

POLÍTICA DE INCENTIVOS

EDM GESTIÓN, S.A.U. SGIIC

REGISTRO DOCUMENTAL

	FECHA	NOMBRE	UNIDAD ORGANIZATIVA	VERIFICACION
Elaborado	30/06/2014	David Ruiz	Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos	Consejo de Administración
Revisado				
Aprobación inicial	10/09/2014	Acta de Consejo	Consejo de Administración	
Aprobación adaptación MIFID II	22/07/2020	Acta de Consejo	Consejo de Administración	ACTA

1.- CONTROL DE VERSIONES

FECHA	VERSION	CONCEPTO	MODIFICACION REALIZADA
Septiembre-14	01	Creación del documento	Adaptación a la SGIC de la antigua política de la A.V.
Octubre-15	02	Actualización de incentivos	Inclusión de nuevos comercializadores: Federació de mutualitats, Inveris, Tressis, Pershing y Privat Bank
Abril-16	03	Actualización de incentivos	Inclusión de nuevos comercializadores: Fund Channel
Enero-17	04	Actualización de incentivos	Inclusión de nuevos comercializadores: Bulltick. Inclusión servicio de asesoramiento a clientes.
Mayo-20	05	Actualización normativa	Adaptación a MiFID II y normativa de transposición en España
17/12/2021	06	Actualización del ámbito de aplicación	Actualización de los servicios de inversión y actividades sujetas a la presente política.

2.- NIVEL DE DIFUSION

FECHA	UNIDADES ORGANIZATIVAS					
Septiembre-14	General					
23/07/2020	General					

INDICE

1	OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN	4
2	PRINCIPIOS GENERALES EN MATERIA DE INCENTIVOS	4
3	REQUISITOS EN MATERIA DE INCENTIVOS	5
4	COMUNICACIÓN A CLIENTES.....	7
5	PROCEDIMIENTO DE INCENTIVOS.....	8
6	RESPONSABILIDADES EN MATERIA DE INCENTIVOS	9
7	REVISIÓN Y EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE INCENTIVOS.....	10

1 OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

El objetivo de la Política de Incentivos (la Política), es cumplir los requisitos establecidos en el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 25 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores (TRLVM) y en el Real Decreto 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 (RD ESI), que suponen la transposición al ordenamiento jurídico español de la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros (MiFID II) y la Directiva Delegada (UE) 2017/593 de la Comisión, de 7 de abril de 2016, por la que se implementa MiFID II (Directiva Delegada), en cuanto al cobro o pago de honorarios, comisiones o beneficios monetarios (incentivos) en el ámbito de la prestación de servicios de inversión a sus clientes por parte de EDM GESTIÓN, S.A.U., SGIIC (en adelante, EDM o la Entidad).

La Política tiene como finalidad:

- Establecer los mecanismos y procedimientos que permitan identificar, en la medida de lo posible, los incentivos reales y potenciales.
- Determinar los criterios para una adecuada gestión de los incentivos identificados.
- Establecer las pautas para facilitar la debida información a los clientes cuando se den supuestos de percepción o pago de incentivos.
- Documentar adecuadamente, para su control interno y, en su caso, para su explicación a los reguladores, la implementación de medidas específicas para cumplir con los requisitos en materia de incentivos.
- Establecer el registro de incentivos de EDM, en el caso de que se perciban o paguen incentivos de terceros en relación con la prestación de servicios de inversión a clientes. La obligación de establecer un registro de incentivos no aplica, no obstante, a la actividad de comercialización de IIC y a todos aquellos servicios de inversión en los que esté prohibido la recepción de estos.

Las obligaciones en materia de incentivos recogidas en la Presente Política se aplicarán a la prestación de servicios de inversión y auxiliares por parte de EDM. En particular, al servicio de gestión discrecional de carteras (GDC), incluidas las carteras de fondos de pensiones cuya gestión tiene delegada, al servicio de asesoramiento en materia de inversión y a cualquier otro servicio de inversión o auxiliar que EDM pudiera prestar en el futuro. Asimismo, también aplica a la actividad de comercialización de instituciones de inversión colectiva (IIC) llevada a cabo por EDM, sean propias o de terceros.

Asimismo, las normas sobre incentivos serán de aplicación con carácter general a toda la Entidad y, en particular, a todas las personas relacionadas directa o indirectamente con la prestación de servicios de inversión y auxiliares y con la comercialización de IIC.

Lo dispuesto en la presente Política se debe considerar de forma conjunta con otras políticas, procedimientos y documentos internos cuyo objeto sea concretar las medidas a seguir al objeto de cumplir con las obligaciones en materia de incentivos.

2 PRINCIPIOS GENERALES EN MATERIA DE INCENTIVOS

La Política incorpora los siguientes principios básicos:

- EDM prestará los servicios de inversión a los clientes con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, buscando el mejor interés de sus clientes.
- EDM proporcionará a sus clientes, de forma transparente, la información necesaria relativa a los incentivos cobrados de terceros, tanto con carácter previo a la prestación de los servicios como de forma ex post, con carácter anual.
- La presente Política estará sujeta a supervisión por parte de la Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos (UCN) de forma anual. Adicionalmente se han definido una serie de controles sobre la ejecución de la misma, incluidos en el Procedimiento de Incentivos y en el Procedimiento de la Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos.

Adicionalmente, tendrá la consideración de incentivos todos aquellos honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios abonados, cobrados o proporcionados a un tercero o de un tercero en relación con la prestación de un servicio de inversión o auxiliar a los clientes, incluyendo la comercialización de IIC.

Los pagos o beneficios que permitan o sean necesarios para la prestación de servicios de inversión o auxiliares, tales como comisiones y gastos de custodia, 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, no será considerado un incentivo y, por tanto, no estará sujeto a los requisitos de la presente Política.

Asimismo, la remuneración pagada a los agentes no se consideran incentivos sino un pago interno de la entidad.

3 REQUISITOS EN MATERIA DE INCENTIVOS

3.1. INCENTIVOS NO PERMITIDOS

Cuando se presten servicios de gestión discrecional de carteras o de asesoramiento en materia de inversión con carácter independiente, EDM no aceptará ni retendrá incentivos 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.

Todos los incentivos percibidos de terceros se transferirán en su totalidad al cliente tan pronto como sea razonablemente posible tras su recepción e informarán al cliente de los incentivos que se le hayan transferido, por ejemplo, a través de los informes periódicos. EDM no podrá compensar cualesquiera pagos de terceros con los honorarios adeudados por el cliente a la empresa.

Lo anterior no afectará a los beneficios no monetarios menores que puedan servir para aumentar la calidad del servicio prestado al cliente y cuya escala y naturaleza sean tales que no pueda considerarse que afecta al cumplimiento de la obligación de actuar en el mejor interés de los clientes.

Se consideran beneficios no monetarios menores aceptables únicamente 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 pago 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 tipo de todas las entidades 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 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 eleven 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 servicios 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 de EDM de algún modo que vaya en detrimento de los intereses del cliente en cuestión.

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, pudiendo describirse de un modo genérico.

3.2. INCENTIVOS PERMITIDOS

Cuando se presten servicios distintos a la gestión discrecional de carteras y el asesoramiento independiente, EDM podrá percibir o entregar incentivos en relación con el servicio prestado al cliente siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones:

- a) El incentivo esté diseñado para elevar la calidad del servicio prestado al cliente, proporcional al nivel de incentivos recibidos. En particular, se considera un servicio adicional o de nivel superior para el cliente:

- 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 terceras partes proveedoras de productos que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de servicios de inversión.
 - La provisión de asesoramiento no independiente sobre inversión combinado bien con 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.
 - Ofrecer, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros que probablemente satisfagan las necesidades del cliente, que incluya un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras de productos que carezcan de vínculos estrechos con la empresa de servicios de inversión, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, como instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente en cuestión a adoptar decisiones de inversión 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 a la empresa receptora sus accionistas o empleados sin un beneficio tangible para el cliente.
- c) Está justificado por la provisión de un beneficio continuado al cliente en relación con un incentivo de carácter continuo.

A los efectos anteriores se considerará que hay percepción de incentivos siempre que se comercialicen instrumentos financieros diseñados o gestionados por entidades del mismo grupo sin, expresamente, percibir remuneración o percibiendo una remuneración de valor inferior al valor razonable.

Se considera que se está incluyendo un número apropiado de instrumentos de terceras partes proveedoras cuando al menos se ofrezcan dos alternativas de terceros en cada categoría de fondos que se comercialicen y que al menos el veinticinco por ciento (25%) del total de productos ofrecidos sean de terceros.

La categoría de instrumentos financieros deberá establecerse con un nivel de granularidad suficiente que impida que se agrupen instrumentos financieros con distintas características y niveles de complejidad y riesgo. En particular, en el caso de las instituciones de inversión

colectiva la categoría se determinará según la vocación inversora de la misma.

Un producto tendrá la consideración de producto de tercero si no están gestionados ni se presta el servicio de asesoramiento respecto al mismo por parte de entidades del mismo grupo ni entidades en las que el comercializador o entidades de su grupo tengan una participación significativa.

4 COMUNICACIÓN A CLIENTES

En los supuestos en los que EDM pague o cobre incentivos permitidos, se facilitará al cliente la siguiente información:

- De forma previa a la prestación del servicio de que se trate, la existencia, naturaleza y cuantía de los pagos o beneficios y, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, su método de cálculo. Esta información se facilitará de forma completa, exacta y comprensible.

Cuando proceda, EDM informará también al cliente de los mecanismos para transferirle los incentivos percibidos.

- Cuando no sea posible determinar ex ante el importe de un pago o beneficio y haya relevado al cliente el método para calcular su importe, se deberá facilitar información ex post sobre el importe exacto del incentivo percibido o abonado.
- Al menos una vez al año, siempre y cuando EDM reciba incentivos de forma continuada, se informará individualmente al cliente del importe efectivo de los pagos percibidos. Esta información se facilitará junto con la información anual de costes y gastos.

Asimismo, la Política será proporcionada a todos los clientes de EDM dentro de la documentación precontractual (Welcome Pack) y estará también a disposición de los mismos en la sede social y en la página web corporativa: www.edm.es.

El cliente tiene derecho a solicitar una información más detallada sobre los incentivos concretos. Por ello, EDM realizará, en los casos en los que sea necesario, las advertencias correspondientes a los clientes para que puedan conocer la posible existencia de un incentivo relacionado con los servicios que se les presten.

Esta información también estará a disposición del personal de EDM en especial, de aquellos que puedan verse afectados en mayor medida por esta política de Incentivos.

5 PROCEDIMIENTO DE INCENTIVOS

EDM cuenta con un procedimiento de Incentivos en el que se detallan ampliamente los siguientes puntos:

- Incentivos permitidos y principios rectores.
 - Definición de incentivo e incentivos permitidos.
 - Principios rectores de actuación en materia de incentivos.
- Incentivos no permitidos y procedimiento de devolución de estos a los clientes.
- Procedimiento para la gestión del sistema de incentivos.
 - Análisis y aprobación de incentivos.
 - Información a clientes sobre incentivos.
 - Catálogo de incentivos.
- Control de incentivos por la Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos.

En particular, EDM dispondrá de medios que acrediten que los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios abonados o percibidos se han diseñado para elevar la calidad del servicio prestado al cliente mediante:

- La llevanza de una lista interna de todos los incentivos percibidos por EDM (registro de incentivos) y
- El registro del modo en que los incentivos pagados o percibidos por EDM elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes, y las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de actuar de manera honesta, imparcial y profesional atendiendo al mejor interés del cliente.

Adicionalmente, se deberá registrar una copia de las comunicaciones realizadas al cliente, bien de forma genérica o individualizada, en relación con los incentivos pagados o recibidos, así como la documentación relativa a posibles peticiones de información de los clientes en materia de incentivos.

El procedimiento responsabiliza a la Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos de mantener el procedimiento permanentemente actualizado y de informar al Consejo de Administración sobre las modificaciones introducidas, al menos, anualmente.

6 RESPONSABILIDADES EN MATERIA DE INCENTIVOS

6.1. CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

El Consejo de Administración de EDM velará porque se cumplan los requisitos en materia de incentivos, estableciendo las políticas, procedimientos y medidas necesarias para ello, siendo el último responsable del cumplimiento de esta obligación. Asimismo, debe garantizar y, en su caso, dotar a EDM de medios suficientes para el correcto cumplimiento de la Política.

El Consejo de Administración será el responsable de aprobar la presente Política y, a los efectos de asegurar su control efectivo, recibir periódicamente de la Unidad de Cumplimiento Normativo, información sobre el grado de cumplimiento de las obligaciones en materia de incentivos en EDM.

6.2. UNIDAD DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO

La UCN será responsable de la elaboración de la presente Política, así como de sus revisiones periódicas y, en su caso, de llevar a cabo las modificaciones que sean necesarias. La política debe revisarse al menos con periodicidad anual.

Asimismo, es responsable de la llevanza del registro de incentivos, detectando junto con las áreas de negocio aquellos instrumentos financieros o servicios de inversión en los que EDM reciba o pague incentivos y comprobando que estos cumplen los requisitos establecidos en la normativa, estableciendo cuando se necesario las medidas que correspondan a estos efectos. La UCN deberá garantizar que el registro se encuentra permanentemente actualizado.

Finalmente, mantendrá informado al Consejo de Administración sobre el cumplimiento de las obligaciones en materia de incentivos por parte de EDM.

6.3. UNIDAD DE AUDITORÍA INTERNA

La Unidad de Auditoría Interna de la Gestora verificará las tareas de supervisión llevadas a cabo por la Unidad de Cumplimiento Normativo, al objeto de evaluar la adecuación y eficacia de los sistemas y procedimientos de control interno de EDM.

6.4. ÁREAS DE NEGOCIO

Los Departamentos Comercial y de Inversiones, con el apoyo de la Unidad de Cumplimiento Normativo, son responsables de conocer y aplicar el contenido de la presente Política en la prestación de servicios de inversión a los clientes.

En particular, tienen la obligación de identificar los instrumentos financieros y servicios en los que EDM pague o perciba incentivos. En el supuesto de identificar nuevos incentivos, deberán ser comunicados a la Unidad de Cumplimiento Normativo junto con las medidas para garantizar

que se trata de incentivos admisibles y están justificados por un aumento en la calidad del servicio.

Asimismo, también son responsables de facilitar al cliente, de forma previa a la prestación del servicio de que se trate, el Welcome Pack y la información específica sobre costes y gastos asociados, que contendrá, en su caso, los incentivos percibidos por EDM.

7 REVISIÓN Y EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE INCENTIVOS

La presente Política de Incentivos ha sido aprobada por el Consejo de Administración de EDM con fecha 22 de julio de 2020, según consta en el Acta de dicho Consejo.

Al menos anualmente la Unidad de Cumplimiento Normativo revisará:

- El contenido de la Política y su adecuación con las exigencias normativas,
- El detalle de los incentivos identificados será revisado de forma periódica.