

Declaración de Divulgación de Incentivos

Vigente a partir del 21.01.2026

I. Introducción

Esta Declaración de Divulgación de Incentivos (en adelante, la «Declaración») ha sido elaborada por Admirals Europe Ltd, anteriormente denominada Admiral Markets Cyprus Ltd (en adelante, la «Compañía», «Nosotros», «Nos», «Nuestro») de conformidad con la Ley de Servicios y Actividades de Inversión y Mercados Regulados 87(I)2017, que transpone la Directiva 2014/65/UE relativa a los mercados de instrumentos financieros («MiFID II»).

La siguiente Declaración identifica los tipos de ingresos, pagos y beneficios no monetarios que podemos realizar o recibir, junto con una indicación de nuestro enfoque y cómo la Compañía lo implementa de conformidad con las normas de MiFID II.

II. ¿Qué es un incentivo?

Los incentivos son todos los recibos, pagos o beneficios no monetarios recibidos y abonados por la Empresa.

Los incentivos pueden clasificarse en las siguientes categorías:

- a) Elementos recibidos de nuestros Clientes, o pagados por Clientes (o una persona que actúe en nombre de nuestro Cliente), o elementos proporcionados a nuestros Clientes, o pagados a nuestros Clientes (o una persona que actúe en nombre de nuestro Cliente);
- b) Comisiones que permiten directamente, o son necesarias para, la provisión de los servicios que prestamos a nuestros Clientes (tales como comisiones de custodia, comisiones de liquidación e intercambio), y que no dan lugar a un conflicto con nuestro deber de actuar de forma honesta, justa, profesional y en el mejor interés de nuestros Clientes; y
- c) Elementos recibidos de, o pagados por, un tercero (o una persona que actúe en su nombre), o proporcionados a, o pagados a, un tercero (o una persona que actúe en su nombre). Dichos recibos, pagos o beneficios no monetarios están diseñados para mejorar la calidad de los servicios que la Empresa le proporciona y para no menoscabar el deber de la Empresa de actuar en el mejor interés de un Cliente.
- d) Tasas pagadas o recibidas que no redundan en el mejor interés de nuestros clientes, como las tasas de los proveedores de liquidez.

III. Incentivos identificados por la Compañía

Incentivo	Descripción	Medidas de la Compañía para gestionar el Conflicto de Intereses	Riesgos Implicados	Importe
Remuneración Variable	La Compañía ofrece a sus empleados una remuneración variable, especialmente a los de los departamentos de Ventas y Atención al Cliente.	La Compañía ha establecido controles de auditoría y medidas estrictas para asegurar que no surjan conflictos y que los empleados actúen siempre en el mejor interés de los clientes.	La Compañía no incentivará a sus empleados por ninguna práctica de ventas, ya que esto podría llevar a un posible incumplimiento por parte de la compañía.	€21 101,42
Remuneración a Socios / Afiliados / Introdúcers	La Compañía remunera a socios de marketing externos, afiliados, introductores, u otras entidades de referencia por actividades promocionales y de adquisición de clientes. La remuneración puede basarse en criterios comerciales predefinidos como Coste por Adquisición (CPA), Coste por Lead	La Compañía ha establecido estrictos controles y procesos de seguimiento para asegurar que: • todos los acuerdos con Socios son revisados y aprobados por el Departamento de Cumplimiento; • la remuneración no influye ni menoscaba la obligación de la Compañía de actuar en el mejor interés de los Clientes; • Los Socios tienen prohibido proporcionar asesoramiento de inversión o realizar declaraciones engañosas; • Los Socios solo pueden utilizar materiales de marketing aprobados por la Compañía; • Los precios para los Clientes, los márgenes, las comisiones, la calidad de	Existe el riesgo de que los Socios realicen comunicaciones de marketing no aprobadas o engañosas, lo que podría llevar a los Clientes a formarse expectativas inexactas. La Compañía mitiga este riesgo mediante una diligencia debida mejorada, un seguimiento periódico, acciones correctivas obligatorias y derechos de rescisión. La remuneración pagada a los Socios no	€20 700

	Cualificado (CPQL), Coste por Lead (CPL), acuerdos de tarifa fija o modelos híbridos.	ejecución o las condiciones del producto no se ven afectados por la fuente de adquisición; • los importes agregados de los incentivos se divulgan públicamente de acuerdo con la MiFID II.	debe crear ningún incentivo que conduzca a un perjuicio para el Cliente o a incumplimientos de las normas de conducta.	
--	---	--	--	--

IV. Conclusión

La Compañía toma todas las medidas razonables para garantizar que su enfoque con respecto a los Incentivos se gestione correctamente. Si tiene alguna pregunta o necesita más detalles sobre esta Declaración, póngase en contacto con nosotros en info@admiralmarkets.com.cy.