización del FI.	BRIGHTGATE CAPITAL, S.G.I.I.C., S.A.	- CREDIT SUISSE - ALLFUNDS		Se trata de un servicio incluido en el programa de actividades de la SGIC.

1.3. PROCEDIMIENTO PARA LA ACTUALIZACIÓN DEL CATÁLOGO DE INCENTIVOS NO PROHIBIDOS.

Los requisitos establecidos en la normativa vigente y en esta política deberán verificarse con anterioridad a que se produzcan. Por lo tanto, la valoración sobre la aceptabilidad del pago de unos honorarios, comisiones o beneficios no monetarios, deberá realizarse en el momento en que se plantee el acuerdo concreto con la empresa pagadora o receptora y no después de que los pagos/cobros hayan sido realizados.

Todos los acuerdos con terceros que puedan originar “incentivos” serán comunicados a la Unidad de Cumplimiento Normativo con la antelación suficiente, quién tras el correspondiente análisis, lo elevará al Director General, para la adopción de las medidas pertinentes.

La Unidad de Cumplimiento Normativo será la responsable de tener permanentemente actualizado el catálogo de incentivos permitidos, así como de tener archivada toda la información, comunicaciones, análisis, etc. que se generen en el proceso de mantenimiento del catálogo de incentivos.

En las reuniones del Consejo de Administración, uno de los puntos a tratar, será la consideración y análisis de posibles nuevos incentivos, con el fin de determinar si serán o no permitidos, y la revisión o baja de los existentes. La decisión que finalmente se adopte, podrá basarse en el análisis de la información recabada a las diferentes áreas de actividad de la SGIC o en información recabada de terceros. La Unidad de Cumplimiento Normativo prestará el asesoramiento necesario para que el Consejo de Administración disponga del apoyo técnico y jurídico necesario para fundamentar su decisión.