



Información

Precontractual

Responsable Proceso	Consejo de Administración
----------------------------	---------------------------

Estado	Fecha	Nombre	Unidad Organizativa	Firma
APROBADO	24/08/2022	Kaspar Huijsman	Consejo de Administración	

Control de ediciones:

Fecha	Edición	Concepto	Modificación realizada	Apartados/ Pag. Control revisión
01/01/2022	1	Creación del documento		
23/08/2022	2	Revisión Cumplimiento Normativo	Eliminación referencia custodio	Todos.

Contenido

Definiciones	4
1 Introducción	6
2 Normativo MIFID II	6
3 Ámbito de los servicios financieros	6
4 Papel y responsabilidades	6
5 “Intermediarios Financieros” promovidos por Hugo Broker Agencia de Valores S.L	7
6 Clasificación de los Clientes.....	7
7 “Instrumentos financieros”	7
8 Contrato de Acceso a la Prestación de Servicios y a la Operativa por Vía Telemática	8
9 Evaluación de conveniencia y Mercado Objetivo	8
10 Política de mejor ejecución.....	9
11 Política de Salvaguarda de activos.....	11
12 Política de Conflicto de intereses	12
13 Política de gestión de incentivos	12
14 Política de privacidad y protección de datos de carácter personal	13
15 Información de productos	14
16 Tarifas, Costes y gastos asociados	20
17 Medios de reclamación a disposición del cliente	21

Definiciones

“CNMV”: Comisión Nacional del Mercado de Valores, entidad reguladora de los mercados financieros en España.

“Contraparte Elegible”: entidades dotadas de amplios conocimientos en materia de mercados financieros y de sus productos que se comercializan en dichos mercados. Se inserta en esta categoría las siguientes entidades: (i) Instituciones de Crédito; (ii) Sociedades de Inversión; (iii) empresas de seguros; (iv) Fondos de Pensiones y sus respectivas Sociedades Gestoras, (v) otras instituciones financieras autorizadas; (vi) Gobiernos nacionales y servicios correspondientes.

“FOGAIN”: *Fondo de Garantía de Inversiones* que protege a los inversores en caso de insolvencia de las agencias españolas adherentes al fondo. Página web del fondo (www.fogain.com).

“Instrumentos Financieros”: Son productos que permiten negociar distintos activos financieros. Algunos ejemplos: Acciones, CFDs, Forex, Futuros y Opciones. Algunos se negocian en mercados organizados, por ejemplo, los futuros y las acciones, mientras que los CFDs y la divisa se negocian en mercados no organizados, denominados OTC (Over-the-Counter). Cada “Intermediario Financiero”, con quien HUGO Hugo Broker Agencia de Valores S.L. tiene un acuerdo de “Introducing Bróker”, ofrece distintos “instrumentos financieros” a través de su “Plataforma de Negociación”.

“Intermediario Financiero”: Entidad financiera con la que Hugo Broker Agencia de Valores S.L. tiene un acuerdo de “Introducing Bróker” y seleccionada por el cliente. Hugo Broker Agencia de Valores S.L., tiene DOS acuerdos de “Introducing Bróker” con las siguientes entidades “Saxo”, “Interactive”

“Introducing Bróker”: Entidad que presta servicios de presentación y promoción de servicios financieros de un “Intermediario Financiero” junto del Cliente.

“Minorista”: Según la legislación española, Ley 47/2007 de 19 de diciembre, y el Real Decreto 217/2008 de 15 de febrero, y en cumplimiento y aplicación de la directiva europea sobre los Mercados de Instrumentos Financieros (MiFid), las entidades financieras tienen la obligación de clasificar a sus clientes según su nivel de conocimientos en materia de inversiones, según esta experiencia serán clasificados como minoristas, profesionales y contrapartes elegibles. El Cliente minorista es aquel que tiene menos conocimientos y experiencia en mercados financieros, y son, por ello, los que reciben mayor protección en la legislación vigente.

“Plataforma de Negociación”: plataforma de negociación que permite negociar en los mercados financieros a través de distintos “instrumentos financieros”. Aunque conste el logo de Hugo Broker Agencia de Valores S.L., la plataforma de negociación pertenece única y exclusivamente al “Intermediario Financiero” seleccionado por el Cliente, como consecuencia, es el único responsable de la misma.

“Principal”: significa que el “Intermediario Financiero” no actúa como agente para las órdenes del cliente, es decir, no las transmite a un mercado organizado para su ejecución. En este caso, las órdenes del cliente se ejecutan directamente con el “Intermediario Financiero” que actúa como contraparte del cliente para todas las órdenes que se ejecutan.

“Profesional”: es una posible clasificación del cliente. Son entidades que prestan servicios de inversión, entidades que ejercen actividades de inversión o grandes empresas, siempre que éstas, de acuerdo con sus últimas cuentas individuales, cumplan dos de los siguientes criterios:

situación neta de 2 millones de euros; (ii) Activo total de 20 millones de euros; (iii) Volumen de negocios neto de 40 millones de euros. El cliente “Minorista” que desee clasificarse como “Profesional” deberá cumplimentar al menos dos de los tres requisitos siguientes:

- Haber efectuado operaciones con un volumen significativo en el mercado de referencia, con una frecuencia media de diez operaciones por trimestre durante el último año;
- Disponer de una cartera de “instrumentos financieros”, incluidos los depósitos en efectivo, que supere los 500 mil euros;

- Ejerza o haya ejercido funciones en el sector financiero como mínimo durante un año en un cargo que exija conocimientos de los servicios o transacciones financieras en cuestión.

“Saxo”: Saxo Bank A/S, registrada y supervisada por la Financial Supervisory Authority (FSA), con número 1149, y número de registro 15731249, con sede en Philip Heymans Allé 15, DK-2900 Hellerup, Dinamarca, es una entidad con la que Hugo Broker Agencia de Valores S.L. tiene un acuerdo como “Introducing Bróker” para promover sus servicios financieros bajo la denominación de Hugo Investing

1 Introducción

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. (en adelante, “Hugo o Hugo Broker”) es una empresa que presta servicios de inversión. Tiene su domicilio social en Marbella (29602), Urb. La Carolina Local N – Edif. Aries, con CIF B02926194 y registrada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) con el número XXX, y en el Registro Mercantil de Malaga xxxxx. Hugo Broker es una empresa de servicios de inversión autorizada y sujeta a supervisión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, con dirección en Madrid, C/ Edison nº 4 y que está registrada con el número xxxxx. En la página web de la CNMV figura el programa de actividades de Hugo Broker con el alcance de los servicios y los instrumentos financieros sobre los que la entidad está autorizada a prestar dichos servicios.

De entre los servicios de inversión que Hugo Broker está autorizada a prestar, la entidad pone a disposición de sus clientes los siguientes servicios de inversión y servicios auxiliares:

- Recepción y transmisión de órdenes

Los clientes de Hugo Broker pueden contactar con la Empresa, mediante comunicación por escrito dirigida al domicilio social indicado anteriormente, y a través tanto del teléfono 951 56 56 56 así como en la dirección mail: info@hugoinvesting.com.

El cliente podrá comunicarse con la empresa en castellano, inglés, holandés y alemán y recibir documentos y cualquier información en inglés y castellano.

2 Normativo MIFID II

La Directiva de Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID) actualizada con la entrada en vigor de la Directiva 2014/65/UE y su normativa de desarrollo (conjuntamente, MiFID II) impacta en aspectos como la forma en la que las entidades financieras hacen negocios entre ellas y con inversores, incluyendo la forma en la que se clasifican los clientes y las obligaciones que tienen con sus clientes, refuerza la transparencia de los mercados y procura reducir los costes de las operaciones. El objetivo es que el mercado de instrumentos financieros en la Unión Europea (UE) sea un mercado único, abierto, seguro y correctamente supervisado.

3 Ámbito de los servicios financieros

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. está autorizada por la “CNMV” a realizar el servicio de Recepción y transmisión de órdenes en relación a uno o más “instrumentos financieros”.

4 Papel y responsabilidades

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. es un “Introducing Bróker” de un “Intermediario Financiero”. El papel y las responsabilidades de cada una de estas entidades, Hugo Broker Agencia de Valores S.L y “Intermediarios Financieros”, se detallan en el Contrato de Acceso a la Prestación de Servicios y a la Operativa por Vía Telemática

5 “Intermediarios Financieros” promovidos por Hugo Broker Agencia de Valores S.L

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. promueve los servicios de varios “Intermediarios Financieros”, identificados en el *RESUMEN DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES DE CADA “INTERMEDIARIO FINANCIERO”*,

6 Clasificación de los Clientes

La normativa MiFID II exige a las empresas de inversión, adoptar diferentes niveles de protección de acuerdo con una determinada categorización de sus clientes, conforme a los criterios establecidos por la mencionada normativa en función del perfil de cada cliente en cuanto a su experiencia, conocimientos y capacidad de evaluación del riesgo de sus propias decisiones de inversión.

En este sentido, se establecen las siguientes categorías:

- Minorista: personas físicas y pequeñas y medianas empresas. El nivel de protección que le otorga la normativa MiFID es máximo puesto que cuenta con mayores derechos de información tanto de carácter previo como posterior a la prestación de servicios de inversión.
- Profesional: por lo general empresas de gran tamaño y clientes con mayor grado de experiencia y conocimientos financieros, y por lo tanto, requieren una menor protección y menores derechos de información.

Los clientes catalogados como Minoristas, tienen el derecho a solicitar el tratamiento como cliente Profesional y renunciar a ser clasificado como Minorista, momento en el cual dejaría de disponer de la protección que tendría en caso de ser Cliente Minorista. Dicha solicitud la tendrá que realizar el cliente por escrito a Hugo Broker, y ésta se le concederá cuando reúna los requisitos establecidos en la normativa aplicable. Igualmente, los clientes catalogados como Clientes Profesionales podrán solicitar por escrito a Hugo Broker el tratamiento de Cliente Minorista.

7 “Instrumentos financieros”

En concordancia con la nueva reglamentación que exige proporcionar cierta información a los clientes, los productores de “instrumentos financieros”, en este caso los “Intermediarios Financieros”, están obligados a producir los documentos de información básica DIF (o KID – *Key Information Document*), Paquetes de Inversión de Retail y de Productos de Inversión basados en seguros (o PRIIP – *Packaged Retail and Insurance-based Investment Products*), debiendo proporcionar a sus clientes previamente a la prestación del servicio, o conclusión de la transacción sobre este tipo de productos financieros.

Para cada uno de los “intermediarios financieros”, los originales de estos documentos pueden ser consultados, siguiendo las siguientes instrucciones:

- “Saxo”, mediante el siguiente enlace: <https://www.home.saxo/legal/key-information-documents/kid>;

8 Contrato de Acceso a la Prestación de Servicios y a la Operativa por Vía Telemática

Si el cliente se clasifica como “Minorista y/o profesional”, la actual legislación exige la celebración, en forma escrita, de un contrato de Acceso a la Prestación de Servicios y a la Operativa por Vía Telemática para la recepción y transmisión de órdenes que defina el ámbito de la relación iniciada entre la entidad que ejerce una actividad de intermediación financiera y el Cliente, además de la descripción de los derechos y deberes de ambas partes.

Dado que Hugo Broker Agencia de Valores S.L. es un “Introducing Bróker” de varios “Intermediarios Financieros”, el alcance, los derechos y los deberes de estas entidades también se describen en este contrato.

9 Evaluación de conveniencia y Mercado Objetivo

Otros de los objetivos fundamentales de la normativa MiFID consiste en asegurar la conveniencia de los productos y servicios comercializados por las entidades a los clientes.

Test de conveniencia Para comprobar la adecuación del producto al cliente, Hugo Broker ha diseñado un test de conveniencia. El test de conveniencia se realizará para evaluar los conocimientos y experiencia del cliente para contratar productos complejos y productos no complejos que sean comercializados activamente por la entidad.

A dichos efectos, Hugo Broker, solicitará al Cliente toda la información necesaria en consideración a los servicios o productos contratados en las condiciones previstas por la normativa vigente y, en particular la información necesaria para realizar la evaluación de conveniencia cuando proceda, así como cualquier información que considere necesaria para cumplir con la normativa relacionada con la prestación del servicio. En el supuesto de que el cliente facilite a Hugo Broker dicha información, ésta presumirá, salvo prueba en contrario, o que se tenga conocimiento de que la información está manifiestamente desfasada y resulte inexacta o incompleta, que la información suministrada por el cliente es actualizada, exacta y completa.

Asimismo, se advierte al cliente que, de no facilitar la información solicitada por Hugo Broker o responder de una forma no veraz, ésta no podrá determinar si los servicios o productos de inversión previstos son adecuados para él.

Del resultado de esta prueba, se determinará si ciertos “instrumentos financieros” son convenientes o no para el cliente. En el caso de los clientes que transmiten una orden en la “plataforma de negociación” en un instrumento financiero para el cual Hugo Broker no considera conveniente, recibirá una alerta y tendrá que cumplimentar una declaración para proseguir con la orden. Hugo broker al ser un distribuidor de “instrumentos financieros” producidos por los “intermediarios financieros”, en particular “instrumentos financieros” negociados fuera de las bolsas organizadas (CFDs y CFDs Forex), está obligada a asegurarse de que estos “instrumentos financieros” no sean promovidos a clientes potenciales para los que las características no les sean apropiadas, teniendo en cuenta: (i) tipo de cliente; (ii) conocimientos y experiencia; (iii) situación financiera, en particular la capacidad para absorber pérdidas.

En cualquier caso, el cliente deberá mantener actualizados sus datos y comunicará a Hugo Broker cualquier circunstancia que pudiera suponer una modificación de la clasificación efectuada. Hugo Broker le informa que se reserva el derecho a realizar cualquier cambio en la clasificación del cliente de acuerdo con las condiciones establecidas en su política de clasificación de clientes y en la normativa vigente, lo cual le será comunicado.

En cumplimiento de la normativa vigente, Hugo Broker ha definido y aprobado una serie de políticas entre las que se encuentran la Política de Mejor Ejecución, la Política de Conflictos de Interés y la Política de Incentivos. Dichas Políticas se encuentran actualizadas y a disposición de los clientes, incluidos los potenciales, en la página Web www.hugoinvesting.com/legaldocuments pudiendo además solicitar información sobre éstas por cualquiera de los canales habituales de información de la entidad previstos en el presente documento.

A continuación, se detallan las principales características de las políticas de Hugo Broker:

10 Política de mejor ejecución

Esta Política resume los procedimientos que Hugo Broker ha desarrollado para cumplir con las obligaciones que la normativa vigente y, en especial, el RD 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 establece en el sentido de adoptar todas las medidas razonables para obtener el mejor resultado posible para las operaciones de sus clientes teniendo en cuenta el precio, los costes, la rapidez y probabilidad en la ejecución y liquidación, el volumen, la naturaleza de la operación y cualquier otro elemento relevante para la ejecución de la orden.

A estos efectos, Hugo Broker dispone de procedimientos y sistemas de gestión de órdenes que permiten una rápida y correcta ejecución y posterior asignación, de forma que no se perjudica a ningún cliente cuando se realizan operaciones para varios de ellos o se actúa por cuenta propia. Dichos procedimientos o sistemas permiten la ejecución de órdenes de clientes, que sean equivalentes, con arreglo al momento en que fueron recibidas por la empresa de servicios de inversión.

Hugo Broker es un “Introducing Bróker” de “Saxo Bank”, por lo que su política de mejor ejecución tiene un ámbito muy restringido y considera un número reducido de criterios. Por regla general, el cliente deberá tener en cuenta la política de ejecución del “Intermediario Financiero” seleccionado.

Para conocer nuestra política de ejecución y la de los “intermediarios financieros”, puede utilizar las siguientes instrucciones y enlaces:

- “www.hugoinvesting.com en la sección documentos legales, “Política de Mejor Ejecución”

“Saxo”

- Link: <https://www.home.saxo/legal/saxo-bank-as>- Apartado: General Business Terms- Documento: Best Execution Policy

10.1. Aplicación de la Política

La Política aplica tanto a clientes profesionales como minoristas (conforme a la definición de los mismos establecida en el Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores). Esta política de ejecución de órdenes aplica cuando Hugo Broker:

- recibe y transmite órdenes de clientes;

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. adopta distintas posiciones en la cadena de ejecución para cada tipología de instrumento financiero, y dependiendo del tipo de cliente o canal utilizado, pudiendo ejecutar operaciones con relación a los siguientes instrumentos financieros: Renta Variable cotizada nacional, Renta Variable cotizada internacional, Derivados en mercados organizados (listados), Mercados Monetarios (Euro y Divisa), Deuda Pública, Renta Fija Privada y Derivados en mercados no organizados (OTC).

10.2. Factores de Ejecución

A la hora de cumplir con nuestra obligación de Mejor Ejecución con nuestros clientes, los “Factores de Ejecución” que Hugo Broker toma en consideración son los siguientes:

- precio;
- costes;
- velocidad de ejecución;
- probabilidad de ejecución y liquidación;
- tamaño de la orden;
- naturaleza de la orden (por ejemplo, si es una orden a mercado, limitada o a cuidar);
- cualquier otra consideración relativa a la ejecución de la orden.

La importancia relativa de cada uno de los factores de ejecución varía dependiendo del instrumento financiero. En la mayoría de casos, y en todas las ocasiones si la orden es de un cliente minorista, el precio y resto de costes vinculados a la operación, será el factor de ejecución más importante. Sin embargo, en determinadas circunstancias, en particular las relacionadas con los criterios de ejecución mencionados más adelante, Hugo Broker puede decidir que otros factores de ejecución tengan mayor importancia a la hora de buscar el mejor resultado para nuestros clientes.

Hugo Broker tiene la obligación de tener en cuenta los siguientes criterios a la hora de determinar, en cada caso particular, la importancia relativa de estos factores:

- el perfil del cliente, incluida la categorización de dicho cliente;
- las características de la orden dada por el cliente;
- las características de los instrumentos financieros a los que está referida la orden;
- las características de los centros de ejecución o intermediarios a los que la orden va dirigida

10.3. Centros de Ejecución

Hugo Broker realiza la labor de Introducing Bróker de Saxo Bank A/S, siendo la selección de los centros de ejecución responsabilidad de esta entidad. En este enlace ponemos a disposición del cliente esta información:

- Saxo: A través del siguiente enlace – Enlace: <https://www.home.saxo/legal/terms-of-use/saxo-terms-of-use>

Cuando Hugo Broker no sea responsable de la ejecución real de las órdenes porque sea únicamente transmisor de dichas órdenes a otra entidad para su ejecución, se asegurará de que la política de ejecución del intermediario sea consistente con la propia según se especifica en el presente documento

10.4. Instrucciones específicas

Cuando un cliente transmita una instrucción específica en relación con la ejecución de una orden, Hugo Broker la ejecutará de acuerdo a dicha instrucción. Cuando la instrucción del cliente se refiera sólo a una parte de la orden, Hugo Broker continuará aplicando su política de ejecución a aquellas partes de la orden que no estén cubiertas por dicha instrucción específica. Cualquier instrucción específica de un cliente puede impedir que la entidad adopte las medidas incluidas en su política de ejecución para obtener el mejor resultado posible para sus clientes, en relación a los elementos incluidos en esas instrucciones.

10.5. Condiciones excepcionales de mercado

Esta política no será de aplicación en momentos de turbulencias extraordinarias de mercado, y/o fallos de los sistemas internos o externos que imposibiliten la ejecución de órdenes en tiempo y forma adecuados. En caso de un fallo del sistema, Hugo Broker puede ser incapaz de acceder a todos los centros de ejecución seleccionados

10.6. Supervisión y revisión

Hugo Broker supervisará la calidad de sus procedimientos de ejecución y centros de ejecución seleccionados de forma regular (en particular cuando se produzcan cambios que puedan dificultar la consecución de su obligación de mejor ejecución de una forma consistente), y realizará sin demora las modificaciones necesarias. En cualquier caso, Hugo Broker realizará dicha revisión una vez al año con el fin de asegurar el mejor resultado posible para nuestros clientes. Cualquier cambio en los centros de ejecución seleccionados será debidamente informado a los clientes.

10.7. Consentimiento expreso previo

Hugo Broker tiene la obligación de obtener el consentimiento previo expreso en caso de órdenes que se quieran ejecutar fuera de un Mercado Organizado o SMN cuando el instrumento financiero en cuestión se encuentre admitido a negociación en dichos mercados.

Cuando un cliente transmita una instrucción específica acerca de dónde o cómo quiere ejecutar una orden modificando alguna de las prioridades expuestas anteriormente, dichas instrucciones prevalecerán sobre los aspectos recogidos en esta Política. Dicha orden deberá ser enviada detallada por escrito y ser aceptada expresamente por Hugo Broker para poder prevalecer sobre los aspectos recogidos en esta Política.

Con carácter general, las órdenes se cursarán al mercado individualmente para cada cliente. En circunstancias excepcionales, se podrán agrupar órdenes de distintos clientes. En este caso, la Entidad se asegurará del cumplimiento de los siguientes requisitos:

- La acumulación de órdenes de clientes entre sí o con las propias de la entidad, no debe perjudicar a ninguno de los clientes cuyas órdenes vayan a agregarse.
- Se informará a cada cliente que el efecto de acumulación de órdenes puede perjudicarles debido a la pérdida del criterio de temporalidad en la recepción de la orden.
- Las ejecuciones totales serán distribuidas equitativamente a las órdenes recibidas de cada cliente.
- Las ejecuciones parciales se distribuirán equitativamente entre las órdenes recibidas de clientes, teniendo en cuenta su precio medio.

11 Política de Salvaguarda de activos

La normativa vigente establece que las Empresas de Servicios de Inversión deben tomar las medidas oportunas para salvaguardar los derechos de propiedad de los clientes e impedir la utilización de sus activos sin su autorización expresa y siempre de acuerdo con condiciones previamente aceptadas por éstos.

Hugo Broker no es responsable de la custodia de los valores y/o del efectivo del cliente. Hugo Broker está adherido a FOGAIN. Puede consultar el funcionamiento y la cobertura a través de la página de dicha entidad, en el siguiente enlace:

- <https://www.fogafin.gov.co/default>

Para conocer con detalle de qué forma los Intermediarios Financieros salvaguardan sus activos, podrá consultarlo a través de la siguiente dirección:

- Saxo – <https://www.home.saxo/legal/saxo-bank-as>

12 Política de Conflicto de intereses

Conforme se establece en la normativa vigente, Hugo Broker ha adoptado una política de detección y gestión de los posibles Conflictos de Interés que pudieran surgir entre la propia entidad y sus clientes o entre distintos clientes.

Hugo Broker, dispone de una Política de Gestión de Conflictos de Interés y de procedimientos y sistemas para garantizar el cumplimiento de la normativa aplicable con el principal objetivo de cumplir con el principio de trato honesto, imparcial y profesional de sus clientes. Así, esta política permite identificar situaciones de potencial conflicto y prevenir, gestionar y registrar las mismas de forma proactiva con el fin de evitarlas en la medida de lo posible, y en los casos en los que esto no sea posible, poner en conocimiento de sus clientes las posibles situaciones de conflicto.

Para ello, la política específica algunas situaciones de potencial conflicto pretendiendo identificar las actividades de Hugo Broker que sean susceptibles de originar un perjuicio para sus clientes. En este sentido se han analizado todas las actividades desarrolladas por Hugo Broker y su interrelación.

La política identifica algunos principios de actuación para Hugo Broker que permiten evitar las potenciales situaciones de conflicto, tales como la creación de áreas separadas, cuyos empleados se encuentran bajo esquemas de supervisión y retribución separados entre sí, así como medidas tendentes a la salvaguarda de la confidencialidad de la información que pudiera tener el carácter de reservada o privilegiada.

La política detalla los procedimientos de revisión de situaciones de potencial conflicto, y establece la obligación de mantenimiento de registros internos que permiten llevar un seguimiento y analizar las mismas.

Es preciso señalar que para que se dé un conflicto de interés no es suficiente que Hugo Broker pueda obtener un beneficio si no existe también un posible perjuicio para un cliente, o que un cliente pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida, si no existe la posibilidad de pérdida para otro cliente.

Con el fin de llevar un control exhaustivo de las situaciones susceptibles de crear algún conflicto de interés Hugo Bróker mantendrá un registro actualizado de los Conflictos de Interés que se hayan producido o que se estén produciendo de forma continuada para que puedan ser analizados y posteriormente gestionados.

Puede acceder a información adicional con relación a esta Política a través del apartado Información Legal de nuestra web www.hugoinvesting.com

13 Política de gestión de incentivos

En el curso de la prestación de servicios y/o comercialización de productos de inversión, Hugo Broker podría recibir pagos u honorarios de un tercero. Hugo Broker siempre actuará con la máxima diligencia, honestidad, imparcialidad y profesionalidad

en la recepción de estos pagos u honorarios cumpliendo estrictamente la normativa vigente en cada momento al respecto asegurando que siempre tengan el objetivo de mejorar y aumentar la calidad del servicio prestado al cliente.

Los incentivos satisfechos o recibidos en ningún caso afectan a la búsqueda por parte de Hugo Broker del mejor interés de sus clientes, objetivo que queda asegurado mediante la estricta aplicación por la misma de todos los mecanismos y medidas establecidas para que los servicios y productos ofrecidos a los mismos sean los idóneos y adecuados. Incentivos cobrados por Hugo Broker de terceros:

Descripción del incentivo	Entidades pagadoras	% Máximo aplicado
Comisiones pagadas por la intermediación de instrumentos financieros	Saxo Bank A/S	Hasta un 50% máximo sobre las comisiones generadas, por la actividad de recepción y transmisión de órdenes en los instrumentos indicados en el programa de actividades.

La política de Gestión de incentivos se puede obtener con carácter gratuito en la página web de Hugo Investing.

14 Política de privacidad y protección de datos de carácter personal

Hugo Broker archiva y trata los datos de carácter personal con estricta confidencialidad y en cumplimiento del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos.

- Responsable del Tratamiento:
 - Hugo Broker Agencia de Valores S.L. o Hugo Broker, empresa de servicios de inversión registrada en la CNMV con el nº XXX y domiciliada en Urb. La Carolina Local N – Edif. Aries 29602 Marbella
 - El interesado puede contactar con las personas designadas por el Responsable a través de femke@hugoinvesting.com
- Finalidad del Tratamiento: acciones comerciales, ejecución de un contrato y/o cumplimiento de obligaciones legales.
 - Los datos recabados por Hugo Broker son facilitados por el propio interesado (on-line o través de llamadas en respuesta a una solicitud de información del interesado) o provienen de la existencia de una relación jurídica con Hugo Broker.
 - En base a la licitud de los datos obtenidos, sus datos serán empleados para acciones comerciales en relación con productos y servicios que pueden resultar del interés para el Cliente en base a los contratados o a la provisión de datos de contacto mostrando interés en los productos y servicios de Hugo Broker así como para la remisión de información general (de actualidad o de carácter económico o de mercados) y para elaborar perfiles con el fin de ofrecerle productos y servicios de Hugo Broker por cualquier medio (incluidos medios electrónicos tales como teléfono, correo electrónico o medio equivalente), a cuyos efectos podrá comunicar sus datos personales a empresas de Hugo Broker.
 - Con carácter previo a la formalización de un contrato con Hugo Broker, sus datos serán tratados para evaluarlos bajo la normativa para la prevención del blanqueo de capitales.
 - Una vez el alta como Cliente tenga lugar, los datos serán empleados para la prestación de los servicios objeto del correspondiente contrato y para el cumplimiento por parte de Hugo Broker de sus obligaciones como empresa de servicios de inversión.

- Los datos personales facilitados se conservarán mientras no se solicite su supresión. Existiendo una relación jurídica entre Hugo Broker y el interesado, los datos serán conservados durante la vigencia de la referida relación y durante un plazo adicional de cinco años y de hasta diez años de conformidad con lo exigido por la normativa para la prevención del blanqueo de capitales.
- Legitimación: Interés legítimo y consentimiento del interesado.
 - El tratamiento de los datos es lícito cuando el interesado ha facilitado sus datos al responsable conforme a los requerimientos previstos en la normativa, cuando existe una relación jurídica entre el interesado y el responsable y cuando el interesado ha dado su consentimiento.
 - Al facilitar sus datos a Hugo Broker el interesado consiente a su tratamiento con los fines aquí expresados.
 - En el caso de que el interesado no facilite sus datos o de que retire su consentimiento para su tratamiento, Hugo Broker no podrá finalizar su alta como Cliente, pues no podría cumplir con sus deberes de identificación y categorización tanto bajo la normativa para la prevención del blanqueo de capitales como de sus obligaciones en materia de normas de conducta aplicables a las empresas de servicios de inversión. Lo anterior no será aplicable respecto a la utilización de los datos con fines exclusivamente comerciales por parte de Hugo Broker.
 - En los supuestos en que Hugo Broker obtenga datos de carácter personal cuya obtención es obligatoria pero que no sean facilitados directamente por el interesado (por ejemplo, identidad de la persona física que ostenta la titularidad real de las personas jurídicas, listados para la prevención del blanqueo de capitales, etc.), el tratamiento de dichos datos es lícito por constituir el interés legítimo del responsable del tratamiento.
- Destinatarios:
 - Hugo Broker Agencia de Valores S.L.
- Derechos del interesado: el interesado podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, oposición, supresión, limitación y portabilidad de sus datos en los términos siguientes:
 - En caso de que no autorice el tratamiento de sus datos con fines comerciales, ello no afectará al mantenimiento o cumplimiento de la relación contractual que mantenga con Hugo Broker y los productos o servicios contratados a través de Hugo Broker.
- Hugo Broker no podrá suprimir sus datos de sus registros relativos a su alta como cliente y operaciones al amparo del contrato firmado con la entidad, puesto que viene obligada a consérvalos conforme a los plazos legales indicados. o
 - El interesado puede ejercitar sus derechos dirigiendo un email a femke@hugoinvesting.com o un escrito a Hugo Broker Agencia de Valores S.L., Urb. La Carolina Local N – Edif Aries S/N 29602 Marbella.
 - El interesado puede presentar sus reclamaciones ante la Agencia Española de Protección de Datos www.agpd.es.

Para conocer en detalle nuestra Política de Privacidad, deberá seguir las siguientes instrucciones se puede acceder a la página web www.hugoinvesting.com.

15 Información de productos

Hugo Broker en cumplimiento de lo establecido en la Directiva MiFID, debe proporcionar a sus clientes, o potenciales clientes, información de forma comprensible sobre la naturaleza y riesgos de los instrumentos financieros con lo que opera.

Esta información ha de ser suficiente, imparcial, clara y no engañosa, de tal forma que los clientes o posibles clientes, en su caso, puedan adoptar cada decisión de inversión o contratación de los servicios ofrecidos sobre la base de una información adecuada.

En cumplimiento de lo anteriormente expuesto, se refleja a continuación la mencionada información, a fin de que cualquier cliente tenga un debido conocimiento de las condiciones y características de los instrumentos financieros con los que Hugo Broker opera en el marco de los servicios de inversión que presta a sus clientes. Esta información será actualizada periódicamente y en todo caso cuando Hugo Broker ofrezca a sus clientes o potenciales clientes productos o instrumentos financieros distintos de los aquí descritos.

NATURALEZA Y RIESGOS DE LOS PRODUCTOS

Riesgo de mercado: riesgo de pérdida que puede sufrir un inversor debido a los movimientos de precios que se registran en el mercado o en movimientos de los llamados factores de riesgo (tasas de interés, tipo de cambio, etcétera).

Riesgo de emisor: riesgo de que el prestatario o emisor no haga frente, en tiempo y forma, a los compromisos financieros pactados.

Riesgo de liquidez: riesgo causado por la imposibilidad de hacer/deshacer una posición en mercado debido a que no se encuentre contrapartida, por falta de liquidez en el mercado o porque tiene un coste elevado.

Riesgo de Tipo de Cambio: riesgo de que se produzcan variaciones en el valor de mercado de las posiciones denominadas en divisas distintas a la de origen del país como consecuencia de las variaciones en los tipos de cambio.

Riesgo de Contraparte: riesgo de que la contraparte no entregue el activo de la operación en los términos pactados, ya sea a fecha de vencimiento o del traspaso pactado.

	Riesgo de mercado	Riesgo de emisor	Riesgo de Liquidez	Riesgo de Tipo de Cambio	Riesgo de Contraparte
Acciones	SI	NO	SI	SI	SI
Renta Fija	SI	SI	SI	SI	SI
Opciones	SI	NO	SI	SI	NO
Futuros	SI	NO	SI	SI	NO
CFD	SI	SI	SI	SI	SI

En concordancia con la regulación que exige proporcionar cierta información a los clientes sobre el servicio prestado, los productores de Instrumentos Financieros, en este caso los Intermediarios Financieros, están obligados a facilitar a sus clientes los documentos de información básica DIF (o KID – Key Information Document), Paquetes de Inversión de Retail y de Productos de Inversión basados en seguros (o PRIIP – Packaged Retail and Insurance-based Investment Products).

Para cada uno de los Intermediarios Financieros, los originales de estos documentos pueden ser consultados, siguiendo las siguientes instrucciones:

- Saxo, mediante el siguiente enlace: <https://www.home.saxo/legal/key-information-documents/kid>

INFORMACIÓN SOBRE INSTRUMENTOS NO COMPLEJOS

Hugo Broker informa al cliente que no está obligada a evaluar la adecuación del instrumento financiero ofrecido o del servicio prestado y que, por tanto, el cliente no goza de la protección prevista por la normativa vigente en esta materia, en el caso de que le preste al cliente exclusivamente el servicio de ejecución o recepción y transmisión de órdenes facilitadas por el clientes, con o sin prestación de servicios auxiliares, sobre productos de inversión no complejos, en las condiciones previstas en la Ley del Mercado de Valores.

Hugo Broker informa al cliente sobre los productos no complejos, acciones y bonos, con un mensaje informándole que Hugo Broker no está obligada a evaluar la conveniencia de los instrumentos Acciones y Bonos, ya que los mismos tienen la categoría normativa de no complejo y que cualquier operación futura se realiza por tu iniciativa y no por Hugo Broker.

En este sentido, se entiende por producto no complejo el que cumpla todas y cada una de las siguientes cuatro características:

- Se pueden reembolsar de forma frecuente a precios conocidos por el público. En general, siempre es fácil conocer su valor en cualquier momento y hacerlos efectivos.
- El inversor no puede perder un importe superior a su coste de adquisición, es decir, a lo que invirtió inicialmente.
- Existe información pública, completa y comprensible para el inversor minorista, sobre las características del producto.
- No son productos derivados.

Un producto que no cumple con todas o alguna de las características anteriores se considera un producto complejo. Puede suponer mayor riesgo para el inversor y suele tener menor liquidez y, en definitiva, es más difícil entender tanto sus características como el riesgo que lleva asociado.

15.1. RENTA VARIABLE

Las acciones representan una parte proporcional del capital social de una sociedad; por tanto, los accionistas son copropietarios de las empresas en proporción a su participación. Son valores participativos negociables y libremente transmisibles.

La inversión en acciones de una empresa puede hacerse en el momento en que se emiten o se ponen en circulación o acudiendo al mercado secundario donde se negocian.

Los accionistas, al ser propietarios de la sociedad tienen una serie de derechos económicos y políticos.

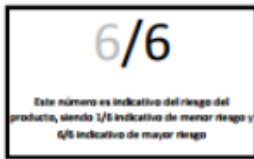
El rendimiento de las acciones puede provenir de dos vías:

- Reparto de dividendos entre los accionistas
- Plusvalías o minusvalías por la evolución de la cotización en el mercado. Estas plusvalías o minusvalías solo se hacen efectivas en el momento en que se vende la acción.

Hay que tener en cuenta, que uno de los principales riesgos vinculados a la inversión en las acciones es la incertidumbre sobre sus rendimientos.

Características de la renta variable:

- Las acciones no tienen una rentabilidad conocida, ni tan siquiera predecible.
- El comportamiento de una acción en el pasado no garantiza su evolución futura.
- La evolución de la acción no depende sólo de la propia compañía, sino de factores ajenos como la situación de la economía, la evolución de otros mercados, de los tipos de interés, de la inflación, etc. Por eso puede ocurrir que algunas compañías con buenos resultados en sus negocios no vean aumentar su valor en bolsa.
- No tienen plazo de vencimiento, por lo que la inversión sólo puede deshacerse mediante la venta de las acciones



15.2. RENTA FIJA

Las principales fuentes de financiación de que disponen las empresas son fundamentalmente tres:

- El préstamo, concedido por las entidades de crédito
- La ampliación de capital
- La emisión de deuda

Esta última opción es la que engloba a los “productos de renta fija”. Reconocen una deuda para la entidad que los emite. A diferencia de lo que ocurre con la renta variable, el titular de valores de renta fija tiene derechos económicos, pero no políticos, ya que no es propietario de la sociedad.

Un aspecto muy importante a tener en cuenta es que el inversor en renta fija es acreedor de la sociedad emisora, mientras que el accionista es propietario de una parte del capital, por lo que, en caso de liquidación de la sociedad, el acreedor tiene prioridad frente a los accionistas.

En general, los productos de renta fija suelen tener un plazo determinado y una rentabilidad conocida de antemano o derivada de una fórmula, que otorga el derecho a percibir los intereses pactados y la devolución de la totalidad o parte del capital invertido en una fecha dada, dependiendo de si es renta fija simple o no.

Los intereses de la renta fija pueden estar fijados de forma exacta desde el momento de la emisión hasta su vencimiento (amortización) o estar referenciados a algún indicador: el Euribor, un índice bursátil o la evolución de una acción o cesta de acciones.

Los intereses que perciben los inversores en renta fija constituyen lo que se denomina “cupón”. A su vez este cupón puede ser implícito, cuando se obtiene por diferencia entre el valor de compra y el valor final de amortización, o explícito, lo que supone el pago periódico del mismo (anual, semestral, trimestral...).

Una de las creencias erróneas más extendidas es pensar que invertir en renta fija es invertir sin riesgos. Cualquier producto de inversión contiene riesgo en mayor o menor medida.

En el caso de la renta fija, el riesgo de precio está unido fundamentalmente a la evolución de los tipos de interés, y se manifiesta cuando el horizonte temporal de la inversión es inferior al plazo de vencimiento del valor. Si antes de la amortización se venden los valores en el mercado secundario, se obtendrá el precio que el mercado esté dispuesto a pagar en ese momento.

Cuando el emisor de los valores de Renta Fija es un Estado, el riesgo país de crédito se denomina “riesgo país”. En algunas ocasiones se han producido suspensiones unilaterales en el pago de los intereses de la deuda pública externa emitida por algunos países. Cualquier emisor privado, por muy solvente que sea, incorpora un riesgo superior al de los valores públicos; por eso, también suelen exigirse mayores rentabilidades. Ese diferencial de rentabilidad que se pide a los valores privados respecto a la deuda pública se denomina prima de riesgo. Por tanto cualquier inversión en renta fija está sometido al riesgo de mercado, es decir, la posibilidad de que los valores coticen por debajo del precio que pagamos por ellos.

Por otro lado en la renta fija encontramos el riesgo de crédito, el cual se define como el riesgo de que el emisor de un valor no pueda hacer frente a sus pagos, tanto de cupones como de reembolso del principal, o de que se produzca un retraso en los mismos. Antes de invertir por tanto, es conveniente tener en cuenta la calidad de crédito del emisor. Para ello pueden

consultarse las calificaciones que realizan las agencias especializadas, sobre la calidad crediticia y fortaleza financiera de las sociedades emisoras, Estados y Administraciones Públicas: es el denominado rating.

Estas calificaciones pueden ser sobre el emisor, o en el caso de los privados, sobre éstos y/o cada una de sus emisiones. El inversor debe tener en cuenta que las calificaciones pueden ser revisadas, suspendidas o retiradas en cualquier momento por parte de la agencia calificadora). El criterio fundamental empleado para evaluar la solvencia de un emisor suele ser la capacidad que éste tiene para generar beneficios en el futuro y, en consecuencia, la capacidad de afrontar sus compromisos de pago. En ocasiones, la solvencia de una emisión concreta puede estar vinculada al ofrecimiento de garantías adicionales (como en el caso de las titulizaciones).

Otro riesgo relevante en este tipo de inversiones es el riesgo de liquidez, el cual podemos definir como el riesgo de que no se encuentre contrapartida en el mercado y, por tanto, existiría una penalización en el precio obtenido al deshacer la inversión, en el caso de que fuese necesario realizar la venta con rapidez. En casos extremos, podría suponer la imposibilidad de recuperar el dinero en el momento deseado. Antes de elegir un activo, hay que recordar que la falta de liquidez es un coste que siempre asume el inversor.

Estos riesgos siempre deberán venir detallados en el folleto de emisión del producto. Además, en determinadas ocasiones, el folleto puede incorporar advertencias de la CNMV cuando se considere que las condiciones incorporan riesgos significativos para los inversores minoristas.

“El compromiso de devolución de capital (o en su caso del xx% del capital) solo es a vencimiento y a la venta anticipada puede provocar pérdidas”

Quedan fuera de la clasificación de riesgo la deuda pública del Estado, CC.AA., entidades locales, instituciones, órganos y organismos de la Unión Europea y los Gobiernos centrales, autoridades regionales o locales u otras autoridades públicas, organismos de derecho público o empresas públicas de los Estados miembros de la Unión Europea análogos a los españoles indicados en este punto. La clasificación del riesgo del resto de la renta fija (privada) dependerá de los siguientes factores: • del plazo de devolución del capital • de la calificación crediticia del emisor que puede ser de: • nivel 1: calificaciones crediticias otorgadas a LP por las Agencias de Calificación Externas equivalentes a BBB+ o superior • nivel 2: calificaciones crediticias otorgadas a LP por las Agencias de Calificación Externas equivalentes a BBB- o BBB. Así, en función de estos factores, la clasificación del riesgo de la renta fija podrá ser de las siguientes clases:

<div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="font-size: 24pt; margin: 0;">2/6</p> <p style="font-size: 8pt; margin: 0;">Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 indicativo de mayor riesgo</p> </div>	<p>Clase 2: en esta clase se incluirán todos aquellos instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros que dispongan al menos de un compromiso de devolución del 100% del capital invertido con un plazo residual igual o inferior a 3 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de estos compromisos, deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 1.</p>
<div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="font-size: 24pt; margin: 0;">3/6</p> <p style="font-size: 8pt; margin: 0;">Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 indicativo de mayor riesgo</p> </div>	<p>Clase 3: en esta clase se incluirán todos aquellos instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros que dispongan al menos de un compromiso de devolución del 100% del capital invertido con un plazo residual superior a 3 e igual o inferior a 5 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de estos compromisos, deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 2.</p>
<div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="font-size: 24pt; margin: 0;">4/6</p> <p style="font-size: 8pt; margin: 0;">Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 indicativo de mayor riesgo</p> </div>	<p>Clase 4: en esta clase se incluirán todos aquellos instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros que dispongan al menos de un compromiso de devolución del 100% del principal invertido con un plazo residual superior a 5 e igual o inferior a 10 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de estos compromisos, deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 2.</p>

<p style="text-align: center; font-size: 24pt;">5/6</p> <p style="font-size: 8pt;">Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 indicativo de mayor riesgo.</p>	<p>Clase 5: en esta clase se incluirán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros que dispongan de un compromiso de devolución del 100% del principal invertido con un plazo residual superior a 10 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de estos compromisos, deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 2. • Instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros que dispongan de un compromiso de devolución del 90% del principal invertido con un plazo residual igual o inferior a 3 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de estos compromisos, deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 2.
<p style="text-align: center; font-size: 24pt;">6/6</p> <p style="font-size: 8pt;">Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 indicativo de mayor riesgo.</p>	<p>Clase 6: para calificaciones crediticias inferiores a BBB-</p>
<p style="font-size: 8pt;">Complejidad: La Renta Fija suele considerarse un producto NO COMPLEJO, salvo en determinados casos, en que será COMPLEJO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • participaciones preferentes • Instrumentos del mercado monetario que incorporen un derivado implícito. • Renta fija privada que no tenga posibilidades frecuentes de venta o liquidación en mercados. <p style="font-size: 8pt;">En ese caso puede tratarse de un " ! Producto financiero que no es sencillo y puede ser difícil de comprender".</p>	

15.3. OPCIONES Y FUTUROS

Un futuro es un contrato por el que se acuerda el intercambio de una cantidad concreta de activo subyacente (valores, índices, productos agrícolas, materias primas...) en una fecha futura predeterminada, a un precio convenido de antemano.

Un futuro es un contrato a plazo negociado en un mercado organizado, por lo que las partes acuerdan la compraventa de una de una cantidad concreta de un valor (activo subyacente) en una fecha futura predeterminada (fecha de liquidación), a un precio convenido de antemano (precio de futuro). Es decir, se trata de contrato a plazo cuyo objeto son instrumentos de naturaleza financiera (valores, índices, préstamos o depósitos) o commodities (es decir mercancías como productos agrícolas, materias primas...).

Las características operativas que definen e identifican los futuros son:

- Las condiciones de cada contrato están estandarizadas por lo que se refiere a su importe nominal, objeto y fecha de vencimiento.
- Se negocian en mercados organizados, por tanto, pueden ser comprados o vendidos en cualquier momento de la sesión de negociación sin necesidad de esperar a la fecha de vencimiento.
- Tanto para comprar como para vender futuros, los intervinientes han de aportar garantías al mercado, es decir, un importe – determinado en función de las posiciones abiertas que mantengan – como señal del cumplimiento de su compromiso, de forma que evite el riesgo de contrapartida.
- El inversor en futuros debe tener en cuenta que es posible realizar la venta de un futuro sin haberlo comprado antes, ya que lo que se vende es la posición en el contrato por el que el vendedor asume una obligación. Es lo que en el mercado se llama abrir posiciones cortas o ponerse en corto.

OPCIONES

Una opción es un contrato que implica un derecho para el comprador y una obligación para el vendedor, a comprar (o vender) una determinada cuantía del activo subyacente en un plazo estipulado a un precio convenido de antemano (precio de ejercicio).

El precio de la opción es lo que el comprador paga por obtener ese derecho y se denomina prima. Llegada la fecha de vencimiento, al comprador le interesará o no ejercerlo en función de la diferencia entre el precio fijado para la operación y el precio que en ese momento tenga el subyacente en el mercado de contado.

Pueden existir distintos tipos de opciones, atendiendo a diferentes criterios:

- Opción de compra o call: el comprador tiene el derecho (pero no la obligación) a adquirir el subyacente a un precio determinado, en la fecha de vencimiento establecida.
- Opción de venta o put: el comprador tiene el derecho (pero no la obligación) a vender el subyacente a un precio fijado, en la fecha de vencimiento.

15.4 CFDs Y DIVISAS ADVERTENCIA

- La CNMV considera que, debido a su complejidad y riesgo, la adquisición de este producto no es adecuada para clientes minoristas.
- Debido al apalancamiento las pérdidas pueden llegar a ser superiores al importe desembolsado inicialmente para la adquisición del producto.

Un CFD es un acuerdo entre un «comprador» y un «vendedor», con arreglo al cual convienen en intercambiar la diferencia entre el precio actual de un activo subyacente (acciones, divisas, materias primas, índices, etc.), y el precio del mismo cuando el contrato se cierre.

Los CFD son productos «apalancados». Ofrecen una exposición a los mercados, exigiendo al inversor que aporte únicamente un pequeño margen («depósito») del valor total de la operación. Permiten a los inversores aprovecharse de la evolución de los precios al alza (asumiendo «posiciones largas»), o a la baja (asumiendo «posiciones cortas») de los activos subyacentes.

Cuando el contrato se cierra, el inversor cobrará o abonará la diferencia entre el valor de cierre y el de apertura del CFD y/o de los activo(s) subyacente(s). Si la diferencia es positiva, el proveedor del CFD le pagará. Si la diferencia es negativa, usted deberá pagar al proveedor del CFD. Los CFDs pueden parecer similares a inversiones más convencionales como las acciones, pero son muy diferentes, ya que el inversor nunca adquiere ni posee en realidad el activo subyacente al CFD.

La inversión en CFDs sobre divisas, también conocido como mercado FOREX, está catalogada por la CNMV como un producto financiero que no es sencillo y puede ser difícil de comprender. El precio de las divisas siempre se ajusta por parejas. Todas las operaciones se desarrollan entre dos divisas distintas, lo que da lugar a la compra de una divisa y la venta de otra, simultáneamente. Por ejemplo, al operar con EUR/USD, el cruce de divisas es de euros frente a dólares estadounidenses. Se compraría una de las divisas (posición larga) mientras que se vendería la otra (posición corta).

El precio de oferta es el importe al que se vende la divisa. El precio de demanda es el importe al que se compra la divisa. La diferencia entre el precio de oferta y el precio de demanda se conoce como diferencial oferta/demanda u horquilla. Dicha horquilla varía en función de los tipos de divisas cruzados, de manera que los más comunes (las principales divisas) tienen horquillas más ajustadas.

Para abrir una posición en CFDs sobre divisas se exige desembolsar sólo una garantía y no el importe total del activo. Dicha garantía depende del activo en el que se opere, es exigida por la contraparte, y podrá ser modificada a lo largo de la vida del contrato. Al desembolsar sólo una parte, existe un efecto apalancamiento por el que las ganancias, y también las pérdidas respecto al capital aportado se multiplican, pudiendo llegar a perder más de lo inicialmente desembolsado.

La posición se liquida diariamente por lo que, si se quiere mantener, se cierra y vuelve a abrirse a la fecha valor siguiente. Esta operación se denomina rollover, y puede conllevar un cargo/abono derivado del diferencial de tipos de interés entre las dos divisas en las que se opera. Los costes de la operativa en divisas son las comisiones de compra-venta y las de rollover

16 Tarifas, Costes y gastos asociados

La información sobre las tarifas aplicables en cada momento a los clientes y los costes y gastos asociados así como todos los impuestos a liquidar por la entidad, se encuentran a disposición de la clientela y estarán reguladas de acuerdo a la normativa vigente sin que en ningún caso puedan ser superiores a las establecidas en el Folleto de Tarifas máximas. Las tarifas vigentes pueden consultarse en www.hugoinvesting.com

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. tiene una relación comercial con varios “Intermediarios financieros”. Cada uno de ellos tiene sus propios costes y comisiones.

Podemos dividir los costes en 2 grupos:

- Costes de negociación: comisión por compra y venta de activos financieros.
- Costes de financiación: costes que se derivan de las necesidades de financiación de productos derivados.
- Datos de mercado: costes relacionados con la adquisición de tiempo real y profundidad de mercado en diferentes activos financieros.
- Otros costes: costes que derivan del mantenimiento de la cuenta, conversión cambiaria, ingreso y retiro de fondos, traspaso de valores y descubierto bancario.
- Costes de negociación, costes de financiación y otros costes:
 - enlace: <https://www.hugoinvesting.com>

Si el cliente desea conocer en profundidad el impacto en la rentabilidad derivado de los costes anteriormente indicados, deberá consultar los KID (Documento de Información Fundamental) elaborados por los “Intermediarios Financieros” y traducidos/adaptados por Hugo Broker Agencia de Valores S.L.

17 Medios de reclamación a disposición del cliente

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. pone a su disposición un servicio de atención al cliente. Este departamento tiene como finalidad salvaguardar los derechos y los intereses de los clientes, conociendo y atendiendo a sus quejas y reclamaciones.

Para la resolución de cuantas reclamaciones tuviera el Cliente frente a Hugo Broker o frente al mercado por consecuencia de la presente relación, previamente a cualquier acción administrativa, arbitral o judicial, el Cliente acudirá a los mecanismos de resolución de controversias que, en su caso, estuvieran previstos en las normas y reglas del correspondiente Mercado.

Asimismo, existe un Servicio de Atención al Cliente de Hugo Broker que será el encargado de tramitar y contestar las reclamaciones o quejas que el Cliente pueda tener contra Hugo Broker y que deberán dirigirse a Hugo Broker Agencia de Valores S.L., Urb. La Carolina Local N – Edif. Aries 29602 Marbella. o remitiendo un email a oci@hugoinvesting.com.

Toda queja o reclamación deberá presentarse en castellano necesariamente en este servicio con carácter previo a la interposición de cualquier reclamación ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Una vez su queja o reclamación sea recibida por el Servicio de Atención al Cliente, si usted no está conforme con la respuesta o solución ofrecidas, o si han transcurrido dos meses sin que haya obtenido una resolución, puede dirigirse a Comisión Nacional del Mercado de Valores. Servicio de Reclamaciones de la CNMV. Calle Edison 4, 28006 Madrid. www.cnmv.es.

La presentación de las quejas y reclamaciones podrá efectuarse, personalmente o mediante representación, en soporte papel o por medios informáticos, electrónicos o telemáticos, siempre que éstos permitan la lectura, impresión y conservación de los documentos. En cualquier caso, la utilización de medios informáticos, electrónicos o telemáticos deberá ajustarse a lo dispuesto en la Ley 59/2003, de 19 de diciembre, de firma electrónica.

El Cliente puede obtener más información consultando el Reglamento para la Defensa del Cliente de Hugo Broker que se encuentra disponible en la página web www.hugoinvesting.com.

18 POLÍTICA DE GESTIÓN DE ÓRDENES

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. dispone de una Política de gestión de órdenes que puede ser consultada en la página Web <https://www.hugoinvesting.com>

Hugo Broker Agencia de Valores S.L., a la hora de transmitir las órdenes, se asegurará que lo hace con rapidez, de forma secuencial, a menos que las características de la orden no lo permitan o que los intereses del cliente obliguen a actuar de otra forma y que se ha informado sobre las dificultades, en su caso, para transmitir y/o ejecutar la orden.

Con carácter general, Hugo Broker Agencia de Valores S.L. no agregará órdenes de sus clientes, ejecutando éstas de acuerdo con las instrucciones específicas recibidas por ellos. Las órdenes se cursarán al mercado individualmente para cada cliente.

En caso de agrupación de órdenes, Hugo Broker Agencia de Valores S.L. se asegurará de:

- La agrupación de órdenes de clientes entre sí o con las de la propia Sociedad, no perjudica a ninguno de los clientes.
- Se ha informado a cada cliente que el efecto de acumulación de órdenes puede perjudicarles.
- Las ejecuciones totales, parciales serán distribuidas equitativamente según el procedimiento establecido en la Política de Hugo Broker Agencia de Valores S.L.

19 INFORMACIÓN SOBRE GRABACIONES

Grabaciones telefónicas: se informará al Cliente de que las conversaciones telefónicas serán grabadas en relación a la prestación del servicio, dando cumplimiento a la normativa MiFID II.

Grabaciones electrónicas: las comunicaciones electrónicas o realizadas desde canales autorizados por Hugo Broker Agencia de Valores S.L., serán grabadas con el objeto de poder asegurar la trazabilidad de la orden.

Conversaciones presenciales con clientes: Hugo Broker Agencia de Valores S.L. levantará acta de las conversaciones presenciales con el Cliente, al menos, cuando la intención sea dar lugar a operaciones realizadas en el marco de la prestación de servicios que estén relacionados con la recepción, transmisión y ejecución de órdenes de clientes, incluso si esas conversaciones o comunicaciones no den lugar a la realización de tales operaciones o a la prestación de tales servicios.

20 INFORMACIÓN SOBRE PREVENCIÓN DEL BLANQUEO DE CAPITAL Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. es sujeto obligado conforme a lo establecido en la Ley 10/2010, de 28 de abril, de prevención del blanqueo de capitales y de la financiación del terrorismo, su Reglamento, el Real Decreto 304/2014, de 5 de mayo y el Real Decreto-ley 11/2018, de 31 de agosto. Hugo Broker Agencia de Valores S.L. se abstendrá de prestar servicios a personas o entidades de las que se tenga sospecha de que pudieran estar relacionadas con el blanqueo de capitales o la financiación del terrorismo.

Hugo Broker Agencia de Valores S.L. dispone de los procedimientos específicos en esta materia y cuenta con un Órgano de Control Interno.

Su política de admisión de clientes se fundamenta en la aplicación de procedimientos de comprobación e identificación del cliente y del titular real con carácter previo a establecer la relación contractual.

La política y procedimientos internos de Hugo Broker Agencia de Valores S.L. están revisados anualmente por un Experto Externo inscrito en los archivos y registros del Servicio Ejecutivo de la Comisión (SEPBLAC).

ANEXO 1

TARIFAS Y COSTES ASOCIADOS

ANEXO 2

SOLICITUD DE CAMBIO DE CATEGORÍA DEL CLIENTE MiFID

(Nombre y apellidos/Razón social) con DNI/CIF (.....), por medio de la presente reconoce que Hugo Broker Agencia de Valores S.L. (en adelante “la Sociedad”) le ha comunicado debidamente en tiempo y forma la categorización de cliente que le ha sido asignada, así como el derecho a solicitar una clasificación distinta y sus implicaciones en las normas de protección que le son aplicables, de las que es plenamente consciente, y solicita, para todos los servicios de inversión que pueda prestarle la Sociedad sobre cualquier tipo de instrumento financiero, el cambio de la clasificación que le ha sido comunicada en los términos y condiciones establecidos en la presente solicitud.

Tipo de cambio solicitado: (marcar con una “x” lo que proceda).

1. A una de menor protección, para la que la Sociedad valorará el cumplimiento de los requisitos que establece la directiva MiFID y comunicará al cliente el resultado:

- De cliente minorista a cliente profesional

Caso 1 (cliente persona jurídica que ha adquirido, con posterioridad a su inicial categorización como cliente minorista, la condición objetiva para ser considerado cliente profesional)

Declaro que en relación con el último ejercicio contable cerrado cumpla al menos dos de las siguientes condiciones:

- Activo total igual o superior a 20 millones de euros.
- Cifra Anual de Negocio igual o superior a 40 millones de euros.
- Recursos Propios igual o superior a 2 millones de euros.

Caso 2 (cliente persona física, o cliente persona jurídica que no reúna la condición objetiva para ser categorizado como cliente profesional –ver requisitos del “caso 1” anterior)

Declaro cumplir al menos dos de las siguientes condiciones:

- Haber realizado en el Mercado de Valores de que se trate operaciones con una frecuencia media de 10 o más operaciones por trimestre durante los cuatro trimestres anteriores.
- Que el valor de mi cartera de instrumentos financieros formada por depósitos de efectivo e instrumentos financieros es superior a 500.000 euros.
- Que ocupo o he ocupado por lo menos durante un año un cargo profesional en el sector financiero que requiere conocimientos sobre las operaciones o los servicios solicitados.

- De cliente profesional a contraparte elegible

Declaro pertenecer al menos a uno de los siguientes grupos:

☐ Entidades financieras y personas jurídicas autorizadas por Organismos reguladores para operar en los mercados financieros.

☐ Entidades que forman parte de la Administración del Estado; Bancos Centrales; Organismos internacionales y supranacionales.

2. A una de mayor protección (este cambio se realizará de forma directa, bastando la simple solicitud del cliente con su firma):

- De cliente profesional a cliente minorista.
- De contraparte elegible a cliente profesional.

Igualmente el cliente declara por el presente documento, que ha recibido, en la carta de categorización que le fue enviada por la Sociedad, la información relativa a los siguientes aspectos:

i) Información sobre el régimen jurídico que le es aplicable.

ii) Información sobre la naturaleza y riesgos de los instrumentos financieros.

iii) Formulario de consentimiento.

iv) Un resumen de las políticas reguladas por la Directiva MiFID que resultan de aplicación, incluyendo:

- Política de gestión de los conflictos de interés

En.....a.....de.....20xx

Hugo Broker Agencia de Valores S.L

El Cliente:

P.P.:

Fdo.: Fdo.:

CIF.: A-xxxxxx DNI./C.I.F.:



HUGO INVESTING