

POLÍTICA DE INCENTIVOS

EDM GESTIÓN, S.A. 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	

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.

2.- NIVEL DE DIFUSION

FECHA	UNIDADES ORGANIZATIVAS					
Septiembre-14	General					

INDICE

1	OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN	4
2	PRINCIPIOS GENERALES EN MATERIA DE INCENTIVOS.....	4
3	COMUNICACIÓN A CLIENTES	5
4	PROCEDIMIENTO DE INCENTIVOS.....	5
5	REVISIÓN Y EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE INCENTIVOS	5
6	INCENTIVOS IDENTIFICADOS.....	6

1 OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

El objetivo de la Política de incentivos, es cumplir los requisitos establecidos en la Ley del Mercado de Valores según su modificación por la Ley 47/2007, de 19 de diciembre, que supone la transposición al ordenamiento jurídico español de las Directivas europeas 2004/39/CE, 2006/73/CE (MiFID), el Reglamento (CE) 1287/2006 de la comisión y el RD 217/2008 de 15 de febrero, en cuanto al cobro o pago de honorarios y comisiones en el ámbito de la prestación de los servicios de inversión a sus clientes, por parte de EDM GESTIÓN SGIIC (en adelante EDM).

Asimismo, en esta Política de Incentivos se analizan las tipologías de comisiones u otras retribuciones que EDM percibe o paga a terceros. Adicionalmente, se especifica el procedimiento mediante el cual EDM informa a sus clientes a cerca de los incentivos, en línea con lo dispuesto en la mencionada normativa.

2 PRINCIPIOS GENERALES EN MATERIA DE INCENTIVOS

La política incorpora los siguientes principios básicos:

- El reconocimiento de que EDM prestará los servicios de inversión a los clientes con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, buscando el mejor interés de sus clientes.
- La indicación de que EDM proporcionará de forma transparente la información necesaria relativa a los incentivos cobrados de terceros, y con carácter previo a la prestación de los servicios.
- La identificación de tres grandes grupos de incentivos cobrados y/o pagados en el marco de la prestación de servicios de inversión a clientes:
 - a) *Honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o aportados al cliente* o a una persona que actúe por cuenta del mismo u ofrecidos por el cliente o por una persona por cuenta del mismo.
 - b) *Honorarios, comisiones o beneficios no monetarios pagados o aportados a un tercero* o a una persona que actúe por cuenta del mismo u ofrecidos por un tercero o por una persona que actúe por cuenta del mismo cuando se cumplan las siguientes condiciones:
 - La *existencia, naturaleza y cuantía* de los honorarios, comisiones o beneficios, o, cuando dicha cuantía no pueda determinarse, el método de cálculo de esa cuantía, deberá revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar pertinente.
 - El pago de los honorarios o de las comisiones, o la aportación de los beneficios no monetarios, deberá *aumentar la calidad del servicio prestado al cliente*.
 - c) *Honorarios apropiados que permitan la prestación de servicios de inversión o sean necesarios a tal fin*, tales como gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica, y que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad con arreglo al interés óptimo de sus clientes.
- La presente política estará sujeta a supervisión por parte de la Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos de forma anual. Adicionalmente se han definido una serie de controles sobre la

ejecución correcta de la misma, incluidos en el procedimiento de la Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos.

3 COMUNICACIÓN A CLIENTES

En los supuestos en los que EDM pague o cobre comisiones, honorarios o beneficios no monetarios permitidos según el artículo 59.b del Real Decreto 217/2008, se habrán de comunicar al cliente con anterioridad a la prestación del servicio.

A tal efecto, esta política de incentivos 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 de la sociedad y en la 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.

4 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
- 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

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.

5 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 10 de septiembre de 2014, según consta en el Acta de dicho Consejo.

Al menos anualmente la Unidad de Cumplimiento Normativo revisará:

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

6 INCENTIVOS IDENTIFICADOS

CATALOGO DE INCENTIVOS PERCIBIDOS POR EDM DE TERCEROS

Servicio de inversión relacionado	Detalle del "incentivo"	Art. RD 217/2008	Persona o entidad que paga el incentivo	Fecha aceptación incentivo	Base de Cálculo	Justificación aceptación incentivo. (Según art. 59 del RD 217/2008)
Gestión discrecional de carteras, incluyendo FP.	EDM percibe una comisión por la gestión de la cartera de sus clientes de este servicio.	59 a	Cliente	30/06/2014 (creación procedimiento)	La base de cálculo es el valor efectivo de la cartera. Las comisiones aplicadas en cada caso están recogidas en el contrato de gestión y no superan las estipuladas en el folleto de tarifas de la entidad.	No necesitan justificación, según el artículo 59 a.
Asesoramiento a clientes institucionales y minoristas	EDM percibe una comisión por realizar la actividad de asesoramiento a clientes.	59 a	Cliente	18/01/2017	La base de cálculo es el valor efectivo de la cartera asesorada. Las comisiones aplicadas en cada caso están recogidas en el contrato y no superan las estipuladas en el folleto de tarifas de la entidad.	No necesitan justificación, según el artículo 59 a.
Gestión discrecional de carteras, incluyendo FP.	EDM percibe una comisión de suscripción por la inversión en EDM Capital Selection.	59 a	Cliente	30/06/2014 (creación procedimiento)	Importe suscrito. Máximo 3% de este importe.	No necesitan justificación, según el artículo 59 a.
Gestión discrecional de carteras, incluyendo FP, y Comercialización de IIC.	El Grupo EDM percibe una comisión por la gestión de la cartera de varios subfondos de EDM International SICAV que, a su vez, comercializa en España y, además, coloca en las carteras gestionadas a sus clientes.	59 b	Tercero: sub fondos gestionados.	30/06/2014 (creación procedimiento)	Valor efectivo del patrimonio invertido por los clientes, según la comisión de gestión del respectivo vehículo: Strategy I (1,25%), Strategy R (2,50%), Latam R (2,50%), Latam I (1,25%), Spanish Equity R (2,25%), Spanish Equity I (1,25%), American Growth A y B (1,50%), Emergin Markets (1,50%), Credit Portfolio (0,80%) y HYSD (0,80%).	<ul style="list-style-type: none"> - Aportan valor añadido para el cliente. - Se actúa en interés óptimo del cliente. - Se informa de una manera previa al cliente. - Aumenta la gama de productos a disposición de los clientes.
Gestión discrecional de carteras, incluyendo FP, y Comercialización de IIC.	EDM percibe una comisión por la gestión de IIC nacionales que, a su vez comercializa y, además, coloca en las carteras gestionadas a sus clientes.	59 b	Tercero: IIC gestionadas.	30/06/2014 (creación procedimiento)	Valor efectivo del patrimonio invertido, según la comisión de gestión del respectivo vehículo: EDM Ahorro (0,75%), EDM Renta (0,50%), EDM Inversión (2,25%), EDM Valores Uno	<ul style="list-style-type: none"> - Aportan valor añadido para el cliente. - Se actúa en interés óptimo del cliente.

					(0,45% sobre patrimonio + 6% de los resultados anuales positivos), Radar (del 0,70% al 0,60%), EDM Cartera (2,25%), EDM Renta Variable Internacional (0,70%).	- Se informa de una manera previa al cliente. - Aumenta la gama de productos a disposición de los clientes.
Gestión discrecional de carteras, incluyendo FP, y Comercialización de IIC.	EDM percibe una comisión de suscripción por la comercialización de los siguientes compartimentos de EDM INTL SICAV: EDM Strategy, EDM American Growth, EDM Emerging Markets, EDM Credit Portfolio, EDM High Yield Short Duration, EDM Latin American y EDM Spanish Equity. A su vez, estos activos pueden formar parte de carteras gestionadas.	59 a	Cliente	30/06/2014 (creación procedimiento)	Importe suscrito. Máximo 3% de este importe.	No necesitan justificación, según el artículo 59 a.
Gestión discrecional de carteras, incluyendo FP.	EDM Percibe una comisión por la gestión de la cartera de los fondos de pensiones EDM Pensiones Uno y EDM Pensiones Dos. A su vez, estos FP pueden formar parte de carteras gestionadas.	59 b	Tercero: Inverseguros, gestora del FP	30/06/2014 (creación procedimiento)	Valor efectivo del patrimonio invertido, según la comisión de gestión del respectivo vehículo: EDM Pensiones Uno (0,25%) y EDM Pensiones Dos (0,50%).	- Aportan valor añadido para el cliente. - Se actúa en interés óptimo del cliente. - Se informa de una manera previa al cliente. - Aumenta la gama de productos a disposición de los clientes.
Gestión discrecional de carteras, incluyendo FP, y Comercialización de IIC y FP.	EDM Percibe una comisión por la comercialización de los fondos de pensiones EDM Pensiones Uno y EDM Pensiones Dos. A su vez, estos FP pueden formar parte de carteras gestionadas.	59 b	Tercero: Inverseguros, gestora del FP	30/06/2014 (creación procedimiento)	Valor efectivo del patrimonio invertido, según la comisión de gestión del respectivo vehículo: EDM Pensiones Uno (0,80%) y EDM Pensiones Dos (0,80%).	- Aportan valor añadido para el cliente. - Se actúa en interés óptimo del cliente. - Se informa de una manera previa al cliente. - Aumenta la gama de productos a disposición de los clientes.

CATALOGO DE INCENTIVOS PAGADOS POR EDM A TERCEROS

Servicio de inversión relacionado	Detalle del "incentivo"	Art. RD 217/2008	Persona o entidad que recibe el incentivo	Fecha aceptación incentivo	Base de Cálculo	Justificación aceptación incentivo. (Según art. 59 del RD 217/2008)
Gestión discrecional de carteras, incluyendo FP.	Gastos por servicios necesarios: Gastos de custodia, liquidación, cambio, tasas y gastos de asesoría jurídica	59 c	Entidad de custodia, intermediarios financieros, etc.	30/06/2014 (creación procedimiento)	Se ajustan a los acuerdos con las entidades que proveen los servicios.	Permiten la prestación del servicio y son necesarios.
Comercialización de IIC	Retrocesión parcial a determinados clientes institucionales de la comisión de gestión de determinados fondos de inversión gestionados por el grupo EDM	59 a	Determinados clientes institucionales de Comercialización de IIC	30/06/2014 (creación procedimiento)	% de retrocesión al cliente institucional sobre comisión de gestión del Fondo de Inversión de EDM según contrato con el propio cliente.	No necesitan justificación, según el artículo 59 a.
Comercialización de IIC	Comisiones pagadas a comercializadores de IIC y ESI por aportación de clientes	59 b	Allfunds, RBC IS, SURA, RBC, Orienta, Federació de Mutualitats, Inversis, Privat Bank, Pershing, Tressis, Fund Channel, Bulltick.	30/06/2014 (creación procedimiento)	Retrocesión al comercializador de un % de la comisión de gestión del fondo de EDM adquirido por los clientes aportados, según contrato con comercializador.	<ul style="list-style-type: none"> - Aportan valor añadido para el cliente. - Se actúa en interés óptimo del cliente. - Se informa de una manera previa al cliente. - Aumenta la gama de productos a disposición de los clientes.