

Wealthprivat Bank, S.A.U.

Política de Incentivos

1. Introducción

La normativa comunitaria aplicable a los mercados financieros y a la prestación de servicios de inversión, así como su transposición en España, establecen determinadas limitaciones entre otras obligaciones en materia de incentivos.

Esta Política tiene por objeto el control en Wealthprivat Bank, S.A.U. (en adelante, el "Banco") de los denominados incentivos (tal y como se definen más adelante en la presente Política), en relación a los requerimientos establecidos en la Directiva 2014/65/UE relativa a los mercados de instrumentos financieros (en adelante "MiFID II") y por sus normas de desarrollo (en adelante, la "Normativa MiFID") sobre dicha materia.

MiFID II recoge la definición de Incentivo y establece ciertos requerimientos para la admisibilidad de los mismos, su control y la información que se debe facilitar a los clientes que contraten servicios en cuya prestación exista un Incentivo. Esta definición y requisitos se concretan a continuación en la presente Política de incentivos (en adelante, "Política" o "Política de Incentivos") para su correcta aplicación.

2. Ámbito de Aplicación

La Política es de aplicación con carácter general en el Banco. Todos los directivos, empleados y agentes o personas vinculadas, directa o indirectamente, por una relación de control, en la medida en que corresponda, así como aquellas personas que mantengan una relación de prestación de servicios de inversión, de presentación de clientes o similar en el Banco, deberán conocer y cumplir con la presente Política.

3. Definición de Incentivos

La normativa MiFID define como Incentivos los honorarios, comisiones o cualquier beneficio no monetario abonados o cobrados en relación con la prestación de un servicio de inversión o auxiliar, entendiéndose por tales los definidos en MiFID II, (en adelante, "Servicios de Inversión o Auxiliares"), a un tercero o de un tercero que no sea el cliente o la persona que actúe en nombre del cliente.

El Banco garantiza que actúa con honestidad, imparcialidad, profesionalidad y en interés del cliente, y que no paga o percibe algún Incentivo en relación con la prestación de un Servicio de Inversión o Auxiliar cuyo pago o percepción pueda entrar en conflicto con la actuación honesta, imparcial y profesional del Banco frente al cliente.

El Banco lleva a cabo, de forma continua, la identificación de los Incentivos cobrados y/o pagados en el marco de la prestación de servicios a clientes.

Se consideran admisibles los Incentivos abonados o recibidos en los casos mencionados a continuación:

I. Los Incentivos que hayan sido concebidos para mejorar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente siempre

que se cumplan todas las condiciones siguientes:

- a. Está justificado por la prestación de un servicio adicional o de nivel superior al cliente, proporcional al nivel de los Incentivos recibidos, como:
 - i. 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 proveedores terceros de productos que carezcan de vínculos estrechos con el Banco.
 - ii. La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado con bien 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.
 - iii. 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 el Banco, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, como los instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente pertinente a adoptar decisiones de inversiones 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.
- b. No beneficia directamente al Banco, sus accionistas o empleados, sino que exista un beneficio tangible (véase en la tabla del anexo I, punto IV de este documento) para el cliente en cuestión.
- c. Está justificado por la provisión de un beneficio continuo al cliente en cuestión en relación con un incentivo continuo.

Aquellos pagos o beneficios necesarios para prestar servicios de inversión o auxiliares, 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 a), b) y c) anteriores.

En ningún caso los Incentivos se considerarán aceptables si la prestación de servicios correspondientes al cliente está sesgada o distorsionada como resultado del pago o la recepción de los mismos.

II. Los Incentivos que no perjudiquen el cumplimiento de la obligación del Banco de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

III. Se haya informado claramente al cliente, antes de la prestación del servicio de inversión o servicio auxiliar sobre la existencia, naturaleza y cuantía de los mencionados pagos o beneficios o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de la misma.

Asimismo, el Banco, cuando preste servicios de gestión discrecional de carteras, no aceptará ni retendrá honorarios, comisiones u otros beneficios no monetarios abonados o proporcionados por un tercero o por una persona que actúe por cuenta de un tercero en relación con la prestación del servicio a los clientes. Se podrán abonar o percibir los beneficios monetarios menores que puedan servir para aumentar la calidad del servicio al cliente y cuya escala y naturaleza sean tales que no pueda considerarse que afectan al cumplimiento de la obligación de actuar en el mejor interés de sus clientes. En su caso, los beneficios no monetarios menores deberán comunicarse con claridad al cliente.

A efectos de la definición de incentivos que incluye "beneficios no monetarios", se considerarán beneficios no monetarios menores y, por tanto, aceptables los siguientes:

- 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 minimis o mínimo 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 se consideren 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.

Los beneficios no monetarios menores aceptables serán razonables y proporcionados, y de tal escala que sea poco probable que influyan en la conducta del Banco de algún modo que vaya en detrimento de los intereses del cliente en cuestión.

4. Objeto de la Política

La Política de Incentivos tiene como finalidad:

- i. Establecer los mecanismos y procedimientos que permitan identificar en la mayor medida posible potenciales Incentivos.

*De aplicación también en caso de que se prestara el servicio de Asesoramiento Independiente. Si bien actualmente el Banco no presta el servicio de asesoramiento, tiene previsto prestar en un futuro el servicio de asesoramiento catalogado, en sus diferentes modalidades, como Asesoramiento no independiente.

- ii. Determinar los criterios para la adecuada identificación y gestión de los Incentivos percibidos.
- iii. Establecer las pautas para facilitar la debida información a los clientes cuando se den supuestos de percepción o pago de Incentivos.
- iv. Documentar adecuadamente, para su control interno y, en su caso, para su explicación a los reguladores la implantación de las medidas establecidas para atender las anteriores finalidades.
- v. Garantizar que todos los Incentivos abonados o entregados por terceros o personas que actúen en nombre de terceros, en relación con la provisión del servicio de gestión de carteras, se asignen y transfieran a cada uno de los clientes pertinentes. Sin que en ningún caso se permita la compensación de estas cuantías con cualesquiera adeudos del cliente con la entidad.
- vi. Fijar el régimen de Incentivos en relación con la actividad de análisis o Research.
- vii. Establecer el registro de Incentivos.

5. Gestión de los Incentivos

El Banco dispone de medios para acreditar que los Incentivos se han diseñado para elevar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente. Dichos medios son:

- i. Una lista interna de todos los Incentivos en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares.
- ii. Un registro que incluye (i) el modo en que los Incentivos pagados o percibidos por el Banco, o que se propone utilizar, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes, y (ii) las medidas para no menoscabar la obligación del Banco de actuar de manera honesta, cabal y profesional ateniendo al mejor interés del cliente. En adelante, ambas informaciones se referirán conjuntamente como el "Registro de Incentivos".

El procedimiento actualmente utilizado por el Banco para el control y comunicación a los clientes de los Incentivos se basa en el análisis inicial de Incentivos, y las sucesivas actualizaciones que la Unidad de Compliance realiza del Registro de Incentivos percibidos o pagados por el Banco y del Registro de Incentivos. La comunicación inicial de clientes sobre el tratamiento de los mismos y la coordinación del envío de las futuras comunicaciones se realizará desde el Dpto. de Comunicación y Marketing.

Dicho procedimiento es el siguiente:

- i. Identificar los tipos de productos y servicios en los que el Banco perciba o pague Incentivos, así como las áreas del Banco directamente relacionadas con los mismos.
- ii. La Unidad de Compliance será responsable de supervisar el registro de Incentivos de acuerdo con la información

que le proporcionan las áreas de Operaciones y de Administración, que tienen la responsabilidad de identificar y comunicar los distintos Incentivos.

- iii. En caso de recibir información de nuevos Incentivos, la Unidad de Compliance comprueba, con carácter previo a su inclusión en el citado Registro, que estos cumplen los requisitos exigidos para ser admisibles por la normativa del mercado de valores. Asimismo, la Unidad de Compliance responderá las dudas que puedan plantearse en relación con la Política.

Como medida adicional, será necesario que, en la evaluación de nuevos productos (incluyendo las modificaciones sustanciales en los ya existentes) para su aprobación, se lleve a cabo la identificación de posibles Incentivos, de acuerdo con el procedimiento interno del Banco.

- iv. En caso de que se llegase a concluir que existe un Incentivo, se adoptarán, las medidas adecuadas y se definirán, en su caso, las advertencias e información que deberá entregarse al cliente.

Adicionalmente, la Unidad de Compliance verificará al menos anualmente junto con los responsables de las distintas áreas del Banco, la existencia de otros posibles Incentivos con la finalidad de incorporarlos, en su caso, al Registro de Incentivos y adoptar las medidas que se estimen oportunas.

6. Información de los Incentivos a los Clientes

El Banco ha establecido distintas medidas para garantizar la correcta información a sus clientes sobre Incentivos:

- i. Los datos generales resumidos sobre los Incentivos existentes en cada momento estarán a disposición del cliente en soporte duradero.
- ii. En el documento de Términos y Condiciones Generales con Información sobre la Prestación de Servicios de Inversión, que está a disposición de los clientes, tanto en las oficinas como en la página web del Banco se explica a los clientes el concepto de Incentivo y se les comunica la existencia de información sobre Incentivos en la página web.
- iii. Previamente a la prestación del servicio de inversión o auxiliar: se informará al cliente, de forma clara, de la cuantía del incentivo y en caso de no estar ésta disponible, se informará sobre su método de cálculo. Para ello, esta comunicación se incluirá en la información precontractual de los productos objeto del servicio. En caso de incluirse el método de cálculo en la información precontractual, el Banco informará al cliente de la cuantía a posteriori, una vez recibido o pagado el incentivo.
- iv. En la información post-contractual anual de costes y gastos: al menos una vez al año, y mientras el Banco 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 Incentivos percibidos o abonados.

- v. 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. Se podrán describir de un modo genérico.
- vi. Cuando varias empresas participen en un canal de distribución, el Banco, si prestase un servicio de inversión o auxiliar, cumplirá sus obligaciones de efectuar las revelaciones pertinentes a sus clientes.
- vii. A solicitud del cliente, se facilitará información detallada sobre los Incentivos.

7. Régimen de Incentivos relacionados con Análisis (research)

De acuerdo con la normativa MiFID la recepción de análisis por parte del Banco se considera un Incentivo si se recibe de forma gratuita.

El análisis que puede recibir el banco comprende los materiales relativos a uno o varios instrumentos financieros u otros activos, o los emisores efectivos o posibles de instrumentos financieros, o que se encuentra estrechamente relacionada con un sector o un mercado determinado de modo que fundamenta las valoraciones sobre instrumentos financieros, activos o emisores en ese sector concreto.

En ese tipo de materiales se recomienda o sugiere de manera explícita o implícita una estrategia de inversión, y se proporciona una opinión fundada sobre el valor o el precio actual o futuro de tales instrumentos o activos, o figuran de otro modo análisis y reflexiones originales y se formulan conclusiones basadas en datos nuevos o preexistentes que pueden utilizarse para fundamentar una estrategia de inversión, y pueden resultar pertinentes y capaces de añadir valor a las decisiones del Banco en nombre de los clientes a los que se factura dicho análisis.

En relación a la actividad de análisis, el Banco tiene en cuenta los principios de la norma.

Dado que la normativa no permite recibir incentivos en el servicio de gestión discrecional de carteras, la recepción de análisis financiero de terceros, no se considerará un incentivo dado que el Banco los considerará como (i) pagos directos con cargo a sus recursos propios o en su defecto (ii) Pagos con cargo a una cuenta de pagos de análisis aparte controlada por el Banco, siempre que se cumplan las siguientes condiciones relativas al funcionamiento de la cuenta:

- i. La cuenta de pagos de análisis se dota de fondos generados por un cargo del servicio de análisis específico aplicado al cliente. Dicho cargo (i) se basará únicamente en el presupuesto de análisis establecido por el Banco a fin de determinar la necesidad de servicios de análisis prestados por terceros respecto a los servicios de inversión provistos a sus clientes y (ii) no se vinculará al volumen ni al valor de las operaciones ejecutadas en nombre de los clientes.
- ii. El Banco establece y evalúa periódicamente un presupuesto de análisis como medida administrativa interna, para el establecimiento de una cuenta de pagos por análisis y del acuerdo del cargo del servicio de análisis con sus clientes.

- iii. El Banco asume la responsabilidad correspondiente a la cuenta de pagos por el análisis.
- iv. El Banco, en concreto el gestor, evalúa periódicamente la calidad del análisis adquirido con arreglo a (i) criterios de calidad sólidos y a (ii) su capacidad para contribuir a la adopción de mejores decisiones de inversión.
- a. Cuando el Banco utilice la cuenta de pagos de análisis, facilitará a los clientes: (i) información precontractual sobre el importe para el análisis presupuestado y sobre el importe del cargo por análisis estimado para cada uno de ellos e (ii) información post-contractual anual sobre los costes totales en que haya incurrido cada uno de los clientes por el análisis de terceros.

I. Cuando el Banco preste otros servicios de inversión (diferentes de los servicios de gestión de carteras y asesoramiento independiente), podrá seguir recibiendo el servicio de análisis gratuito siempre que:

- i. Se aplique para aumentar la calidad del servicio prestado al cliente.
- ii. Se comunique a los clientes y no perjudique el actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

El Banco no va a mantener una cuenta de análisis dado que éste no se repercutirá a los clientes finales. El Banco pagará el análisis de sus recursos propios. Por lo que el análisis recibido no será considerado un incentivo a los efectos de esta política.

8. Registro de Incentivos

El Banco dispone de un Registro de Incentivos, adjunto al documento como anexo, que incorpora:

- i. Una lista interna de todos los Incentivos en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares.
- ii. El modo en que los Incentivos pagados o percibidos por el Banco, elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes pertinentes.
- iii. Las medidas para no menoscabar la obligación del Banco de actuar de manera honesta, cabal y profesional ateniendo al mejor interés del cliente.

Adicionalmente, el Registro almacena y mantiene, por un periodo mínimo de 5 años desde que la información sea facilitada al cliente, los siguientes documentos:

- a. Una copia de las comunicaciones realizadas a clientes, generales o individualizadas, en relación con los incentivos pagados o recibidos.
- b. La copia de las peticiones realizadas por los clientes respecto a la información sobre incentivos pagados o recibidos.

El registro cumplirá, en todo momento, con la normativa vigente y con los principios recogidos en la Política de Registros del Banco.

9. Aprobación, Supervisión y Actualización de la Política

La Unidad de Compliance propone, para su aprobación por el Consejo o, en su caso, por el Comité de Dirección, la Política de Incentivos.

La Unidad de Compliance evaluará periódicamente, al menos una vez al año, la Política de Incentivos y propondrá las medidas y modificaciones que estime necesarias para su mejora. Asimismo, revisará, al menos anualmente, el Registro de Incentivos con la colaboración de las distintas áreas del banco y confirmará que, las medidas adoptadas para garantizar en su caso el aumento de la calidad del servicio, siguen siendo las adecuadas. La modificación del registro contenido en el anexo requerirá únicamente la aprobación de la unidad de Compliance.

Finalmente, se deberá asegurar que se mantiene adecuadamente un registro actualizado de las comunicaciones a clientes en relación con los Incentivos.

Policy Management Box**Información sobre el documento**

Identificación del documento	Política de Incentivos
Ámbito de aplicación global o local	Local
Área responsable del documento	Compliance
Áreas intervinientes	/ Operaciones / Finanzas
Órgano de aprobación	Comité de Dirección
Responsable principal de su vigilancia	Compliance
Normativa interna de DPS relacionada	/ E15.- Altas y Bajas de cuentas / R01.- RIC / E39.- Conveniencia e idoneidad / E40.- Aprobación nuevos productos
Normas internas que sustituye o deroga	N/A
Firmas de Aprobación	Sr. D. Guillermo Viladomiu & Sr. D. Fernando Loscertales

Control de versiones

FECHA	CONCEPTO
14/07/2018	Creación del documento
17/09/2018	Aprobación del documento
01/10/2018	Aplicación del documento
17/07/2019	Revisión y actualización del documento por Compliance
16/05/2019	Aprobación del documento

Anexo I - Registro de Incentivos

1. Introducción

El presente Registro de Incentivos se establece de conformidad con lo establecido en el artículo 24 de MiFID II, desarrollado por el artículo 11, apartado 4, de la Directiva Delegada.

La normativa establece que las entidades que presten servicios de inversión dispondrán de medios que acrediten que los incentivos abonados o percibidos se han diseñado para elevar la calidad del servicio prestado al cliente mediante:

- a. 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.
- b. El registro del modo en que los incentivos pagados o recibidos elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes y las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de actuar de manera honesta, cabal y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.

De conformidad con lo establecido en la Política, quedan excluidos de la presente definición aquellos pagos o beneficios que sean necesarios para la prestación de 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 pueden entrar en conflicto con el deber de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de los clientes.

Asimismo, también están excluidos los beneficios no monetarios menores (descritos en la página 4-5 del documento) que puedan servir para aumentar la calidad del servicio prestado al cliente y cuya escala y naturaleza sean tales que no pueda considerarse que afectan al cumplimiento de la obligación de actuar en el mejor interés de los clientes.

Finalmente destacar que tampoco se incluirán en el Registro los análisis recibidos (Research) dado que, al ser pagados directamente por el Banco, no tienen la consideración de Incentivos.

2. Potenciales incentivos recibidos por el banco

Nº 1	Descripción del Incentivo	Servicio de inversión en el Banco para el que se percibe el Incentivo	Descripción de las medidas adoptadas para justificar el aumento de la calidad del servicio	Fecha de inclusión en el Registro
1	Comisión en concepto de comercialización de IICs gestionadas por la sociedad gestora de las Sociedades Wealthprivat así como por la comercialización de IICs de la matriz o de alguna empresa de las Sociedades Wealthprivat	Comercialización de fondos (RTO) Wealthprivat percibe un porcentaje de la comisión de gestión por la comercialización de Fondos de Inversión y Sicav's gestionados por la sociedad gestora las Sociedades Wealthprivat, por la matriz o por alguna empresa del grupo	De acuerdo con la directiva delegada de MIFID II el BANCO cumple con los requisitos establecidos para la percepción de los incentivos y adicionalmente, con el fin de mejorar el servicio, ha adoptado las siguientes medidas; (i) Mayor información accesible en la página web privada del cliente. (ii) Emisión de avisos por email de las nuevas informaciones puestas a disposición del cliente. (iii) Mayor periodicidad en la información a cliente.	Octubre 2017
2	Comisión por la comercialización de IICs u otros instrumentos financieros, en los procesos de colocación de valores durante la transmisión de órdenes de nuestros clientes.	Comercialización de fondos (RTO) En base a los acuerdos firmados con diversos intermediarios, Wealthprivat percibe una comisión por parte de estas terceras entidades, sin que la percepción de dichas comisiones actúe en detrimento de la obligación de actuar en el máximo interés del cliente.		
3	Comisión por colocación de emisiones de renta fija o renta variable.	(i) Comercialización de instrumentos y productos financieros. (ii) Servicio de gestión discrecional de carteras. (iii) Servicio de asesoramiento no independiente.		

3. Potenciales incentivos pagados por el banco

Nº 1	Descripción del Incentivo	Servicio de inversión en el Banco para el que se paga el Incentivo	Descripción de las medidas adoptadas para justificar el aumento de la calidad del servicio	Fecha de inclusión en el Registro
1	Comisiones pagadas a los agentes y colaboradores de Wealthprivat	Wealthprivat ofrece sus productos a través de, entre otros canales, mediadores y colaboradores de la Entidad. Los mediadores y colaboradores perciben una comisión que se calcula como una retrocesión de un % de los ingresos percibidos por el Banco.	No es necesario aplicar medida alguna. N/A	Enero 2011
2	Comisiones pagadas por la colocación de emisiones de renta fija o renta variable.	Comercialización de instrumentos y productos financieros		

4. Justificación

La Normativa MiFID II establece las condiciones que justifican el cobro de incentivos.

Se considerará que el Banco cumple con sus obligaciones en materia de conflictos de intereses en los casos en que abonen o cobren incentivos en relación con la prestación de un servicio de inversión o auxiliar, a un tercero o de un tercero que no sea el cliente o la persona que actúa en nombre del cliente, dado que los Incentivos:

- a. Son concebidos para mejorar la calidad del servicio prestado al cliente.
- b. No perjudican el cumplimiento de la obligación del Banco de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes.

En todo caso, los incentivos (su existencia, naturaleza e importe) se comunicarán de conformidad con la Política.

Aumento en la calidad del servicio prestado		
Recepción y transmisión o ejecución de órdenes	Distribución de IIC	Se proporciona al cliente acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros a fin de satisfacer sus necesidades, así como instrumentos financieros de terceros que carezcan de vínculos estrechos con el Banco, junto con la remisión de informes periódicos del rendimiento y los costes y gastos asociados a los instrumentos financieros. Así como una mayor periodicidad en la información remitida a los clientes que la marca la normativa vigente.
	Otras comisiones	
Asesoramiento (no independiente) en materia de inversión	Distribución de IIC	Prestación del servicio de asesoramiento sobre una amplia gama de instrumentos financieros adecuados, el acceso a dichos instrumentos, así como un número apropiado de instrumentos de terceros que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de inversión. Adicionalmente, se facilitará, con carácter periódico (al menos con carácter anual) el análisis sobre la evaluación de la idoneidad.
	Otras comisiones	
Beneficios no monetarios menores		Dichos beneficios son de tal escala y naturaleza que no pueden entrar en conflicto con la obligación del Banco de actuar en el mejor interés de sus clientes.