

FONDO DE INNOVACIÓN, FILPE - CLASE A

CARACTERÍSTICAS DE LA IIC

Nombre:	FONDO DE INNOVACIÓN, FILPE
Clase:	A
ISIN:	ES0105331005
Nº Registro CNMV:	59
Fecha registro CNMV:	15/07/2016
Categoría:	Fondo de Inversión a Largo Plazo Europeo
Horizonte temporal:	-
Divisa:	EUR
Índice de Referencia (Benchmark):	-
Colectivo dirigido:	Entidades de crédito con negocio y oficina en el País Vasco
Inversión mínima inicial:	-
Frecuencia cálculo VL:	Mensual
Armonizada (UCITS):	NO

Entidad Gestora:	Solventis S.G.I.I.C., S.A.
Entidad Depositaria:	CACEIS Bank Spain, S.A.U.
Auditor:	PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L.

OBJETIVO

Se trata de un fondo a largo plazo europeo constituido para financiar proyectos de innovación tecnológica, mediante la concesión de préstamos a largo plazo a PYMES domiciliadas en España, preferentemente en el País Vasco, a tipo de interés fijo y a un plazo de 5 años, avalados por Elkargi, Sociedad de Garantía Reciproca, para la financiación de proyectos de innovación tecnológica.

COMISIONES Y GASTOS

Comisiones aplicadas		%	Base de cálculo
Gestión (anual)	Directa	0,55%	Patrimonio
Aplazamiento de las operaciones	Directa	0,90%	Importe pendiente de amortizar
Depositario (anual)	Directa	0,07%	Patrimonio

GOBIERNO DE PRODUCTO

MERCADO OBJETIVO	TIPO DE CLIENTE	Profesional y Contraparte Elegible
	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	INTERMEDIO.- Experiencia o conocimiento de los riesgos de inversión en productos a vencimiento. Conocimiento sobre porque la evolución del riesgo crediticio y como este impacta en la valoración del producto. Comprensión de riesgo contraparte y la clasificación crediticia del subyacente y/o garante, incluyendo los riesgos de invertir en empresas en diferentes marcos jurídicos. Comprensión de las asunciones implícitas realizadas y escenario de stress en caso de de cumplimiento y/o no cumplimiento de la evolución crediticia.
	SITUACIÓN FINANCIERA	Clientes que pueden soportar el tener su capital inmovilizado por un periodo largo (+5 años y extendible 6 meses adicionales) y que pueden soportar un 100% de pérdidas.
	TOLERANCIA FINANCIERA Y COMPATIBILIDAD DEL PERFIL R/R DEL PRODUCTO CON EL MERCADO DESTINO	ALTA.- Conocimiento financiera y posibilidad de tener el capital invertido 100% a riesgo e incluso con escasa diversificación.
	OBJETIVOS Y NECESIDADES	INCOME.- Mirando de obtener un retorno de capital sobre el medio/largo plazo (+5 años y posibilidad de extensión 6 meses adicionales) y con expectativas que durante la vida de los distintos bonos/notas estructuradas, estan no hayan tenido un evento corporativo negativo ("trigger a default event") a fin de obtener la devolución del capital mas los posibles rendimientos recibidos a lo largo de la vida del producto.
	CLIENTES QUE NO TIENEN QUE INVERTIR	Clientes sin la suficiente experiencia o conocimiento. Cliente que necesiten el desembolso del capital en el corto/medio plazo (< 5 años), que no acepten perdidas de capital.
CANAL DE DISTRIBUCIÓN	OBJETIVOS Y NECESIDADES	La distribución optima es via asesoramiento a fin de evaluar si el producto es compatible con el cliente y/o colectivo profesional / institucional que pueda evaluar el riesgo que asume con dicha inversión.

FONDO DE INNOVACIÓN, FILPE - CLASE B

CARACTERÍSTICAS DE LA IIC

Nombre:	FONDO DE INNOVACIÓN, FILPE
Clase:	B
ISIN:	ES0105331013
Nº Registro CNMV:	59
Fecha registro CNMV:	15/07/2016
Categoría:	Fondo de Inversión a Largo Plazo Europeo
Horizonte temporal:	-
Divisa:	EUR
Índice de Referencia (Benchmark):	-
Colectivo dirigido:	Inversores profesionales
Inversión mínima inicial:	100.000 EUR
Frecuencia cálculo VL:	Mensual
Armonizada (UCITS):	NO

Entidad Gestora:	Solventis S.G.I.I.C., S.A.
Entidad Depositaria:	CACEIS Bank Spain, S.A.U.
Auditor:	PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L.

OBJETIVO

Se trata de un fondo a largo plazo europeo constituido para financiar proyectos de innovación tecnológica, mediante la concesión de préstamos a largo plazo a PYMES domiciliadas en España, preferentemente en el País Vasco, a tipo de interés fijo y a un plazo de 5 años, avalados por Elkargi, Sociedad de Garantía Reciproca, para la financiación de proyectos de innovación tecnológica.

COMISIONES Y GASTOS

Comisiones aplicadas		%	Base de cálculo
Gestión (anual)	Directa	0,75%	Patrimonio
Aplazamiento de las operaciones	Directa	0,90%	Importe pendiente de amortizar
Depositario (anual)	Directa	0,07%	Patrimonio

GOBIERNO DE PRODUCTO

MERCADO OBJETIVO	TIPO DE CLIENTE	EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO	SITUACIÓN FINANCIERA	TOLERANCIA FINANCIERA Y COMPATIBILIDAD DEL PERFIL R/R DEL PRODUCTO CON EL MERCADO DESTINO	OBJETIVOS Y NECESIDADES	CLIENTES QUE NO TIENEN QUE INVERTIR
	Profesional y Contraparte Elegible	INTERMEDIO.- Experiencia o conocimiento de los riesgos de inversión en productos a vencimiento. Conocimiento sobre porque la evolución del riesgo crediticio y como este impacta en la valoración del producto. Comprensión de riesgo contraparte y la clasificación crediticia del subyacente y/o garante, incluyendo los riesgos de invertir en empresas en diferentes marcos jurídicos. Comprensión de las asunciones implícitas realizadas y escenario de stress en caso de de cumplimiento y/o no cumplimiento de la evolución crediticia.	Clientes que pueden soportar el tener su capital inmovilizado por un periodo largo (+5 años y extendible 6 meses adicionales) y que pueden soportar un 100% de pérdidas.	ALTA.- Conocimiento financiera y posibilidad de tener el capital invertido 100% a riesgo e incluso con escasa diversificación.	INCOME.- Mirando de obtener un retorno de capital sobre el medio/largo plazo (+5 años y posibilidad de extensión 6 meses adicionales) y con expectativas que durante la vida de los distintos bonos/notas estructuradas, estan no hayan tenido un evento corporativo negativo ("trigger a default event") a fin de obtener la devolución del capital mas los posibles rendimientos recibidos a lo largo de la vida del producto.	Clientes sin la suficiente experiencia o conocimiento. Cliente que necesiten el desembolso del capital en el corto/medio plazo (< 5 años), que no acepten perdidas de capital.
CANAL DE DISTRIBUCIÓN	OBJETIVOS Y NECESIDADES	La distribución optima es via asesoramiento a fin de evaluar si el producto es compatible con el cliente y/o colectivo profesional / institucional que pueda evaluar el riesgo que asume con dicha inversión.				