

INFORMACIÓN RELATIVA SOBRE INCENTIVOS A CLIENTES DE XTB ESPAÑA

XTB España lleva a cabo la actividad de intermediación de una manera responsable y profesional, respetando los intereses de sus Clientes y cumpliendo de una manera ética los principios del mercado.

Como parte de la actividad de intermediación, XTB puede recibir y ofrecer a sus Clientes incentivos pecuniarios y no pecuniarios en virtud de los contratos de servicios de intermediación suscritos con ellos (por ejemplo, honorarios y comisiones estándar). Sin perjuicio de lo anterior, XTB también puede cobrar de terceros los honorarios y comisiones que sean necesarios para la prestación del servicio de intermediación (por ejemplo, honorarios impuestos por una norma). Adicionalmente, XTB tiene derecho a recibir y ofrecer pequeños regalos y obsequios para eventos especiales (por ejemplo, entradas para eventos o libros).

Cualesquiera otros honorarios, comisiones y prestaciones no pecuniarios no mencionados en el párrafo anterior, pueden ser recibidos u ofrecidos por XTB, únicamente en caso de que se cumplan las condiciones siguientes: (1) su propósito es mejorar la calidad de los servicios de intermediación prestados al Cliente, y (2) el Cliente ha sido informado sobre los características generales de recibir y ofrecer dichos honorarios, comisiones o prestaciones antes de la celebración del acuerdo de servicios de intermediación.

La tabla que se incorpora a continuación permite comprender mejor el tipo de pagos o incentivos permitidos:

Pagos permitidos incondicionalmente	Pagos permitidos condicionalmente
<ul style="list-style-type: none"> Pagos realizados directa o indirectamente entre el Cliente y la sociedad de inversión; Pagos efectuados a terceros por la sociedad de inversión que sean necesarios para la prestación de servicios de intermediación y que no impliquen un conflicto de intereses entre el Cliente y la sociedad de inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> Pagos efectuados o recibidos por un tercero siempre que cumplan todas las condiciones siguientes: <ul style="list-style-type: none"> *se comuniquen al Cliente con antelación; *estén concebidos para mejorar la calidad del servicio; *no incumplen la obligación de actuar en el mejor interés del Cliente.
Los requisitos anteriores no se aplican a los pequeños regalos y a los regalos para eventos especiales, hasta un importe de 170 euros en el caso de XTB.	

En la siguiente tabla figuran los tipos y características generales de incentivos, comisiones o prestaciones no pecuniarias distintas de los especificados en la tabla de incentivos anterior.

Tipo y valor del incentivo	Datos de la entidad que recibe / ofrece el beneficio	Características del incentivo
<p>Tipo de incentivo: Remuneración basada en la comisión de los que presentan a los Clientes a XTB (en Sucursales dónde este incentivo sea de aplicación).</p> <p>Valor del incentivo: 20% - 40% del valor del spread o comisión pagada por el Cliente (en Sucursales donde este incentivo sea de aplicación).</p>	<p>Entidad oferente: XTB Entidad receptora: Asociado de XTB</p>	<p>Abonar el porcentaje del <i>spread</i> o comisión en función del cumplimiento de las condiciones cuantitativas y cualitativas.</p>

<p>Tipo de incentivo: Sistema de descuentos / cash back.</p> <p>Valor del incentivo: 1% - 40% del valor del spread o de la comisión pagada por el Cliente Profesional.</p>	<p>Entidad oferente: XTB Entidad receptora: Cliente Profesional</p>	<p>Descuentos en pagos de spread/cash back se ofrecen a Clientes Profesionales de acuerdo a las promociones que XTB pueda ofrecer. Básicamente, los pagos constituyen el reembolso del <i>spread</i> o comisión pagada por los Clientes Profesionales, que consiste en el coste de la ejecución de la operación. Los incentivos se proporcionan con el fin de mejorar la calidad del servicio de corretaje prestado.</p>
<p>Tipo de incentivo: Acceso Premium al sitio web o sección de Análisis.</p> <p>Valor del incentivo: PLN 30 o su cambio en Euros (7€ aprox según t/c EUR/PLN a Agosto 2019).</p>	<p>Entidad oferente: XTB Entidad receptora: Cliente</p>	<p>El acceso se concede a los Clientes que cumplen con los criterios determinados basados en el importe del depósito, y tiene por objeto mejorar la calidad del servicio de intermediación prestado.</p>
<p>Tipo de incentivo: Libros, documentos electrónicos o similar.</p> <p>Valor del incentivo: Hasta la cantidad de PLN 150 o su cambio en Euros (35€ aprox según t/c EUR/PLN a Agosto 2019).</p>	<p>Entidad oferente: XTB Entidad receptora: Cliente</p>	<p>Libros y/o documentos electrónicos o similar que se ofrecen a los Clientes seleccionados en concepto de regalos, u obsequios de eventos especiales o para mejorar la calidad del servicio de intermediación prestado.</p>
<p>Tipo de incentivo: Conferencias, cursos, y otra formación para Clientes.</p> <p>Valor del incentivo: Desde PLN 50 hasta PLN 700 o su cambio en Euros (12€ hasta 160€ aprox según t/c EUR/PLN a Agosto 2019).</p>	<p>Entidad oferente: XTB Entidad receptora: Cliente</p>	<p>Conferencias y cursos de formación para los Clientes con el fin de mejorar la calidad del servicio de intermediación prestado.</p>

Si el Cliente está interesado en obtener información más detallada sobre los incentivos, comisiones o prestaciones no pecuniarias recibidas u ofrecidas, distintas de aquellas acordadas con el Cliente o de las necesarias para la prestación de servicios de intermediación, XTB facilitará al Cliente dicha información por vía electrónica. La solicitud puede realizarse a la siguiente dirección de correo electrónico: support@xtb.es.