

EDM

Octubre 2022

Procedimiento de incentivos

EDM GESTIÓN S.A., SGIIC

REGISTRO DOCUMENTAL

	FECHA	UNIDAD ORGANIZATIVA	VERIFICACIÓN
Elaborado	30/06/2014	Unidad de Cumplimiento Normativo y Gestión de Riesgos	DR
Aprobado	10/09/2014	Consejo de Administración	ACTA
Aprobado	28/10/2022	Consejo de Administración	ACTA

CONTROL DE VERSIONES

FECHA	VERSIÓN	CONCEPTO	MODIFICACION REALIZADA
Septiembre 14	01	Creación del documento	Adaptación a la SGIIIC del antiguo procedimiento de la A.V.
Octubre 15	02	Actualización	Inclusión de nuevos comercializadores: Federació de mutualitats, Inversis, Tressis, Pershing y Privat Bank.
Abril 16	03	Actualización	Inclusión de nuevos comercializadores: Fund Channel.
Enero 17	04	Actualización	Inclusión de nuevos comercializadores: Bulltick. Inclusión servicio de asesoramiento a clientes.
Mayo 20	05	Actualización	Adaptación a MiFID II y normativa de transposición en España.
Diciembre 21	06	Actualización	Incorporación catálogo incentivos (anexo 1 y 2). Inclusión responsabilidad de aceptación o no del incentivo en el Departamento de Comercial o Inversiones según corresponda. Inclusión del servicio de asesoramiento y la actividad de comercialización de IIC.
Octubre 22	07	Actualización de incentivos	Actualización catálogo incentivos. Aclaración incentivos en comercialización tanto propias como de terceros.

NIVEL DE DIFUSION

FECHA	UNIDAD ORGANIZATIVA
Septiembre 14	General

Índice

INTRODUCCIÓN	5
1. REFERENCIAS LEGALES	5
2. DEFINICIÓN DE INCENTIVOS Y PRINCIPIOS RECTORES	6
2.1 Definición de incentivo	6
2.2 Prohibiciones en materia de incentivos	6
2.3 Principios rectores de actuación en materia de incentivos	7
2.4 Criterios adicionales de la CNMV en materia de incentivos	8
3. PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN DEL SISTEMA DE INCENTIVOS	8
3.1 Análisis y aprobación de incentivos	8
3.2 Información a clientes sobre incentivos	10
3.3 Catálogo y registro de incentivos	10
4. CONTROL DE INCENTIVOS POR LA UNIDAD DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO	11
5. AUTORIZACIÓN Y REVISIÓN DEL PROCEDIMIENTO	12
ANEXO1. CATALOGO DE INCENTIVOS RECIBIDOS POR EDM DE TERCEROS	13
ANEXO2. CATALOGO DE INCENTIVOS PAGADOS POR EDM A TERCEROS	14

INTRODUCCIÓN

En relación con los honorarios, comisiones y beneficios monetarios o no monetarios recibidos de terceros o satisfechos a terceros en relación con la prestación de servicios de inversión o auxiliares a los clientes y que, por tanto, puedan considerarse incentivos, EDM Gestión, S.A., SGIIC (en adelante EDM) elabora este procedimiento (el Procedimiento), que junto con su Política de Incentivos, establece los principios rectores de actuación en esta materia.

1. REFERENCIAS LEGALES

- ◆ **Directiva 2014/65/UE** del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de mayo, relativa a los mercados de instrumentos financieros. **MIFID II**.
- ◆ **Directiva Delegada (UE) 2017/593** de la Comisión, de 7 de abril de 2016, por la que se complementa la Directiva MiFID II en lo que respecta a la salvaguarda de los instrumentos financieros y los fondos pertenecientes a los clientes, las obligaciones en materia de gobernanza de productos y las normas aplicables a la entrega o percepción de honorarios, comisiones u otros beneficios monetarios o no monetarios. **Directiva Delegada**.
- ◆ **Real Decreto Legislativo 4/2015**, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores. **TRLMV**.
- ◆ **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 217/2008**.

Además de las referencias legales arriba mencionadas, se ha utilizado como referencia para este procedimiento los siguientes documentos de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV):

- ◆ Preguntas y respuestas de la ESMA (Q&A) sobre cuestiones de protección al inversor de MiFID II.
- ◆ Preguntas y respuestas de la CNMV sobre la aplicación de la Directiva MiFID II¹.
- ◆ Comunicado de la CNMV, de 19 de diciembre de 2019, sobre prácticas a seguir por las SGIIC españolas cuando invierten en otros fondos gestionados por la misma gestora.

¹ El documento de Preguntas y respuestas de la CNMV sobre la aplicación de MiFID II, en su pregunta 23.1 sobre la aplicación de MiFID II a la comercialización de IIC que llevan a cabo las gestoras de IIC y las gestoras de entidades de inversión colectiva cerradas establece que a dicha actividad de comercialización, tanto de vehículos o instrumentos propios como de terceros, le aplican las mismas obligaciones de MiFID II que al otros intermediarios.

2. DEFINICIÓN DE INCENTIVOS Y PRINCIPIOS RECTORES

2.1 Definición de incentivo

Se considera incentivo todo honorario, comisión o beneficio monetario o no monetario que EDM pueda recibir o pagar en conexión con la prestación de servicios de inversión o auxiliares a clientes.

Por su parte, 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.

Asimismo, tampoco se considerarán incentivos 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. No obstante, deberán ser razonables y proporcionados de forma que no puedan influir en la conducta de EDM respecto a sus clientes, y deberán revelarse al cliente de forma previa a la prestación de servicios de inversión.

La Política de Incentivos de EDM establece el listado de beneficios no monetarios menores que se consideran aceptables y que, por tanto, no están sujetos a los requerimientos en materia de incentivos.

2.2 Prohibiciones en materia de incentivos

Conforme a lo dispuesto en la Política de Incentivos de EDM, 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.

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

- ◆ Ha sido concebido para mejorar la calidad del servicio prestado al cliente, y
- ◆ No perjudique el cumplimiento de EDM de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de los clientes.

Actualmente EDM no podrá cobrar incentivos en la comercialización de IIC de terceros dado que los sistemas no se encuentran lo suficientemente desarrollados para poder cumplir con el requisito de aumento de la calidad la del servicio prestado al cliente en cuanto a acceso a una amplia gama de instrumentos de terceros

proveedores, junto con la provisión de herramientas de valor añadido o de informes periódicos del rendimiento y los costes asociados a los instrumentos financieros.

2.3 Principios rectores de actuación en materia de incentivos

Tanto la normativa MiFID II como la normativa de transposición en España establecen la obligación de las empresas de servicios de inversión (u otras entidades que presten servicios de inversión) de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad, en el mejor interés de sus clientes.

Bajo esta premisa, EDM actuará siguiendo siempre los siguientes principios rectores:

- ◆ EDM actuará siempre en cumplimiento de las normas de diligencia y transparencia conforme a lo dispuesto en la normativa vigente y, en particular, siempre que se reciban incentivos de terceros se cumplirá con los requisitos de aumento de la calidad del servicio.
- ◆ Las normas de gestión de “conflictos de interés” descritas en la Política de Conflictos de Interés de EDM, son complementarias (no reemplazables) respecto de las normas sobre incentivos.
- ◆ El ámbito de aplicación del Procedimiento, además de la propia EDM, se extiende a los pagos, cobros o beneficios no monetarios efectuados por empresas del Grupo al que pertenece EDM, así como los realizados por cualquier otra entidad no perteneciente a su Grupo.
- ◆ Únicamente se podrán percibir o entregar los incentivos recogidos en el “Catálogo de incentivos” (Anexos 1 y 2), que EDM mantendrá permanentemente actualizado, y siempre y cuando se cumplan los requerimientos establecidos en la normativa para ello.
- ◆ La valoración sobre la aceptabilidad por EDM del pago/cobro de incentivos debe realizarse en el momento en que se plantee el acuerdo concreto con la empresa pagadora o receptora y no después de que los pagos/cobros hayan sido realizados a la Unidad de Cumplimiento Normativo de EDM (UCN) para su análisis.
- ◆ La UCN deberá realizar asimismo una valoración de cada uno de los beneficios no monetarios menores que se pretendan pagar o recibir por EDM, a efectos de determinar si puede o no influir en la conducta de EDM y, por tanto, ir en contra de los intereses de los clientes. Para ello, las diferentes áreas y empleados que paguen o reciban este tipo de beneficios deberán comunicarlos a la UCN para su valoración de forma previa a su pago o aceptación.

Con carácter general, los obsequios e invitaciones menores de 300 euros, se consideran irrelevantes y, por tanto, no es necesario que sean comunicados a la UCN.

- ◆ El cliente será informado de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio, sobre la existencia, naturaleza y cuantía de incentivos recibidos de terceros. Esta información se facilitará de forma agregada, tanto en porcentaje como en un importe efectivo en euros.
- ◆ El cliente será igualmente informado con carácter anual y de forma individualizada, del importe exacto de los incentivos recibidos de terceros. Esta información se facilitará de forma agregada, tanto en porcentaje como en un importe efectivo en euros.

- ◆ No son considerados incentivos los pagos realizados en el seno de EDM, tales como la remuneración de los agentes o los programas de bonificaciones internas, que serán tratados conforme a lo dispuesto en la Política de Conflictos de Interés.
- ◆ Al no existir un pago explícito por parte de un tercero, no tendrá consideración de incentivo la parte de la comisión de gestión de las clases no limpias de IIC propias cuando se ofrezcan a clientes a través de los servicios de comercialización de IIC o de asesoramiento no independiente

2.4 Criterios adicionales de la CNMV en materia de incentivos

Para evitar prácticas elusivas de la normativa sobre prohibición de incentivos, la normativa aplicable y los criterios de la CNMV prohíben las denominadas prácticas de “integración vertical” en la que se suprime el pago explícito de incentivos entre entidades de un mismo grupo, pero en las que, a nivel consolidado, éste esté incrementando su cuenta de resultados por el efecto de las retrocesiones.

Adicionalmente, la CNMV quiere evitar que, con el objetivo de compensar la potencial reducción de comisiones por retrocesiones, las SGIIIC en los casos que presten servicios de GDC o de gestión de IIC, en los que a su vez se invierta en otras IIC, la comisión de gestión de estas últimas IIC incorporen costes encubiertos de distribución.

De esta manera la CNMV considera que las comisiones de los fondos/compartimentos/clases que seleccione la propia SGIIIC como subyacente del servicio de gestión discrecional de carteras no podrán tener una comisión superior a la comisión de gestión neta de las retrocesiones que la SGIIIC paga para la distribución de dichos fondos/compartimentos/clases.

A estos efectos, no resulta adecuado que la comparación de las comisiones se realice respecto a la media de otras SGIIIC (ignorando las condiciones pactadas en el seno del propio grupo), dado que cada grupo tiene una política específica al respecto atendiendo a su modelo de negocio. Por ello, resulta más adecuada la comparación con la política de márgenes y precio de los servicios (gestión-distribución) de la Entidad, toda vez que no parecen existir argumentos técnicos que justifiquen apartarse de tal política exclusivamente para el servicio de gestión discrecional de carteras.

Este principio de integración vertical es de aplicación a las actividades de GDC y asesoramiento independiente, no afectando a la comercialización ni al asesoramiento no independiente en el que se actúe sobre IIC propias, sin cobro explícito de un tercero por parte de EDM.

3. PROCEDIMIENTO PARA LA GESTIÓN DEL SISTEMA DE INCENTIVOS

3.1 Análisis y aprobación de incentivos

El Departamento Comercial o de Inversiones comunica a la UCN con la antelación suficiente todos los acuerdos con terceros que puedan originar incentivos, al objeto de que esta unidad, realice el correspondiente análisis. Este estudio será remitido al Departamento implicado junto con una recomendación de aceptación o no del

cobro/pago de incentivo, pero será el Departamento en última instancia el que decidirá la aprobación o no del incentivo.

La UCN debe, en relación con cada incentivo a recibir o a pagar de terceros, y al objeto de determinar si se cumple el aumento de la calidad del servicio y no hay entorpecimiento en el cumplimiento de la obligación de actuar en interés del cliente, analizar el incentivo de acuerdo a los siguientes factores:

- ◆ El tipo de servicio de inversión o auxiliar prestado al cliente. En el caso de que se trate de un servicio de inversión en el que es posible la percepción de incentivos, se evaluará si se cumplen alguna de las siguientes condiciones de aumento en la calidad del servicio:
 - (i) 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.
 - (ii) 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. En el caso de EDM, para justificar el aumento en la calidad del servicio, se evaluará anualmente la idoneidad de los instrumentos financieros de los clientes de asesoramiento no independiente y se remitirá un informe anual con el resultado de dicho análisis.
 - (iii) 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.

Si se trata de un incentivo pagado o recibido de forma continuada, el aumento en la calidad del servicio deberá asimismo ser continuado

- ◆ El beneficio esperado para el cliente y para EDM. El análisis puede ser llevado a cabo para un mismo grupo de clientes, entendiendo como tal aquellos que están recibiendo el mismo servicio. Por ejemplo, si EDM recibe un pago de un tercero, hay que valorar si el coste del mismo terminará repercutiéndose al cliente (directa o indirectamente) y si, en consecuencia, de esta situación se deriva algún perjuicio o beneficio para el cliente.
- ◆ Relaciones con otras entidades del Grupo, considerando 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.
- ◆ Análisis de la clase de IIC en la que se invierte. Este análisis pretende verificar que la clase de IIC adquirida por cuenta del cliente cuando se prestan servicios en los que no está permitido el cobro de incentivos es una clase en la que no esté incluido el coste de distribución, es decir, una “clase limpia” o que se devuelve al cliente el coste de distribución.

Adicionalmente, a la hora de fijar la estructura de clases en IIC gestionadas por EDM o por entidades de su grupo, se debe analizar que la comisión de gestión no sea superior a la comisión de gestión neta de la comisión de distribución aplicada a clases iguales o similares que se distribuyan abonando incentivos a terceros distribuidores, y comparar estas comisiones con la media del mercado teniendo y con la política de márgenes y precio de EDM y su grupo.

- ◆ Actuación en el mejor interés del cliente. Analizar, si el incentivo puede cambiar el comportamiento de EDM de forma que ésta no actúe en el mejor interés del cliente.
- ◆ Cualquier tipo de relación entre EDM y la entidad que realiza el cobro o pago del beneficio, en el ámbito del servicio de inversión prestado. Así, por ejemplo, se deben mirar las relaciones de competencia, posibles acuerdos comerciales, etc.
- ◆ La naturaleza del bien recibido y otras circunstancias relativas al mismo. Así, por ejemplo, en este factor cobra especial relevancia el beneficio no monetario, siendo preciso conocer las circunstancias en que se paga y si lleva o no aparejadas condiciones.

Se debe controlar los incentivos recurrentes, ya analizados y permitidos en su día, pero que en el entorno y las circunstancias que en su momento permitieron el incentivo haya sufrido modificaciones significativas en la actualidad.

La UCN debe documentar la decisión tomada en relación con la aprobación o no del incentivo.

3.2 Información a clientes sobre incentivos

EDM entrega al cliente un documento denominado Información Precontractual (“Welcome Pack”) con un apartado específico de información genérica sobre incentivos recibidos y pagados.

Adicionalmente, con carácter previo a la prestación de servicios, EDM facilitará al cliente un documento con información sobre la existencia, naturaleza y cuantía de los pagos o beneficios recibidos de terceros y, cuando dicha cuantía no pueda determinarse de forma exacta e individualizada por cada cliente, su método de cálculo. EDM recabará copia firmada de este documento por parte del cliente.

Asimismo, con carácter ex post y de forma anual, EDM informará a sus clientes del total de incentivos percibidos por la prestación de servicios de inversión al cliente. Esta información se facilitará junto con la información anual de costes y gastos y deberá remitirse a los clientes antes del 31 de marzo del año siguiente al que se refiera la información.

Los beneficios no monetarios menores que EDM pueda percibir o pagar se describen de forma genérica en el documento de Información Precontractual antes citado

3.3 Catálogo y registro de incentivos

La elaboración y actualización del catálogo de incentivos que se incluye en los Anexos 1 y 2 persigue dos objetivos:

- ◆ Identificar y detectar permanentemente tanto los incentivos no permitidos como aquellos incentivos permitidos que EDM pueda percibir o pagar en relación con la prestación de servicios de inversión a clientes.
- ◆ Establecer e identificar las medidas necesarias para que EDM pueda percibir o pagar dichos incentivos.
- ◆ Efectuar una gestión adecuada de los conflictos de interés que dichos “incentivos” pueden llegar a producir.

Adicionalmente, EDM elaborará, en su caso, un registro de incentivos que permite acreditar que estos han sido diseñados para elevar la calidad del servicio pertinente prestado al cliente. Dicho registro no será aplicable a aquellos servicios en los que la recepción e incentivos se encuentren prohibida.

Dicho registro tendrá el siguiente contenido:

- i. Listado de todos los incentivos relacionados con la prestación de servicios de inversión o auxiliares.
- ii. La entidad que recibe o paga el incentivo, así como el método de cálculo de este, su cuantía y la fecha de pago o percepción.
- iii. Las medidas para justificar el aumento en la calidad del servicio, así como para identificar y gestionar potenciales conflictos de interés.

La UCN es el departamento responsable de:

- Tener permanentemente actualizado el catálogo y, en su caso, el registro de incentivos.
- Tener archivada toda la información, comunicaciones, análisis, etc. que se genere en el proceso de análisis o de los incentivos.
- Mantener reuniones periódicas con el Departamento Comercial o de Inversiones para tratar, el análisis de posibles nuevos incentivos, o nueva normativa, con el fin de determinar si los nuevos o existentes incentivos serán autorizados.

4. CONTROL DE INCENTIVOS POR LA UNIDAD DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO

La UCN debe tener una implicación muy activa en todo el proceso de identificación, evaluación y seguimiento de incentivos. La UCN debe incluir en sus informes periódicos al Consejo de Administración el análisis efectuado sobre la adecuación y eficacia de las medidas adoptadas en la Política de Incentivos, así como en el presente Procedimiento. La UCN informará al Consejo de Administración, con carácter inmediato, de cualquier anomalía o deficiencia de carácter significativo que se haya identificado, así como de novedades normativas que puedan afectar a las medidas establecidas en la Política y el Procedimiento.

Estas funciones de identificación, evaluación y seguimiento deberán estar debidamente soportadas documentalmente.

La UCN realiza las siguientes funciones de control con la periodicidad indicada relacionadas con los incentivos percibidos o pagados por EDM.

Periodicidad	Comprobación / Informes
Trimestral	Verificar la inversión en clases limpias cuando se prestan los servicios de GDC o asesoramiento sin retrocesiones.
Trimestral	Comprobación de que, en el caso de haber invertido en clases que generan retrocesión cuando se presta el servicio de gestión discrecional de carteras o asesoramiento sin retrocesiones, se devuelven al cliente a la mayor brevedad posible las retrocesiones generadas.
Anual	Verificar que en el servicio de asesoramiento y en la actividad de comercialización de IIC, para justificar el cobro de incentivos se aumenta la calidad del servicio y se informa debidamente a los clientes de los incentivos recibidos de terceros (de forma ex ante y ex post).
Anual	Comprobación de que el catálogo de incentivos percibidos o pagados está actualizado y los nuevos incentivos han sido autorizados.
Semestral	Comprobación de que los documentos de información sobre incentivos se encuentran actualizados y, en el caso de la Información Precontractual, esta se encuentra disponible en la página web y en las oficinas de EDM.
Trimestral	Muestreo y comprobación de que se entrega a los clientes la información precontractual sobre incentivos de forma previa a la prestación del servicio y se recaba copia firmada por parte del cliente (dentro control documentación precontractual).
Anual	Informar al Consejo de Administración sobre adecuación y eficacia de las medidas adoptadas en la política de incentivos.
Anual	Comprobación de que la Política y el Procedimiento de Incentivos se mantienen actualizados.

5. AUTORIZACIÓN Y REVISIÓN DEL PROCEDIMIENTO

Este procedimiento ha sido elaborado por la UCN.

El Manual de Procedimientos, del que forma parte este Procedimiento, se mantendrá permanentemente actualizado. El Consejo de Administración delega esta función en la UCN, que informará anualmente de las actualizaciones efectuadas para su conocimiento y ratificación por el Consejo de Administración de EDM.

ANEXO 1. CATALOGO DE INCENTIVOS RECIBIDOS 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.
Asesoramiento no independiente	Comisiones recibidas por las inversiones realizadas por clientes de EDM en vehículos de terceras entidades	62	MCH	21/04/2022 (fecha firma contrato)	Retrocesión a favor de EDM de un % de la comisión de gestión del fondo de MCH adquirido por los clientes aportados, según contrato con comercializador.	EDM cumple con los requisitos establecidos en la normativa para el cobro de incentivos y descritos en este procedimiento.
Asesoramiento no independiente	Comisiones recibidas por las inversiones realizadas por clientes de EDM en vehículos de terceras entidades	62	MCH	21/04/2022 (fecha firma contrato)	Retrocesión a favor de EDM de la comisión de suscripción del fondo .	EDM cumple con los requisitos establecidos en la normativa para el cobro de incentivos y descritos en este procedimiento.

ANEXO2. 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.
Comercialización de IIC	Comisiones pagadas a comercializadores de IIC por aportación de clientes	62	Allfunds, Orienta, Inversis, Pershing, Tressis, Fund Channel, MFEX, Acolin, Imantia, Wealth Solutions, Aldana, Argenta Patrimonios	30/06/2014 (creación procedimiento)	Retrocesión a favor del comercializador de un % de la comisión de gestión del fondo adquirido por los clientes aportados, según contrato con comercializador.	Las terceras entidades receptoras de incentivos declaran y garantizan, en los correspondientes contratos de comercialización de IIC, que cumplen la totalidad de requisitos establecidos en la normativa para el cobro de incentivos, pudiendo por tanto EDM proceder a dichos pagos.
Gestión discrecional de carteras	Devolución de incentivos no permitidos a clientes	63	Clientes de EDM	Enero 21	Diferencia entre la comisión de la clase R y la L.	N/A