Alaiant

POLÍTICA CORPORATIVA

Política de Gestión de Incentivos

Alaiant Valores, S.V., S.A.

TIPO DE DOCUMENTO	ENTIDAD	PÁGINAS
Política corporativa	Alaiant Valores, S.V., S.A.	28

Alaiant

Índice

1. introducción y objeto..... 4

2. marco normativo..... 4

3. ámbito de aplicación y conceptos..... 5

3.1 Personas y relaciones incluidas..... 5

3.3 Definiciones operativas..... 6

4. principios y clasificación de los pagos..... 7

4.1 Criterios generales..... 7

4.2 Honorarios del cliente y costes necesarios..... 7

4.3 Remuneración interna y colaboradores externos..... 7

5. régimen del asesoramiento independiente..... 8

5.1 Prohibición de retención..... 8

5.2 Independencia efectiva..... 8

6. incentivos en los demás servicios..... 9

6.1 Requisitos acumulativos..... 9

6.2 Prohibiciones específicas..... 10

7. colocación sin compromiso firme y asesoramiento..... 10

7.1 Análisis por mandato..... 10

7.2 Condiciones para recomendar instrumentos colocados..... 11

7.3 Separación de funciones y asignaciones..... 12

8. beneficios no monetarios y análisis..... 12

8.1 Beneficios no monetarios menores..... 12

8.2 Análisis y herramientas..... 13

9. evaluación previa y contratación..... 13

10. asignación y devolución de incentivos..... 14

10.1 Identificación y registro del cobro..... 14

10.2 Metodología de atribución..... 14

10.3 Plazo y forma de transferencia..... 15

10.4 Incidencias y conciliación..... 16
11. información a los clientes..... 16
11.1 Información previa..... 16
12. organización y responsabilidades..... 17
13. controles, incidencias y formación..... 18
13.1 Plan de control..... 18
13.2 Tratamiento de incumplimientos..... 19
13.3 Formación..... 19
15. revisión, aprobación y entrada en vigor..... 20
A Identificación..... 24
B Naturaleza y cálculo..... 24
C Evaluación normativa y conflictos..... 24
D Asignación y devolución..... 24

Alaiant

ALAIANT VALORES, S.V., S.A.

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETO

Alaiant Valores, S.V., S.A. (en adelante, ·Alaiant· o la ·Entidad·) establece esta Política de Incentivos para identificar, evaluar, autorizar, registrar y controlar los honorarios, comisiones y beneficios monetarios o no monetarios recibidos de terceros o satisfechos a terceros en relación con los servicios de inversión y auxiliares prestados a sus clientes.

La Política protege el mejor interés del cliente y la independencia de las recomendaciones. Determina cuándo un pago constituye un incentivo, qué requisitos permiten su percepción o pago y en qué supuestos debe rechazarse o transferirse íntegramente al cliente. Su aplicación comprende los servicios y actividades del Programa de Actividades autorizado y se extenderá al asesoramiento independiente y a la colocación sin compromiso firme una vez obtenida la correspondiente autorización y cumplidos los requisitos de habilitación operativa.

El asesoramiento en materia de inversión prestado por Alaiant tendrá carácter exclusivamente independiente. La Sociedad no retendrá incentivos de terceros vinculados a este servicio. Las remuneraciones por colocación se analizarán atendiendo a los servicios efectivamente prestados al emisor y al inversor, aplicando una metodología documentada de atribución y devolución cuando exista vinculación con el asesoramiento independiente.

La presente Política se coordina con las políticas y procedimientos de conflictos de interés, asesoramiento, colocación, gobernanza de productos, mejor ejecución, remuneraciones, salvaguarda de activos, información sobre costes, registro de operaciones y abuso de mercado. Su aprobación no sustituye las autorizaciones administrativas exigibles ni acredita por sí sola la implantación de los medios y controles necesarios para prestar cada servicio.

2. MARCO NORMATIVO

La Política se fundamenta en las siguientes disposiciones y criterios, en su redacción aplicable en cada momento:

- Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión: deberes de actuación en interés de los clientes; artículo 213 sobre remuneración y conflictos; artículo 214 sobre asesoramiento independiente; artículo 216 sobre incentivos; y artículo 177 sobre registros.
- Real Decreto 813/2023, de 8 de noviembre: artículos 120 sobre incentivos y mejora de la calidad, 121 sobre asesoramiento independiente y transferencia de incentivos, 122 sobre análisis y 143 sobre información a clientes, junto con sus obligaciones de organización y registro.

financieros, especialmente su artículo 24; y Directiva Delegada (UE) 2017/593, de 7 de abril de 2016, especialmente sus artículos 11 a 13.

- Reglamento Delegado (UE) 2017/565, de 25 de abril de 2016: artículos 27 sobre remuneraciones, 33 a 35 sobre conflictos de interés, 38 a 43 sobre aseguramiento y colocación, 50 sobre costes y gastos, 53 sobre asesoramiento independiente y 72 y siguientes sobre registros.
- Reglamento (UE) n.º 600/2014, relativo a los mercados de instrumentos financieros, artículo 39 bis, sobre la prohibición de recibir pagos por el flujo de órdenes en los supuestos previstos en dicho precepto.
- Criterios, directrices y preguntas y respuestas de la CNMV y de ESMA aplicables a incentivos, asesoramiento independiente, conflictos de interés e información al cliente. En particular, las preguntas y respuestas de la CNMV sobre la aplicación de MiFID II, actualizadas a 18 de junio de 2026, especialmente sus apartados 3 (Incentivos), 4 (Incentivos en materia de análisis), 5 (Conflictos de interés), 11 (Información sobre costes y gastos) y 12 (Asesoramiento independiente: información y definición), incluida la pregunta 3.17 sobre comisiones de colocación y aseguramiento.

Las referencias oficiales de consulta se recogen al final de esta Política. Cumplimiento Normativo verificará las modificaciones que afecten a su aplicación y propondrá su actualización. Ninguna interpretación contractual o aprobación interna podrá dispensar del cumplimiento de una prohibición normativa.

3. ÁMBITO DE APLICACIÓN Y CONCEPTOS

3.1 Personas y relaciones incluidas

La Política es obligatoria para los miembros del Consejo de Administración, la alta dirección y el personal de Alaiant. Se extenderá, en lo que corresponda, a sus agentes vinculados, colaboradores y proveedores mediante los controles y compromisos contractuales necesarios. Comprende relaciones con emisores, oferentes, gestoras, distribuidores, intermediarios, custodios, plataformas, proveedores de análisis, entidades del grupo y demás terceros.

El análisis se realizará por servicio, cliente, instrumento y flujo económico. La clasificación de un cliente como profesional o contraparte elegible no permite excluir automáticamente la relación del control de incentivos. Cumplimiento documentará el régimen jurídico aplicable a cada servicio; como criterio interno, se mantendrán la identificación, la trazabilidad y el control de conflictos para todas las categorías de clientes.

3.2 Servicios y canales de Alaiant

Se revisarán los acuerdos de recepción y transmisión de órdenes, ejecución cuando corresponda al servicio autorizado, comercialización, administración y custodia y demás servicios auxiliares, incluidos el asesoramiento independiente y la colocación sin compromiso firme.

proveedor incorporado. La presencia de un intermediario en la cadena de cobro o distribución no altera el origen económico del beneficio ni las obligaciones de Alaiant.

Las colocaciones podrán canalizarse inicialmente a través de Banco Inversis, S.A., o mediante otros intermediarios y entidades de custodia y liquidación legalmente habilitados, nacionales o extranjeros, conforme al circuito aprobado para cada operación. La participación de los inversores requerirá disponer de las cuentas y contratos necesarios para dicho circuito.

El asesoramiento independiente podrá comprender activos custodiados o ejecutados en otras entidades, de acuerdo con el contrato y la información disponible. La intervención de terceros no alterará las obligaciones de Alaiant respecto de los incentivos relacionados con los servicios efectivamente prestados.

En el asesoramiento independiente podrán formularse recomendaciones personalizadas sobre contratos financieros por diferencias (CFD) a clientes profesionales y a clientes minoristas que ya tengan habilitada la operativa en dichos instrumentos, siempre que las recomendaciones resulten idóneas, se ajusten al alcance del servicio contratado y respeten las restricciones normativas aplicables. Como criterio interno, Alaiant no habilitará la operativa en CFD para nuevas cuentas de clientes minoristas. El asesoramiento a clientes minoristas existentes deberá respetar las medidas de intervención de producto y las restricciones de promoción y comercialización, incluida la exigencia de iniciativa del inversor cuando corresponda.

Las recomendaciones sobre otros instrumentos derivados apalancados se dirigirán a clientes profesionales o, tratándose de clientes minoristas, a operaciones de cobertura debidamente justificadas, siempre que resulten idóneas y se apliquen los controles correspondientes. La elegibilidad de los instrumentos y su evaluación de idoneidad se determinarán con independencia de su tratamiento en materia de incentivos.

3.3 Definiciones operativas

Incentivo de tercero. Honorario, comisión o beneficio monetario o no monetario pagado o recibido en relación con un servicio de inversión o auxiliar cuando la contraparte económica no sea el propio cliente ni una persona que actúe realmente por su cuenta.

Beneficio monetario. Incluye retrocesiones, comisiones de distribución o colocación, bonificaciones comerciales, participaciones en ingresos, descuentos reembolsables y otros importes económicamente equivalentes. Se atenderá a su sustancia y vinculación con el servicio, con independencia de su denominación o del lugar en el que se contabilice.

Beneficio no monetario. Bien, servicio, acceso, formación, información, herramienta, atención o ventaja no entregada en dinero. Solo será “menor” si cumple los requisitos del apartado 8; un valor reducido, por sí solo, no determina su admisibilidad.

Perímetro de asesoramiento. Conjunto de activos, operaciones y servicios comprendidos en el contrato de asesoramiento y en las recomendaciones efectivamente prestadas. Se documentará su alcance y sus cambios para identificar todos los incentivos relacionados,

contractual.

4. PRINCIPIOS Y CLASIFICACIÓN DE LOS PAGOS

4.1 Criterios generales

Alaiant actuará con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés del cliente. La selección de productos, intermediarios y canales no podrá basarse en el incentivo que generen para la Entidad. No se admitirá una remuneración que distorsione la recomendación, la asignación de una colocación o la elección del lugar de ejecución.

Todos los acuerdos se someterán a análisis previo, con información suficiente sobre quién paga, quién recibe, qué servicio remunera, qué clientes resultan afectados y cómo se calcula el importe. Se incluirán las relaciones intragrupo y los beneficios indirectos. El consentimiento del cliente, la entrega de una advertencia o la aprobación de Dirección no subsanan un incentivo prohibido.

La denominación de un pago como gasto, servicio tecnológico, asesoramiento corporativo, marketing, comisión de plataforma o descuento no determina su calificación. Tampoco se permitirá fraccionarlo o canalizarlo mediante otra entidad para eludir esta Política.

4.2 Honorarios del cliente y costes necesarios

Los honorarios pactados directamente con el cliente por asesoramiento, intermediación o custodia se identificarán separadamente. Su importe, base de cálculo, periodicidad y medio de cobro constarán en el contrato y en la información de costes correspondiente. Un emisor que retribuye un servicio propio puede ser cliente de Alaiant respecto de ese servicio y, simultáneamente, tercero respecto del servicio prestado al inversor.

Los pagos que permitan o sean necesarios para prestar el servicio, como determinados costes de custodia, liquidación, cambio, tasas reguladoras o asesoría jurídica, se analizarán conforme al artículo 216.3 de la Ley 6/2023. Esta excepción exige que, por su naturaleza, no puedan entrar en conflicto con el deber de actuar en interés del cliente. No comprende automáticamente cualquier coste de explotación, herramienta o remuneración comercial.

Los márgenes implícitos genuinos incorporados al precio se tratarán conforme a las normas de costes y conflictos. En el supuesto descrito por la CNMV en la pregunta 3.17 —diferencial de precio retenido por el colocador sin pagos explícitos del emisor— no existe incentivo en sentido estricto, pero debe informarse del coste implícito mediante su comparación con el valor razonable o teórico. Este criterio no permite reclasificar artificialmente una comisión explícita del emisor ni amplía las actividades que Alaiant puede realizar.

4.3 Remuneración interna y colaboradores externos

La remuneración del personal y de los agentes vinculados que actúen en nombre de Alaiant se sujetará al régimen de remuneraciones y conflictos. Conforme al criterio de la CNMV, el pago a un agente vinculado por esas funciones tiene naturaleza interna.

con el mejor interés del cliente.

Las remuneraciones de prescriptores, presentadores de clientes y colaboradores que no tengan esa condición se analizarán individualmente. La captación de negocio para Alaiant no constituye, por sí sola, una mejora de la calidad del servicio al cliente. El acuerdo deberá justificar su encaje, respetar las actividades reservadas y prever la información que corresponda.

La comercialización de servicios y actividades de inversión y la captación profesional de clientes únicamente podrán realizarse por Alaiant, dentro de su ámbito de autorización, o a través de agentes debidamente habilitados, conforme al artículo 129.1 de la Ley 6/2023. Los colaboradores externos que no tengan dicha condición limitarán su actuación a actividades publicitarias admisibles, sin desarrollar funciones reservadas de comercialización, captación de clientes, asesoramientos o recepción de órdenes. Cumplimiento Normativo verificará las funciones efectivamente desempeñadas, las interacciones con potenciales clientes y el sistema de remuneración. Los pagos vinculados al número de clientes o al volumen de negocio captado constituirán indicios de actividad de captación, sin que una remuneración fija excluya por si sola dicha calificación. La contratación y remuneración de estos colaboradores se someterá a revisión previa, sin que su aprobación habilite el ejercicio de actividades reservadas.

5. RÉGIMEN DEL ASESORAMIENTO INDEPENDIENTE

5.1 Prohibición de retención

Alaiant no podrá aceptar y retener honorarios, comisiones ni otros beneficios monetarios relacionados con la prestación del servicio de asesoramiento independiente. Si recibe beneficios monetarios de esta naturaleza, los identificará, asignará y transferirá en su totalidad a los clientes pertinentes tan pronto como sea razonablemente posible tras su recepción, conforme al artículo 121 del Real Decreto 813/2023.

La transferencia se realizará sin compensación con los honorarios de asesoramiento, ejecución, custodia u otras cantidades que el cliente adeude a Alaiant. Tampoco se descontarán gastos propios, costes administrativos, remuneraciones de empleados o colaboradores ni un margen por la gestión de la devolución. La Entidad informará al cliente de los importes transferidos.

La regla comprende las retrocesiones de fondos, beneficios de plataformas, comisiones de emisores, remuneraciones indirectas y pagos recibidos con posterioridad cuando estén relacionados con el servicio. Se procurará contratar clases, canales o condiciones sin retrocesión cuando sean accesibles y adecuados. La selección de una clase no podrá justificarse únicamente porque la retrocesión vaya a devolverse: deberán compararse sus costes totales y demás condiciones con las alternativas disponibles.

5.2 Independencia efectiva

La devolución de un incentivo no acredita por sí sola la independencia. El proceso de selección deberá evaluar una gama suficientemente diversificada de instrumentos y

Se documentarán las alternativas consideradas y las razones de selección, conforme al procedimiento de asesoramiento y al artículo 53 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565.

La inclusión de instrumentos vinculados a relaciones comerciales de Alaiant quedará sujeta a evaluación específica. Esas relaciones no podrán sesgar el universo analizado ni las recomendaciones. Si no puede preservarse la independencia, el instrumento se excluirá de las recomendaciones dentro de este servicio.

La atribución a otro departamento, la contratación simultánea de intermediación o una instrucción de ejecución posterior no permitirán desplazar artificialmente un incentivo fuera del asesoramiento. Cuando un cliente reciba varios servicios, se analizará la relación económica real con cada uno y se documentará la delimitación. La operación se bloqueará para recomendación si existe una incertidumbre material que impida asegurar el cumplimiento.

Los beneficios no monetarios distintos de los menores admisibles se rechazarán. No podrán aceptarse mediante su valoración y posterior abono de una cantidad equivalente al cliente.

6. INCENTIVOS EN LOS DEMÁS SERVICIOS

6.1 Requisitos acumulativos

En los servicios sujetos al régimen general de incentivos, un pago o beneficio de tercero únicamente podrá autorizarse si mejora la calidad del servicio prestado al cliente, no perjudica el cumplimiento del deber de actuar en su mejor interés y se informa de él en los términos exigidos. Las condiciones se mantendrán durante todo el período de percepción o pago.

La mejora deberá ser tangible para el cliente, adicional o de nivel superior y proporcionada al incentivo. No bastará alegar que el ingreso financia la estructura de Alaiant, permite captar clientes o sostiene una relación comercial. Los incentivos continuos requerirán un beneficio continuo para los clientes afectados.

Cuando la mejora de calidad se fundamente en facilitar al cliente el acceso, a un precio competitivo, a una amplia gama de instrumentos financieros, deberán concurrir las condiciones previstas en el artículo 120.2 del Real Decreto 813/2023, incluida la prestación de herramientas de valor añadido o informes periódicos sobre rendimientos, costes y gastos. En los supuestos previstos en los números 1.º y 3.º del artículo 120.2.a) del Real Decreto 813/2023, deberá acreditarse que se ofrecen, al menos, dos alternativas de terceros por cada categoría de fondos comercializada y que los productos de terceros representan, como mínimo, el 25% del total de productos ofrecidos, aplicando criterios de clasificación suficientemente granulares. Estos requisitos específicos no se extenderán automáticamente a otros supuestos de mejora de calidad regulados de forma diferenciada, sin perjuicio de la obligación general de justificar y documentar el beneficio efectivo para el cliente.

independiente. Su referencia en esta Política no habilita a Alaiant para prestar dicha modalidad, dado que su servicio de asesoramiento en materia de inversión se configura con carácter exclusivamente independiente.

6.2 Prohibiciones específicas

Quedan prohibidas las bonificaciones que promuevan rotación innecesaria, operaciones excesivas, selección de productos más costosos sin justificación o asignaciones en perjuicio de los clientes. También se prohíben las ventajas condicionadas a contratar servicios adicionales ajenos a las necesidades del cliente o a favorecer a un emisor por la remuneración que abona.

Se respetará la prohibición del artículo 39 bis del Reglamento (UE) n.º 600/2014 de recibir pagos, comisiones o beneficios no monetarios de terceros por ejecutar órdenes de clientes minoristas o de profesionales a petición en un centro de ejecución concreto, o por transmitirlas a un tercero para su ejecución en un centro concreto. Los descuentos de tarifas de centros de ejecución solo se admitirán en las condiciones legalmente previstas y si benefician exclusivamente al cliente. Este control se aplicará a la revisión de los acuerdos con intermediarios y plataformas.

La divulgación de un pago por flujo de órdenes o la alegación de mejora de calidad no permiten exceptuar una prohibición específica. Los acuerdos existentes y sus modificaciones deberán revisarse antes de su aplicación a nuevos servicios o clientes afectados.

7. COLOCACIÓN SIN COMPROMISO FIRME Y ASESORAMIENTO

7.1 Análisis por mandato

El Departamento Institucional identificará todas las funciones y remuneraciones del mandato: colocación, coordinación, estructuración, asesoramiento corporativo u otros servicios efectivamente prestados al emisor u oferente. Se desglosarán los honorarios fijos, los porcentajes sobre importe colocado, las comisiones de éxito, los anticipos, las bonificaciones por tramos y las remuneraciones no monetarias.

Las comisiones de colocación se tratarán como incentivos cuando Alaiant también preste servicios de inversión, directa o indirectamente, a los inversores sobre el instrumento colocado, de acuerdo con el criterio de la CNMV. La intervención de intermediarios, custodios o entidades liquidadoras no excluye, por sí misma, dicha vinculación. Tampoco la excluye automáticamente que la orden de un cliente asesorado se tramite como no asesorada, debiendo comprobarse su relación efectiva con el perímetro y las recomendaciones del servicio de asesoramiento independiente.

La remuneración de un servicio autónomo al emisor solo podrá excluirse del incentivo del inversor cuando su sustancia, contraprestación y ausencia de relación con el servicio al inversor estén suficientemente acreditadas. La calificación de un importe como fijo o retainer no constituye una excepción. Cumplimiento revisará los contratos y los

existan prestaciones mixtas.

En el régimen general, el acceso del cliente al mercado primario puede justificar la mejora de calidad en los términos del artículo 120.2 del Real Decreto 813/2023. Esta previsión no habilita la retención de incentivos vinculados al asesoramiento independiente. Tampoco se extenderá automáticamente a una venta secundaria o a una operación OTC por el hecho de denominarla colocación.

7.2 Condiciones para recomendar instrumentos colocados

Como criterio operativo inicial, los instrumentos cuya colocación genere comisiones u otras remuneraciones del emisor a favor de Alaiant no podrán ser objeto de recomendaciones personalizadas dentro del asesoramiento independiente.

Esta restricción únicamente podrá levantarse, para una operación o categoría de operaciones debidamente delimitada, tras la aprobación y verificación documentada de un mecanismo que garantice la identificación, atribución individual, devolución íntegra e información de los incentivos correspondientes a los clientes asesorados, así como la identificación y gestión efectiva de los conflictos de interés derivados de la doble condición de Alaiant como entidad colocadora y asesora. La revisión comprenderá los aspectos jurídicos, fiscales, contables y operativos, sin que la devolución de los incentivos permita por si sola considerar preservada la independencia del asesoramiento.

Una vez habilitada la recomendación, deberán concurrir todas las condiciones siguientes:

- El instrumento es idóneo para el cliente y su selección está justificada mediante comparación objetiva con alternativas, dentro de un universo que preserve la independencia.
- El mandato, las relaciones con el emisor y los conflictos están identificados, evaluados y sujetos a medidas eficaces de prevención o gestión, incluidas las barreras de información y la separación funcional. Cuando dichas medidas no permitan garantizar suficientemente la protección del interés del cliente y la independencia del asesoramiento, el instrumento quedará excluido de las recomendaciones, sin que la información al cliente ni su consentimiento permitan subsanar dicha situación.
- Todas las remuneraciones de terceros vinculadas al servicio pueden identificarse y atribuirse mediante un método previo, objetivo, completo y verificable.
- Existe capacidad operativa para transferir íntegramente al cliente el incentivo que le corresponda, comunicarlo y conciliarlo.
- Se ha facilitado la información precontractual sobre costes, remuneración del emisor y conflictos que resulte exigible.
- Se han cumplido las revisiones y aprobaciones internas del mandato y del mecanismo de incentivos.

Cumplimiento mantendrá, con información del Departamento Institucional, el registro de mandatos y de instrumentos sujetos a restricción. La revisión comprenderá también

finalización del mandato no levantará automáticamente una restricción.

El levantamiento de las restricciones requerirá decisión documentada de la Dirección de la Sociedad, dentro de sus facultades, previa revisión de Cumplimiento Normativo y confirmación por Finanzas y Back Office de la viabilidad del mecanismo de atribución y devolución. La habilitación de una operación no se extenderá automáticamente a otras con condiciones diferentes.

Una vez aprobado el marco aplicable a una operación, las recomendaciones ordinarias que cumplan sus condiciones no requerirán una nueva autorización individual de Cumplimiento Normativo. Las excepciones o modificaciones materiales deberán revisarse antes de efectuar nuevas recomendaciones.

7.3 Separación de funciones y asignaciones

Institucional y Asesoramiento Patrimonial mantendrán funciones y objetivos diferenciados. Los asesores no percibirán remuneraciones específicas por recomendar instrumentos cuya colocación genere ingresos del emisor para Alaiant. Las decisiones de inversión no estarán condicionadas por objetivos de cierre, cupos de colocación o necesidades de financiación del emisor.

Las asignaciones se basarán en criterios objetivos definidos antes de la operación. No se favorecerá a un inversor por generar mayores comisiones en otros servicios ni se utilizarán asignaciones para obtener contraprestaciones. Los asesores que recomienden el instrumento no intervendrán en las decisiones de asignación o adjudicación a los inversores cuando dicha intervención pueda comprometer su independencia o generar conflictos de interés.

La información compartida entre áreas se limitará a la necesaria y autorizada. Las obligaciones sobre información privilegiada, prospecciones de mercado y listas de iniciados se cumplirán mediante los procedimientos específicos de abuso de mercado. La gestión de incentivos no habilita el uso o comunicación de información restringida.

8. BENEFICIOS NO MONETARIOS Y ANÁLISIS

8.1 Beneficios no monetarios menores

En el asesoramiento independiente solo se admitirán beneficios no monetarios menores comprendidos en el artículo 121.3 del Real Decreto 813/2023, razonables y proporcionados, capaces de mejorar la calidad del servicio y de escala y naturaleza que no puedan perjudicar el mejor interés del cliente. Se valorará el conjunto de beneficios de un mismo tercero o grupo, su frecuencia y el contexto de decisiones comerciales o de inversión.

Pueden encajar, cuando cumplan todas esas condiciones, la información genérica o personalizada sobre un instrumento o servicio; determinados materiales escritos financiados por el emisor que identifiquen esa relación y se faciliten simultáneamente a las entidades interesadas o al público; la participación en actividades formativas sobre

formación.

Las comidas modestas asociadas a una reunión se distinguirán de viajes, alojamiento, ocio o hospitalidad que tengan entidad propia. Como criterio interno para el asesoramiento independiente, Alaiant asumirá los gastos de desplazamiento y alojamiento de su personal y rechazará su financiación por proveedores de productos o emisores. Se prohíben regalos en efectivo, equivalentes de efectivo, ventajas personales y beneficios condicionados a recomendar o contratar un producto.

El valor reducido de un regalo o su inclusión en una política comercial del proveedor no lo convierte en beneficio menor admisible. Cumplimiento aprobará las categorías aceptables y revisará previamente los supuestos dudosos. Se registrarán el oferente, destinatario, naturaleza, valor estimado, fecha, motivo, decisión y acumulación por proveedor. Los beneficios admisibles se comunicarán al cliente antes del servicio, pudiendo describirse genéricamente en los términos legales.

8.2 Análisis y herramientas

Se distinguirán los materiales informativos menores del análisis sustantivo, atendiendo a su contenido y valor para las decisiones de inversión. El acceso gratuito a análisis, bases de datos, terminales, herramientas o servicios tecnológicos se evaluará por su sustancia; la etiqueta de formación o información comercial no determina su admisibilidad.

En el modelo establecido por esta Política, el análisis sustantivo de terceros se adquirirá con cargo a recursos propios de Alaiant, con presupuesto y contratación aprobados, conforme al artículo 122 del Real Decreto 813/2023. La selección del proveedor se basará en la calidad y utilidad del análisis, con independencia del volumen de órdenes dirigido a él.

La introducción de cuentas de pago de análisis, cargos específicos a clientes o sistemas de pago conjunto por servicios de ejecución y análisis requerirá revisión jurídica previa del régimen normativo aplicable, incluyendo las modificaciones derivadas de la Directiva (UE) 2024/2811 y su desarrollo y transposición al ordenamiento español. Cualquier modificación del modelo vigente exigirá la aprobación interna correspondiente y la implantación previa de los presupuestos, acuerdos contractuales, mecanismo de información al cliente, controles de conflictos de interés, evaluación de la calidad del análisis y registros que resulten exigibles. La presente Política no habilita la utilización de dichos sistemas, manteniéndose como modelo de Alaiant la adquisición de análisis de terceros con cargo a recursos propios.

9. EVALUACIÓN PREVIA Y CONTRATACIÓN

El área promotora presentará a Cumplimiento y Finanzas una ficha del acuerdo o beneficio, conforme al Anexo II, antes de asumir compromisos, comunicar condiciones comerciales o recibir el beneficio. Deberá aportar contrato, servicios, contrapartes, clientes afectados, cálculo de remuneraciones, duración, condiciones contingentes, información al cliente y evidencias disponibles.

corresponda el régimen general, validará la mejora de calidad y su evidencia; cuando exista asesoramiento independiente, comprobará la ausencia de retención y el circuito de devolución. Finanzas y Back Office confirmarán la capacidad de identificar, asignar, abonar y conciliar cada importe.

La aprobación ejecutiva corresponderá a la Dirección de la Sociedad, conforme a las facultades delegadas o poderes vigentes, previa revisión de Cumplimiento Normativo y validación operativa y financiera. Las operaciones de especial complejidad, relevancia o con conflictos significativos se elevarán al Consejo de Administración. Un informe desfavorable por incumplimiento de un requisito legal impedirá la aprobación y la puesta en marcha.

Los contratos con terceros establecerán la información y el desglose que deben suministrar, la periodicidad de las liquidaciones, la trazabilidad por operación o cliente, las rectificaciones y las facultades necesarias de revisión y terminación. Se evitarán cláusulas que impidan la transparencia al cliente o la transferencia de un incentivo que deba devolverse.

Todo cambio en tarifas, destinatarios, servicios, tramos, categorías de clientes, proveedores o periodicidad que altere el tratamiento del incentivo exigirá una nueva revisión antes de su aplicación. Las renovaciones no se considerarán autorizadas por el simple transcurso del tiempo.

10. ASIGNACIÓN Y DEVOLUCIÓN DE INCENTIVOS

10.1 Identificación y registro del cobro

Finanzas identificará los importes recibidos y Back Office los vinculará con los acuerdos, instrumentos, operaciones y clientes afectados. El registro distinguirá importe devengado, facturado, cobrado, asignado, transferido y pendiente. Los cobros por devolver se identificarán contablemente como obligaciones frente a los clientes y no como ingresos de libre disposición, conforme a su naturaleza y al criterio contable aplicable.

Se controlarán los pagos recibidos en cuentas de terceros o a través de intermediarios, las bonificaciones periódicas y las rectificaciones. La falta de un desglose del pagador originará una incidencia y la petición inmediata de información; no justificará su reconocimiento como ingreso propio ni la demora de la parte ya identificada.

10.2 Metodología de atribución

Se aplicará preferentemente la asignación directa cuando el importe esté identificado por cliente, operación o posición. Las comisiones recurrentes se repartirán según la base y el período que efectivamente las generen, incorporando altas, bajas y variaciones de posición cuando proceda.

Las remuneraciones compartidas se dividirán en componentes homogéneos por emisión, tramo, servicio y período. Si un componente remunera de manera uniforme el volumen colocado, se asignará en proporción al importe final adjudicado que genera esa

operaciones canceladas. No se utilizará el importe total de una emisión cuando la remuneración corresponda exclusivamente al cupo colocado por Alaiant.

Las comisiones fijas relacionadas con la colocación no se excluirán por su carácter fijo. Las comisiones de éxito, escalones y tipos diferentes se asignarán mediante subcomponentes o ponderaciones que reflejen sus condiciones contractuales. La metodología se aprobará antes de recomendar o comercializar, se aplicará de manera consistente y permitirá reconstruir el reparto completo. El Anexo III desarrolla un ejemplo ilustrativo de este criterio interno.

Se transferirá a cada cliente de asesoramiento independiente la totalidad de su importe atribuible. La parte de otros clientes se someterá al régimen que corresponda a sus servicios, sin trasladarles o detraerles importes arbitrariamente. Solo podrán excluirse de una bolsa los servicios autónomos al emisor cuya separación esté documentada conforme al apartado 7.

Finanzas elaborará el cálculo y Back Office verificará los datos de clientes y adjudicaciones. Cumplimiento validará la metodología y sus cambios. Quien prepare una liquidación no aprobará por sí solo su ejecución. Si no puede realizarse una asignación fiable, se bloquearán las nuevas recomendaciones afectadas y se resolverá la incidencia sobre los importes ya cobrados.

10.3 Plazo y forma de transferencia

La obligación es transferir tan pronto como sea razonablemente posible después de la recepción. Como objetivo operativo interno, Alaiant cursará el abono dentro de los cinco días hábiles siguientes al cobro, adelantándolo siempre que sea posible. Este objetivo no constituye un plazo legal de espera ni permite retrasar devoluciones que puedan realizarse antes.

La transferencia se efectuará a una cuenta de titularidad del cliente, verificada y con trazabilidad suficiente. Podrá realizarse un abono identificable en su cuenta operativa cuando el circuito lo permita. El importe estará disponible para el cliente y no se condicionará a reinvertirlo, mantener la relación o alcanzar un mínimo de devolución.

Los contratos con los clientes establecerán expresamente el tratamiento de los incentivos monetarios recibidos de terceros, los mecanismos previstos para su transferencia y su situación jurídica durante el período comprendido entre su recepción por Alaiant y su abono efectivo al cliente, incluido el supuesto de insolvencia de la Entidad, conforme al criterio ESMA_QA_1857. Hasta su transferencia, dichos importes tendrán la consideración de obligaciones de Alaiant frente a los clientes correspondientes, sin que esta calificación implique, por sí misma, su segregación patrimonial ni la aplicación automática de un régimen de cobertura o garantía. La información contractual deberá reflejar la naturaleza jurídica de los fondos y el circuito efectivo de recepción y transferencia utilizado por la Entidad.

Las devoluciones no se acumularán hasta la liquidación trimestral de honorarios ni se sustituirán por descuentos, créditos comerciales o compensaciones. Si se reciben pagos

Las regularizaciones posteriores seguirán el mismo circuito y quedarán relacionadas con la liquidación inicial.

10.4 Incidencias y conciliación

La previsión de incumplimiento del objetivo de cinco días hábiles se comunicará a Cumplimiento antes de su vencimiento, indicando causa, importe, clientes, acciones y fecha prevista. Los saldos pendientes se revisarán diariamente hasta su resolución. Se informará al cliente cuando la incidencia afecte a su abono, sin que ello sustituya las actuaciones para transferirlo.

El cierre de una cuenta o del contrato de asesoramiento no extingue el derecho a una devolución ya generada o cobrada posteriormente. Se recabarán instrucciones y una cuenta verificada. Los importes no localizados permanecerán identificados y sujetos a seguimiento; no se convertirán automáticamente en ingreso de Alaiant.

Finanzas y Back Office conciliarán, al menos mensualmente y en cada cierre de colocación, los cobros con su asignación, transferencias y pendientes. Se comprobará que la suma de los componentes atribuidos coincide con la remuneración que se reparte, con control de redondeos y diferencias. Las rectificaciones o reclamaciones del pagador se analizarán antes de cualquier cargo al cliente; no se efectuarán adeudos automáticos sin base contractual y legal suficiente.

11. INFORMACIÓN A LOS CLIENTES

11.1 Información previa

Antes de prestar el servicio, el cliente recibirá información completa, exacta y comprensible sobre la existencia, naturaleza y cuantía de los incentivos y, cuando el importe no pueda determinarse, sobre su método de cálculo. La información se referirá al servicio y producto concretos y no se limitará a indicar que Alaiant ·puede recibir comisiones".

Se explicará quién paga o recibe, qué remunera el incentivo, si es puntual o recurrente y, cuando proceda, cómo se transfiere al cliente. Las estimaciones utilizarán bases razonables y supuestos identificados. Los incentivos se mostrarán separadamente dentro de la información de costes y gastos, evitando duplicidades y evitando ocultar el importe recibido mediante su neteo con la devolución.

En colocaciones se explicará la remuneración del emisor vinculada al servicio al inversor y el tratamiento que corresponda. Si existe asesoramiento independiente, se indicará la devolución íntegra de su parte atribuible y la separación respecto de los honorarios del cliente. Los costes de ejecución, liquidación y custodia se comunicarán de forma diferenciada cuando sean aplicables.

La información se entregará en soporte duradero o por el medio legalmente admisible, con evidencia de su versión, fecha y destinatario. Se mantendrá una descripción accesible de esta Política y se facilitará información adicional cuando el cliente la solicite. La

Si previamente se comunicó un método de cálculo, se informará después del importe exacto efectivamente pagado o recibido. Mientras existan incentivos continuos, se comunicará al cliente individualmente, al menos una vez al año, su importe efectivo. Los beneficios no monetarios menores podrán describirse genéricamente; los demás beneficios no monetarios admisibles en el régimen general se valorarán y revelarán separadamente.

Cada devolución quedará acompañada de una comunicación o extracto identificable con el origen, instrumento o período, importe atribuible, fecha y cuenta de abono. Podrá incluirse además en los informes periódicos, sin retrasar por ello la transferencia. Se conservará evidencia del envío y de cualquier regularización.

Cuando intervengan varias entidades en la distribución, Alaiant cumplirá sus propias obligaciones de información y comprobará la coherencia de los datos recibidos de los terceros. La información de un emisor, gestora o custodio no sustituirá automáticamente la que corresponde proporcionar a Alaiant.

Las comunicaciones seguirán la Política Corporativa de Lenguaje Claro, Inclusivo y No Discriminatorio. El Anexo IV contiene modelos para concretar los datos de cada operación; no sustituye la información completa sobre costes ni la documentación contractual.

12. ORGANIZACIÓN Y RESPONSABILIDADES

Función	Responsabilidades principales
Consejo de Administración	Aprobar la Política y sus modificaciones sustanciales; conocer incidencias relevantes y resultados de control; resolver las operaciones elevadas por su relevancia o conflictos.
Consejeros delegados y Dirección	Asegurar recursos y aplicación; aprobar acuerdos y mandatos dentro de sus facultades, con las revisiones previas; disponer medidas correctoras y verificar las condiciones de lanzamiento.
Cumplimiento Normativo	Cumplimiento Normativo será responsable del mantenimiento de la Política, la evaluación regulatoria de los incentivos y conflictos de interés, la validación de metodologías, la coordinación de restricciones y la supervisión independiente de su cumplimiento.
Gestión de Riesgos	Gestión de Riesgos evaluará los riesgos asociados cuando corresponda. Ambas funciones reportarán a Dirección y al Consejo de Administración conforme a sus respectivas competencias y procedimientos internos.
Institucional y áreas comerciales	Declarar acuerdos, mandatos y remuneraciones; aportar contratos y datos completos; respetar restricciones y facilitar la información al cliente. Institucional identificará todas las contraprestaciones del emisor.

Asesoramiento Patrimonial	Preservar la independencia del análisis; identificar el perímetro asesorado y los instrumentos vinculados; documentar idoneidad y alternativas; comunicar incidencias y facilitar la información individual.
Finanzas y Back Office	Identificar cobros, calcular y verificar asignaciones, registrar obligaciones, ejecutar abonos con doble control, conciliar importes y mantener justificantes y seguimiento de pendientes.
Tecnología y responsables de sistemas	Habilitar accesos, trazabilidad, integridad, copias de seguridad y extracción de los registros, conforme a los requisitos funcionales aprobados.
Auditoría Interna	Revisar de manera independiente el diseño y funcionamiento de los controles dentro de su planificación basada en riesgos y verificar el seguimiento de recomendaciones.

Las responsabilidades se asignan por función, conforme al organigrama y las delegaciones vigentes. La concentración de funciones en una misma persona no eliminará la revisión independiente. Ante conflictos personales o participación en la decisión de negocio, se establecerá una revisión por un responsable no implicado y, cuando proceda, apoyo externo o elevación al Consejo.

El Servicio de Atención al Cliente tramitará las reclamaciones conforme a su reglamento, con apoyo documental de las áreas afectadas. La revisión de incentivos y las medidas de reparación se coordinarán con ese circuito, manteniendo la independencia funcional y los plazos aplicables.

13. CONTROLES, INCIDENCIAS Y FORMACIÓN

13.1 Plan de control

Además del control previo de cada acuerdo, se aplicarán los siguientes controles internos:

Control	Responsable y frecuencia mínima	Evidencia
Cobros y devoluciones pendientes	Finanzas y Back Office; seguimiento diario de importes a devolver	Registro de cobros, vencimientos internos, abonos y causas de demora
Integridad de los importes y reparto	Finanzas y Back Office; mensual y al cierre de cada colocación	Conciliación entre contratos, liquidaciones, contabilidad y pagos
Cumplimiento de la Política	Cumplimiento; trimestral, con alcance basado en riesgo	Revisión de devoluciones, información, restricciones, beneficios y excepciones

Control	mínima	Evidencia
Mejora continua de calidad	Área responsable y Cumplimiento; al menos anual y ante cambios	Servicio adicional efectivamente prestado, proporcionalidad y continuidad
Independencia y concentración	Cumplimiento; trimestral sobre el servicio de asesoramiento	Peso de productos colocados o vinculados, alternativas y posibles sesgos
Rendición de cuentas	Cumplimiento; al menos anual y sin demora ante incidencias relevantes	Informe a Dirección y al Consejo con importes, incidencias y medidas

La revisión trimestral cubrirá íntegramente las incidencias, devoluciones fuera del objetivo interno y excepciones detectadas, junto con una selección de operaciones ordinarias suficiente para evaluar el funcionamiento. Se comprobarán también la coherencia de costes ex ante y ex post, los beneficios no monetarios y las remuneraciones de colaboradores.

El informe anual incluirá los incentivos por servicio y tipo, los importes transferidos y pendientes, su antigüedad, las mejoras de calidad justificadas, los conflictos, las restricciones, las reclamaciones y el estado de las medidas correctoras.

13.2 Tratamiento de incumplimientos

Toda persona que detecte un cobro no identificado, una retención indebida, un beneficio prohibido o información incompleta lo comunicará inmediatamente a Cumplimiento. Se documentarán la causa, los clientes e importes afectados y las actuaciones adoptadas.

Se suspenderá la aceptación del beneficio o las nuevas recomendaciones u operaciones afectadas cuando proceda; se corregirán los registros y la información y se efectuará la restitución o reparación que corresponda. En asesoramiento independiente, la devolución de incentivos monetarios relacionados con el servicio se dirigirá a los clientes pertinentes, conforme al apartado 10.

Dirección conocerá las incidencias relevantes sin demora y el Consejo las que lo requieran por su gravedad, recurrencia o impacto. Cumplimiento valorará las comunicaciones a la CNMV u otras autoridades que resulten exigibles, sin establecer una comunicación automática para cualquier desviación menor. Las medidas disciplinarias o contractuales se aplicarán según el régimen interno y la normativa correspondiente.

13.3 Formación

El personal afectado recibirá formación antes de asumir funciones de asesoramiento independiente o colocación sin compromiso firme y actualizaciones dentro del Plan Anual de Formación. Incluirá la diferencia entre honorarios e incentivos, independencia, colocaciones remuneradas por el emisor, beneficios menores, información al cliente, cálculo de devoluciones y escalado de incidencias. Se conservarán la asistencia y las evidencias de evaluación que correspondan.

Alaiant mantendrá un registro central de incentivos, recibidos y pagados, vinculado a los expedientes de contratos, mandatos, instrumentos y clientes. El registro comprenderá acuerdos aprobados, beneficios previstos, cobros efectivos, devoluciones, beneficios no monetarios, denegaciones e incidencias. Los datos mínimos se recogen en el Anexo II.

Se conservarán contratos y modificaciones, análisis de clasificación y mejora de calidad, informes de Cumplimiento, aprobaciones, métodos y versiones de reparto, liquidaciones del pagador, adjudicaciones, comunicaciones al cliente, justificantes de abono, conciliaciones, restricciones y controles. La documentación deberá permitir reconstruir la decisión y el flujo económico completo.

HubSpot o el CRM corporativo podrán servir de vínculo al expediente; los cálculos y justificantes se alojarán en los repositorios y sistemas aprobados. Una anotación comercial aislada no sustituye un registro verificable. Los accesos se limitarán por función y se garantizarán integridad, control de cambios, recuperación y disponibilidad para supervisión y auditoría.

Los registros y la documentación sujetos a las obligaciones de conservación de MiFID II se mantendrán durante un periodo mínimo de cinco años desde su generación y, cuando lo requiera la CNMV, durante un periodo de hasta siete años, conforme al artículo 177 de la Ley 6/2023, el artículo 90 del Real Decreto 813/2023 y a los artículos 72 y siguientes del Reglamento Delegado (UE) 2017/565. Los contratos con clientes se conservarán, en todo caso, durante la vigencia de la relación contractual y durante el período legal posterior que resulte exigible. Todo ello se entenderá sin perjuicio de plazos de conservación superiores establecidos por otras disposiciones aplicables o de la necesidad de preservar documentación relacionada con devoluciones pendientes, reclamaciones, procedimientos judiciales o investigaciones en curso.

15. REVISIÓN, APROBACIÓN Y ENTRADA EN VIGOR

Cumplimiento revisará esta Política al menos anualmente y siempre que existan cambios relevantes en la normativa, el Programa de Actividades, el modelo de remuneración, los servicios, las relaciones con terceros o los riesgos e incidencias detectados. Las modificaciones sustanciales se someterán a aprobación del Consejo de Administración y se comunicarán a las personas afectadas.

La Política entrará en vigor en la fecha de aprobación por el Consejo que conste en el registro de control documental. La Política se aplicará a cada servicio dentro del alcance del Programa de Actividades autorizado y desde que se cumplan las condiciones de habilitación operativa correspondientes.

Antes de la puesta en funcionamiento de un servicio o circuito operativo se verificará y documentará la disponibilidad de contratos e información al cliente; el inventario y análisis de acuerdos económicos; el funcionamiento de los registros; la coordinación con los intermediarios y entidades de custodia y liquidación que intervengan en los circuitos aprobados; las restricciones entre áreas; y la formación del personal.

resulte aplicable su utilización. La recomendación de instrumentos colocados por Alaiant que generen remuneraciones del emisor permanecerá restringida hasta la validación específica prevista en el apartado 7.

Los procedimientos, anexos y modelos se mantendrán alineados con esta Política. La fecha de aprobación y las revisiones se incorporarán al control documental cuando se produzcan, con referencia al acuerdo correspondiente.

La matriz resume las reglas de decisión. Su aplicación requiere comprobar el servicio y la relación económica concreta; no sustituye el análisis del acuerdo.

Pago o beneficio	Tratamiento y condición esencial
Honorarios pagados por el cliente por su propio servicio	Identificar como remuneración del cliente; contrato y transparencia de costes. Comprobar que el pagador por cuenta del cliente actúa realmente en esa condición.
Retrocesión o comisión de tercero vinculada al asesoramiento independiente	No retener. Identificar, asignar y transferir íntegramente al cliente, sin compensación con honorarios.
Comisión de colocación del emisor con servicio al inversor	Aplicar el régimen de incentivos correspondiente al servicio prestado al inversor. En asesoramiento independiente, mantener restringida la recomendación hasta la validación del mecanismo de atribución y devolución; una vez habilitada, transferir íntegramente la parte atribuible al cliente. En los demás servicios, verificar la admisibilidad del incentivo y las obligaciones de información.
Honorario fijo o de éxito de un mandato mixto	Analizar cada componente por su sustancia. Separar servicios autónomos solo con evidencia; asignar la parte relacionada con inversores conforme a un método previo.
Remuneración de un servicio exclusivamente al emisor sin servicio directo ni indirecto al inversor	Honorario del cliente emisor, sujeto a contrato, costes y conflictos. Documentar la ausencia de vinculación con el servicio al inversor.
Margen implícito genuino sin pago explícito del emisor en el supuesto de la CNMV	Tratar como coste implícito, informar respecto del valor razonable o teórico y controlar conflictos; comprobar que la operativa está autorizada.
Incentivo de tercero en servicios sujetos al régimen general	Admitir únicamente con mejora de calidad tangible y proporcionada, mejor interés del cliente e información previa y posterior exigible.
Beneficio no monetario en asesoramiento independiente	Solo menores admisibles, razonables y comunicados previamente. Rechazar los restantes.
Análisis sustantivo de terceros	En este modelo, pago con recursos propios. Otros sistemas requieren revisión y aprobación previa de su régimen completo.
Remuneración de personal o agente vinculado	Aplicar el régimen interno de remuneraciones y conflictos; impedir sesgos en recomendaciones y asignaciones.

Pago a prescriptor no vinculado	Evaluar previamente la naturaleza de la actividad y de la remuneración, verificando que el colaborador no realiza funciones reservadas de comercialización, captación profesional de clientes, asesoramiento o recepción de órdenes sin la habilitación correspondiente. Determinar, cuando proceda, su consideración como incentivo, los requisitos de admisibilidad y las obligaciones de información al cliente. Los pagos vinculados a clientes o volumen de negocio captado se someterán a especial revisión conforme a los criterios de la CNMV..
Pago por flujo de órdenes incluido en la prohibición de MiFIR	Rechazar y revisar el acuerdo. La información al cliente no elimina la prohibición.

Se abrirá una ficha por acuerdo o componente homogéneo, vinculada a las liquidaciones individuales. Los campos se completarán antes de la aprobación y se actualizarán con los cobros, pagos y controles.

A Identificación

Código del acuerdo y versión; área promotora y responsable; pagador y perceptor; pertenencia a grupo; contrato o mandato; servicio al emisor y al inversor; instrumento e ISIN cuando exista; clientes y categorías afectados; fechas de inicio y fin; intermediarios del flujo.

B Naturaleza y cálculo

Descripción de la contraprestación; monetaria o no monetaria; fija, variable o contingente; base, tipo, tramos, período y moneda; estimación e importe definitivo; fecha de devengo, facturación, recepción o pago; condiciones de regularización; documentación del tercero.

C Evaluación normativa y conflictos

Calificación y fundamento; relación con el perímetro asesorado; servicios autónomos al emisor y evidencia; mejora de calidad cuando proceda; beneficio tangible, proporcionalidad y continuidad; riesgos de sesgo y conflictos de interés identificados; medidas adoptadas para evitar perjuicios al mejor interés del cliente y evidencia de su eficacia; restricciones aplicables; criterios sobre beneficios no monetarios menores y acumulación por tercero.

D Asignación y devolución

Método y versión aprobados; componentes; clientes y operaciones incluidos; denominadores y datos fuente; importes directamente atribuibles; parte a transferir a cada cliente; fechas de cobro y abono; cuenta de destino verificada; justificante; pendientes, antigüedad y regularizaciones; control de redondeos y conciliación.

E Información y autorizaciones

Información previa y soporte de entrega; importe exacto posterior; comunicación anual o de devolución; informe de Cumplimiento; validación de Finanzas y Back Office; aprobación ejecutiva y, en su caso, del Consejo; restricciones y condiciones; fecha de próxima revisión.

F Seguimiento

Controles realizados, responsable y fecha; evidencia del servicio adicional; incidencias, medidas y vencimientos; estado de resolución; comprobación independiente; comunicación al cliente o autoridades cuando proceda; enlace al expediente y plazo de conservación.

Estados de control: propuesto, en revisión, autorizado, rechazado, cobrado o pagado, pendiente de asignación, pendiente de transferencia, transferido, conciliado y cerrado. El cambio de estado quedará fechado e identificado; una ficha cerrada conservará su historial.

A Secuencia de cálculo

Se identifican todos los componentes del mandato, se asignan directamente los importes individualizados y se separan las bolsas compartidas por tramo y período. Cada bolsa debe corresponder a una remuneración homogénea e incluir en su denominador a todos los inversores que la generan.

Para una bolsa uniforme: importe atribuible al cliente = importe íntegro de la bolsa × importe final adjudicado al cliente / importe final total adjudicado que genera la bolsa. Se trata de un criterio interno, utilizable cuando represente fielmente el acuerdo y haya sido validado.

Los distintos porcentajes, escalones y primas se calcularán separadamente. Cualquier criterio alternativo requerirá justificación y aprobación previa. No se diluirán devoluciones ni se atribuirá a clientes asesorados la parte correspondiente a otros inversores.

B Ejemplo ilustrativo de colocación

Supuestos: Alaiant coloca 5.000.000 euros y percibe el 2 % sobre ese cupo, más un fijo de 20.000 euros íntegramente relacionado con la colocación. No hay tipos diferenciados ni servicios autónomos en ese fijo. El total recibido es de 120.000 euros.

El siguiente ejemplo tiene carácter exclusivamente ilustrativo y presupone que se han cumplido las condiciones de habilitación previstas en el apartado 7.2. No implica autorización general para recomendar instrumentos colocados por Alaiant.

Inversor	Adjudicación	Comisión del 2 %	Parte del fijo	Total atribuible
Cliente A asesorado de forma independiente	500.000 €	10.000 €	2.000 €	12.000 €
Cliente B asesorado de forma independiente	250.000 €	5.000 €	1.000 €	6.000 €
Resto de inversores del mismo cupo	4.250.000 €	85.000 €	17.000 €	102.000 €
TOTAL	5.000.000 €	100.000 €	20.000 €	120.000 €

Alaiant transferirá 12.000 euros a A y 6.000 euros a B una vez percibidos, sin descontar honorarios ni gastos. Los 102.000 euros restantes se someterán al régimen de cada inversor y servicio; no se presume que puedan retenerse.

El divisor del fijo es 5.000.000 euros, sin incluir cupos de otros colocadores ajenos a esa remuneración. La eventual exclusión de un servicio autónomo al emisor exigiría el análisis y evidencia del apartado 7.

C Ajustes y situaciones especiales

Los cobros parciales se repartirán según el componente cobrado. Se transferirá la parte identificada sin esperar a primas o adjudicaciones pendientes, documentando las regularizaciones. Cancelaciones, cambios y redondeos deberán poder reconstruirse. Un cobro posterior al cierre del contrato seguirá asignándose al cliente que generó el derecho.

Todos los importes del ejemplo son hipotéticos y sirven únicamente para ilustrar el método. No

Los siguientes textos se completarán con los datos reales, se adaptarán al servicio y se revisarán antes de su uso. Los campos entre corchetes son campos del modelo destinados a su cumplimentación.

Cuando el modelo A se utilice para informar sobre instrumentos colocados por Alaiant cuya remuneración proceda del emisor, deberá haberse validado previamente su recomendación en el marco del asesoramiento independiente conforme al apartado 7.2.

A Información previa en asesoramiento independiente

·Alaiant le presta asesoramiento en materia de inversión de forma independiente. Los honorarios que usted abona por este servicio son los previstos en su contrato. Si recibimos de un tercero una comisión o beneficio monetario relacionado con el asesoramiento que le prestamos, le transferiremos íntegramente el importe que le corresponda tan pronto como sea razonablemente posible. No lo compensaremos con los honorarios que usted deba abonar.

En relación con [instrumento y operación], [pagador] abonará a Alaiant [importe o método de cálculo] por [servicio]. La parte atribuible a su inversión se determinará mediante [base y criterio de asignación], con una estimación de [importe] basada en [supuestos]. Le informaremos del importe definitivo y de su abono. La recepción y devolución de esta remuneración están sujetas a nuestros controles de independencia y de conflictos de interés."

B Información previa en el régimen general

·Por el servicio de [servicio] sobre [instrumento], Alaiant [recibirá de / abonará a] [tercero] una remuneración de [importe o método de cálculo], con periodicidad [periodicidad]. Este pago corresponde a [concepto]. La mejora de calidad que justifica el incentivo consiste en [prestación concreta, adicional o de nivel superior], que se facilitará mediante [forma y frecuencia]. El incentivo y los demás costes aplicables figuran diferenciados en la información de costes que le entregamos. Cuando el importe se haya estimado, le comunicaremos posteriormente su cuantía exacta."

Este modelo solo se utilizará tras validar la admisibilidad del incentivo. En colocaciones primarias, la referencia a la mejora de calidad se adaptará al acceso efectivo al mercado primario en los términos normativos.

C Comunicación de devolución

·Le informamos de que Alaiant ha recibido de [pagador], el [fecha], una remuneración relacionada con [instrumento, operación o período] comprendido en su servicio de asesoramiento independiente.

El importe íntegro que le corresponde es de [importe y moneda], calculado mediante [criterio]. Hemos abonado esa cantidad el [fecha] en su cuenta [identificación parcial], con referencia [referencia]. Esta devolución se ha realizado separadamente de los honorarios de su contrato de asesoramiento. [Si procede: esta liquidación corresponde a un cobro parcial o regulariza la comunicación anterior de fecha …]."

D Beneficios no monetarios menores

Alaiant podrá recibir determinados beneficios no monetarios menores legalmente admisibles, como información o documentación sobre instrumentos y servicios financieros, participación en actividades formativas y atenciones de valor mínimo razonable vinculadas a reuniones profesionales o formación. Estos beneficios estarán sujetos a una evaluación previa

la calidad del servicio sin perjudicar nuestra obligación de actuar en el mejor interés del cliente. Únicamente se aceptarán aquellos que cumplan los requisitos establecidos en la normativa aplicable y en nuestra Política de Incentivos. Puede solicitar información adicional sobre los beneficios no monetarios menores admitidos.

Las siguientes fuentes permiten consultar los preceptos y criterios citados. La edición de esta Política se ha preparado el 28 de octubre de 2026; la aplicación de cualquier modificación posterior se someterá al proceso de revisión previsto.

- Ley 6/2023 de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión — BOE, texto consolidado: https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2023-7053
- Real Decreto 813/2023 sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión — BOE, texto consolidado: https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2023-22763
- Directiva 2014/65/UE — EUR-Lex: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2014/65/oj?locale=es
- Directiva Delegada (UE) 2017/593 — EUR-Lex: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir_del/2017/593/oj?locale=es
- Reglamento Delegado (UE) 2017/565 — EUR-Lex: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg_del/2017/565/oj?locale=es
- Reglamento (UE) n.º 600/2014 — EUR-Lex: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2014/600/oj?locale=es
- Reglamento (UE) 2024/791, que incorpora la prohibición de pagos por flujo de órdenes — BOE: https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2024-80342
- CNMV, Preguntas y respuestas sobre la aplicación de la Directiva MiFID II, versión de 18 de junio de 2026 — apartados 3, 4, 5, 11 y 12: https://www.cnmv.es/docportal/Legislacion/FAQ/FAQ_MiFIDII.pdf
- ESMA, pregunta y respuesta ESMA_QA_1857, sobre tratamiento y transferencia de incentivos: https://www.esma.europa.eu/publications-data/questions-answers/1857

Las referencias a criterios supervisores complementan las normas y se aplicarán respetando su ámbito y las circunstancias de cada servicio. Los métodos de reparto, el objetivo de cinco días hábiles y las frecuencias de control de esta Política son medidas internas de Alaiant, sin perjuicio de las obligaciones legales que prevalezcan.