



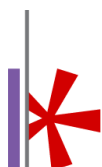
Normativa

Tema 8

MIFID y comercialización de instrumentos financieros de inversión en CaixaBank

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
CLASIFICACIÓN DE CLIENTES SEGÚN DIRECTIVA MIFID	5
CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS	8
COMERCIALIZACIÓN VS ASESORAMIENTO	9
TIPOS DE EVALUACIÓN O TEST	10
TEST DE CONVENIENCIA	13
TEST DE ASESORAMIENTO PUNTUAL	14
TEST DE IDONEIDAD	16
MERA EJECUCIÓN	17



INTRODUCCIÓN

¿QUÉ ES LA MIFID?

MiFID (Market in Financial Instruments Directive) Directiva Europea sobre mercados financieros, vigente desde el 01/11/07, traspuesta en la Ley de Mercado de Valores y en el Real Decreto 217/2008, de 15/02/2008 sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y demás entidades que presten servicios de inversión.

Se persigue extender el alcance y número de requerimientos que establecía la anterior Directiva de Servicios de Inversión (ISD) debido a dos realidades:

- **Nuevos Productos y Sistemas de Negociación.** Aparece la flexibilización y descentralización de los mercados permitiendo la aparición de tres centros de negociación hacia los que se podrán canalizar las órdenes de los clientes:
 - Mercados regulados
 - Sistemas multilaterales de negociación
 - Internalizadores sistemáticos
- **Mayor Protección al Inversor.** Se concreta en dos conjuntos de obligaciones para las entidades de crédito y otras empresas de servicios de inversión:
 - Refuerzo de requisitos de Organización y Control interno que afectan a estructuras de gobierno de las entidades. Incide en el organigrama de las entidades y establece la obligatoriedad de definir funciones de cumplimiento normativo, auditoría interna y control de riesgos.
 - **Nuevas Normas de Conducta que han de regir las relaciones con los clientes con el fin de mejorar la protección del inversor.**

ÁMBITO DE APLICACIÓN MIFID

Esta normativa es de aplicación y obligado cumplimiento para las entidades como:

- Empresas que prestan Servicios de Inversión
- Comercialización de Productos de Inversión



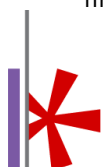
Incluye a:

- **Unidades o Áreas** que generan la información y elaboración de documentación que se distribuye a la red comercial para su entrega al cliente.
- A los **Empleados** que se dedican a comercializar o recomendar Productos de Inversión.
- Y cualquiera de sus **Filiales** que realicen Servicios de Inversión.

OBJETIVOS PERSEGUIDOS POR MIFID

- **Proteger al cliente** para que:
 - Conozca y comprenda el producto que va a adquirir.
 - Sepa valorar el riesgo en el que va a incurrir.
 - Tome la decisión en consecuencia.
- **Regular el comportamiento de la entidad financiera** para que:
 - Tenga un comportamiento ético con el cliente .
 - Obtenga datos necesarios para valorar si el cliente tiene los conocimientos y experiencia necesarios para comprender la naturaleza y riesgos del servicio o producto ofrecido.
 - Cuando se preste el servicio de asesoramiento en materia de inversión o de gestión de carteras, recomiende los servicios de inversión e instrumentos financieros que más le convengan, teniendo en cuenta los conocimientos y experiencia del mismo, así como sus objetivos de inversión y situación financiera.
- **Incrementar la competencia entre las entidades de inversión.**

En este tema, haremos una breve explicación del contenido de esta normativa* y en especial, la aplicación de la misma en CaixaBank S.A en lo que la clasificación de clientes, clasificación de productos y comercialización de instrumentos financieros, se refiere.



(*)Normativa MiFID:

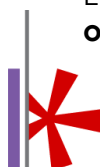
- DIRECTIVA 2004/39/DE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO, de 21 de abril de 2004.
- LEY DE MERCADO DE VALORES 24/1988, de 28 de julio de 1988.
- REAL DECRETO 217/2008, de 15 de febrero de 2008, SOBRE EL RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE INVERSIÓN.
- NORMA INTERNA 213: MiFID y transparencia en los mercados financieros.

CLASIFICACIÓN DE CLIENTES SEGÚN DIRECTIVA MIFID

No todos los clientes tienen el mismo nivel de información, formación y experiencia en instrumentos financieros. En consecuencia, la información y el nivel de protección que la Directiva MiFID les otorga son diferentes. La Directiva distingue tres tipos de clientes:

- **Contraparte elegible.** Son aquellos clientes especializados, que tienen el máximo conocimiento y experiencia en el mercado. Fundamentalmente son entidades autorizadas para operar en los mercados financieros nacionales e internacionales en igualdad de condiciones que CaixaBank y, por tanto, no necesitan ningún tipo de protección, dado su conocimiento y experiencia en el mercado.
- **Profesional.** Son aquellos clientes que cuentan con experiencia y conocimientos financieros necesarios para tomar sus decisiones de inversión y valorar correctamente los riesgos que conllevan. Por ello la Directiva MiFID les otorga un grado menor de protección, y en consecuencia, la entidad no procede a evaluar la conveniencia aunque sí se debe facilitar al cliente información precontractual (ficha MiFID del producto).
- **Minorista.** Son el resto de clientes y, por lo tanto, la gran mayoría. La Directiva MiFID les otorga el mayor grado de protección. Ello significa que se deberá facilitar al cliente información precontractual de la naturaleza y riesgos de los instrumentos financieros y asegurar que el producto en el que el cliente va a invertir es adecuado para él, es decir, que lo comprende y asume su nivel de riesgo a través de una evaluación.

En CaixaBank S.A, a los **nuevos clientes** se les asigna de la **clasificación de Minorista o Contraparte Elegible**. En los casos, en que expresamente soliciten ser clasificados



como profesionales y cumplan los requisitos para ello o cumplan las condiciones para ser clasificados como contrapartes elegibles, se deberá modificar su clasificación.

Con la **primera contratación** de un instrumento sujeto a MiFID, ya sean clientes minoristas o profesionales, o bien en los cambios de clasificación de clientes, se imprime una **Adenda** en la que se informa al cliente de su clasificación y el resto de aspectos legales de la Directiva MiFID.

CAMBIOS DE CATEGORÍA DE CLIENTES

Para un mejor conocimiento del cliente, la Entidad define las siguientes categorías:

- **Contraparte Elegible**
- **Profesional:**
 - Profesional Institucional: aquellas empresas que pudiendo ser Contrapartes Elegibles han solicitado expresamente su clasificación como profesionales.
 - Profesional Gran Empresa: Empresas que reúnan al menos dos de los tres requisitos que se establecen legalmente (siguiente diapositiva)
 - Profesional por solicitud : cliente minorista que solicita expresamente su clasificación como profesional y cumple 2 de los tres requisitos que se establecen legalmente (siguiente diapositiva)
- **Minorista**

Los cambios de clasificación de clientes admitidos por CaixaBank se presenta en el siguiente cuadro:

Clasificación de Origen	Cambios de Clasificación Posibles
Cliente Minorista	Cliente Profesional
Cliente Profesional (Institucional, Gran empresa o por solicitud)	Cliente Minorista Cliente Contraparte Elegible
Contraparte Elegible	Cliente Profesional Cliente Minorista



CAMBIOS A MENOR PROTECCIÓN

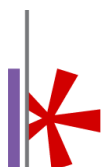
Los clientes minoristas pueden pasar a ser clasificados como profesionales. Este caso se puede dar para:

- **Profesionales Gran Empresa:** grandes empresas que soliciten su clasificación como profesional.

Deben cumplir con los siguientes criterios:

- Ser entidades de crédito, empresas de servicios de inversión, compañías de seguros, instituciones de inversión colectiva y sus sociedades gestoras, fondos de titulación y sus sociedades gestoras, intermediarios financieros.
 - Otras empresas que cumplan 2 de las 3 siguientes:
 - > Fondos propios > 2 MM de euros
 - > Volumen de negocio > 40 MM de euros
 - > Balance > 20 MM de euros
- **Profesionales por Solicitud:** Clientes minoristas que lo soliciten y que renuncien expresamente a su tratamiento como minoristas, siempre y cuando cumplan con dos de los tres requisitos siguientes:
 - Haber realizado durante los últimos 4 trimestres una media de 10 operaciones trimestrales por más de 60.000 EUR.
 - Tener una cartera de instrumentos financieros superior a 500.000 EUR
 - Haber ocupado un cargo profesional, al menos durante 1 año, en el sector financiero, en mercados financieros o valores

La admisión del cambio quedará condicionada a la comprobación de que se cumplen los requisitos indicados, y con la firma del documento de **“Solicitud de cambio de Calsificación”** y **“Cambio de categoría a Profesional”** que la aplicación facilite automáticamente.



CAMBIOS A MAYOR PROTECCIÓN

- Las Contrapartes Elegibles pueden solicitar ser considerados clientes profesionales e incluso minoristas con carácter general o para servicios u operaciones concretas.
- Los clientes Profesionales pueden solicitar con carácter general o para una operación concreta se cambie su clasificación a minorista.
- Para los Profesionales Gran Empresa existe una reclasificación automática, en función de sus balances disponibles en la operativa, que puede aplicar una nueva clasificación de mayor protección (minorista). El cambio se notificará al cliente y al gestor del mismo.

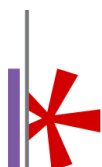
CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS

Todos los productos ofrecidos por CaixaBank son clasificados con anterioridad a la contratación, diferenciando entre productos no sujetos y productos sujetos a la Directiva MiFID.

PRODUCTOS NO SUJETOS A LA DIRECTIVA MIFID

No están sujetos a la Directiva MiFID los siguientes productos:

- Cuentas corrientes
- Libretas de ahorro a la vista
- Imposiciones a plazo fijo
- Depósitos a plazo de rendimiento variable con capital garantizado
- Planes de pensiones
- Seguros de ahorro (PVI, Unit linked, etc...)
- Certificados de depósito
- Derivados implícitos: préstamos



PRODUCTOS SUJETOS A LA DIRECTIVA MIFID

No todos los productos de inversión tienen la misma complejidad ni el mismo nivel de riesgo. Dentro de los productos MiFID la Directiva distingue entre productos complejos y no complejos, y adicionalmente la Entidad hace otra subdivisión interna quedando la clasificación como:

- **Productos no complejos:**
 - **Sencillos:** Deuda Pública (bonos, obligaciones y letras), Repos, Fondos Monetarios, Fondo Objetivo Rentabilidad Deuda Pública.
 - **Ordinarios:** Renta Variable Cotizada, IICs financieras españolas (excepto de inversión libre) y Fondos Armonizados, Cédulas hipotecarias, Renta Fija Privada (pagarés, bonos y obligaciones) SICAV, Bonos de Titulación ordinarios y ETF Indexados.
- **Productos complejos:**
 - **Ordinarios:** Derivados OTC (IRS, Seguro de Cambio, Compra de Opciones, básicos sobre subyacentes de Materias Primas), CVOS, Notas estructuradas, Warrants, Derivados MMOO (límite interés, futuros, opciones, tipo de cambio, renta variable, materias primas), Emisiones de Renta Fija Amortizables antes de Vencimiento (callable, putable...), Acciones no cotizadas, Derechos de Suscripción preferente, ADRs, Resto ETF (apalancados o indexación inversa), Activos Alternativos (capital riesgo, sociedades y fondos inmobiliarios sobre materias primas).
 - **Sofisticados:** Obligaciones Subordinadas y convertibles, Participaciones Preferentes, Fondos de Inversión Libre, Derivados OTC Sofisticados, Otras titulaciones, Bonos Canjeables, Bonos de Titulación Sofisticados.

COMERCIALIZACIÓN VS ASESORAMIENTO

La entidad presta los siguientes servicios de inversión:

- **Comercialización.** Consiste en informar simplemente de las características de un producto a través de ofertas o anuncios dirigidos al público en general, sin que exista recomendación personalizada.

En el caso de comercialización la entidad realizará la **Evaluación de la conveniencia.**



- **Asesoramiento puntual.** Consiste en la realización de una recomendación esporádica al cliente, que no tiene una periodicidad convenida y en la que no existe un seguimiento por parte de CaixaBank de las recomendaciones emitidas y por tanto, de las inversiones que el cliente realice. Recomendación basada en su situación financiera, los conocimientos y experiencia del cliente, y su perfil inversor.
- **Asesoramiento recurrente.** Consiste en la realización de recomendaciones de inversión personalizadas y concretas respecto a una o más operaciones relativas a instrumentos financieros, de manera continuada, y mediante un contrato de asesoramiento, basadas en las circunstancias personales del cliente como su situación financiera, sus conocimientos y experiencia, y su perfil inversor.

En el marco de la prestación de servicios cabe tener en cuenta los dos tipos de operaciones existentes:

- **Operación a iniciativa de la Entidad:** Siempre que el cliente acuda a la oficina para informarse o contratar un producto MiFID, salvo la contratación de renta variable cotizada, excepto las acciones de CaixaBank, S.A.
- **Operación a iniciativa del cliente:** en los casos en que el cliente realice la operación a través de canales autoservicio (Línea Abierta, vía telefónica,...).

TIPOS DE EVALUACIÓN O TEST

Tipos de evaluación:

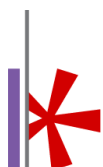
- Test de conveniencia. Un tipo de evaluación o test:
 - **Test de Conveniencia**
- Test de idoneidad. Cinco tipos de evaluación o test:
 - **Test de Idoneidad para Asesoramiento Puntual General**
 - **Test de Idoneidad para Asesoramiento Puntual de Derivados**
 - **Test de Idoneidad (Asesoramiento Recurrente)**
 - **Test de Idoneidad (Carteras Gestionadas)**
 - **Test de Idoneidad (Carteras Gestionadas - Fondos)**

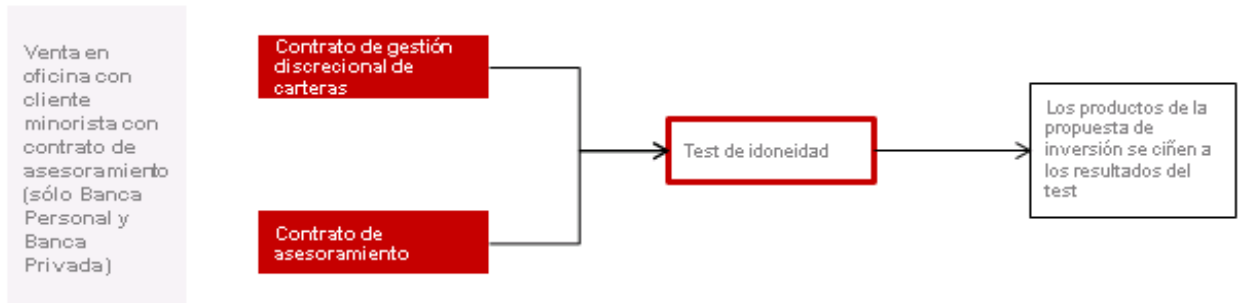
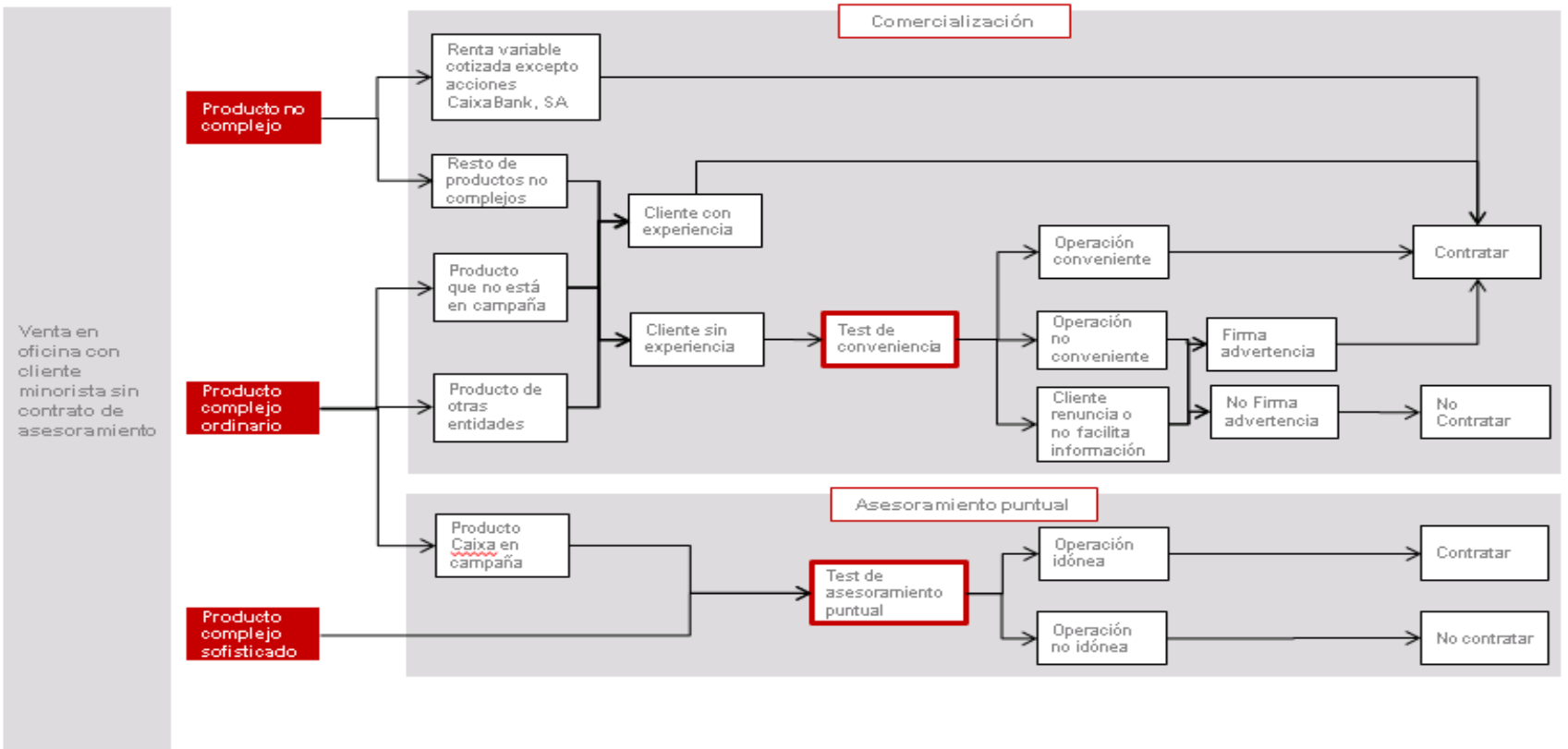


Se debe realizar o no un test de conveniencia o de idoneidad (test de asesoramiento puntual o test asesoramiento recurrente), en función de si el cliente es profesional o minorista, si el producto es complejo o no, o si se está haciendo asesoramiento recurrente o asesoramiento puntual.

CLIENTE MINORISTA (Venta en oficina)

El diagrama de la página siguiente muestra el proceso de evaluación del modelo MiFID para el caso mayoritario de clientes minoristas sin contrato de asesoramiento, cuando el producto se comercialice en oficinas. Aunque la operativa se encarga automáticamente de guiar en todo el proceso, se ofrece el diagrama como ayuda a la comprensión del modelo.





CLIENTE MINORISTA (Venta en canales autoservicio: Línea Abierta, etc.)

- Producto no complejo: puede contratar el producto sin realizar ningún test.
- Producto complejo: deberá realizar el test siguiendo los pasos que le indicará la propia operativa.

CLIENTE MINORISTA CON CONTRATO DE ASESORAMIENTO

Los clientes minoristas de los segmentos de Banca Personal y Banca Privada, para contratar los servicios de asesoramiento o de gestión discrecional de carteras, han de realizar el test de idoneidad que, en función del servicio a contratar, puede ser:

- Test de idoneidad para contratar el servicio de gestión discrecional de carteras
- Test de idoneidad para contratar el servicio de asesoramiento

TEST DE CONVENIENCIA

Se realiza en el marco de la comercialización – sin que exista recomendación.

- Se realiza en la venta de un producto no complejo (excepto renta variable cotizada No CaixaBank) y complejo ordinario que no esté en campaña ni sea propio.
- Existen situaciones en las que la Entidad ha considerado asignar una evaluación automática al cliente, en función de determinados parámetros internos (experiencia inversora, conocimientos,...)

MODELO DEL TEST DE CONVENIENCIA

- **Experiencia Inversora Previa** (en los últimos tres años)
 - Pregunta: ¿Cuántas operaciones ha realizado en los últimos 3 años en otra entidad?
- **Nivel General de Formación y Experiencia Profesional**
 - Pregunta: ¿Cuál es su nivel de Formación?
 - Pregunta: Actividad Laboral



- **Nivel General de Conocimientos Financieros**
 - Pregunta: ¿Qué conocimientos tiene de los mercados e instrumentos financieros?

RESULTADOS DEL TEST DE CONVENIENCIA

El terminal financiero ofrecerá dos resultados:

- **Operación conveniente:** Se puede realizar la contratación del producto
- **Operación no conveniente:** Se permite la contratación de este producto, pero el cliente deberá firmar una advertencia y si el producto es complejo indicará de su **puño y letra** "Este producto es complejo y se considera no conveniente para mí"

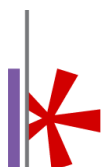
Otro caso que puede generarse durante la cumplimentación del test: (se mostrará la advertencia correspondiente)

- Cliente **renuncia** al test o no facilita información

TEST DE ASESORAMIENTO PUNTUAL (2 TIPOS)

Utilización del Test de Asesoramiento Puntual:

- **Se utilizará para la comercialización de productos complejos sofisticados y complejos ordinarios propios que estén en campaña, es decir, sujetos a un período de comercialización determinado.**
- **No son reutilizables**, es decir, cada vez que el cliente contrate este tipo de productos, la aplicación les volverá a solicitar automáticamente la realización del test.
- Si la operación resulta **no idónea** se **impide la contratación del instrumento financiero** (excepción en el caso de canjes).



TEST ASESORAMIENTO PUNTUAL GENERAL

El modelo de test incluye:

- Parámetros de **conocimientos y experiencia**, al igual que el Test de Conveniencia.
- Los **objetivos de inversión**, es decir, el *horizonte temporal de la inversión* concreta que se ofrece y las *pérdidas que el cliente está dispuesto a aceptar* según horizonte temporal.
- La **capacidad financiera**: volumen de ingresos anuales, capacidad de ahorro y ponderación de la inversión recomendada respecto del patrimonio disponible del cliente.

TEST ASESORAMIENTO PUNTUAL DE DERIVADOS

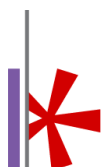
Modelo de test específico para productos **derivados**. el modelo de test incluye:

- Parámetros de **conocimientos y experiencia**, al igual que el Test de Conveniencia.
- Los **objetivos de inversión**, es decir, las *pérdidas que el cliente está dispuesto a asumir* con la contratación del instrumento financiero.
- La **capacidad financiera**: volumen de ingresos anuales, capacidad de ahorro y ponderación de la inversión recomendada respecto del patrimonio disponible del cliente.

RESULTADOS DEL TEST DE ASESORAMIENTO PUNTUAL

El terminal financiero ofrecerá dos resultados:

- **Operación idónea**: se considera que el producto es idóneo para el cliente por poseer los *conocimientos y experiencia necesarios* para comprender y valorar los riesgos del producto y sus consecuencias, ajustarse a su *capacidad financiera* y cumplir los *objetivos de inversión* del mismo.
- **Operación no idónea**: se considera que el producto *no* es idóneo para el cliente por no poseer los *conocimientos y experiencia necesarios* para comprender y valorar los riesgos del producto y sus consecuencias o *no* se ajusta a la *capacidad financiera* o *no* cumple los *objetivos de inversión* del mismo.



No es posible la contratación del instrumento financiero (excepto en el caso de canjes).

IMPORTANTE: Al cliente NO se le permite renunciar al Test de Asesoramiento Puntual.

Tanto en el análisis del Test de Conveniencia como en el Test de Asesoramiento Puntual, existen ocasiones en las cuales no será necesario realizar el test, ya que, en base a una serie de **excepciones** (ver pág. 19 del Tema 8, *MiFID y la protección del inversor*, del Bloque de Comercialización de productos y servicios), se realizará una evaluación automática al cliente. (Se mostrará la advertencia correspondiente en cada caso)

TEST DE IDONEIDAD PARA ASESORAMIENTO RECURRENTE

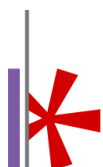
El Asesoramiento Recurrente en materia de inversión en instrumentos financieros se presta exclusivamente a los **clientes de Banca Privada y Banca Personal** con contrato de Asesoramiento. Consiste en facilitar a los clientes recomendaciones personalizadas y concretas respecto a una o más operaciones relativas a instrumentos financieros.

El **Test de Idoneidad** permite conocer el perfil inversor del cliente, a través de una serie de preguntas que determinarán su aversión al riesgo, sus necesidades de liquidez y su conocimiento de los productos financieros y los riesgos inherentes a éstos.

La actividad de asesoramiento referenciada a los resultados del test de idoneidad del cliente se materializa a través de las propuestas de inversión, en las que se recomienda instrumentos financieros al cliente.

Sólo se realiza en los siguientes casos:

- Cuando se está comercializando el producto "Gestión discrecional de carteras" o
- Cuando se está realizando la actividad de asesoramiento, junto con el "contrato de asesoramiento" para clientes de Banca Privada/Banca Personal. La propuesta de inversión al cliente estará referenciada a los resultados del test.



Se generan tres tipos básicos de Test de Idoneidad:

- **Test de Idoneidad para asesoramiento recurrente:** utilizado para evaluar su capacidad financiera, su perfil de riesgo y sus conocimientos y experiencia e identificar qué productos deben incluirse en la propuesta de inversión de acuerdo al perfil del cliente.
- **Test de Idoneidad para gestión discrecional de carteras:** se utiliza para evaluar la idoneidad de la contratación de una cartera gestionada de valores, o multiproducto.
- **Test de Idoneidad para gestión discrecional de carteras - Fondos:** se utiliza para evaluar la idoneidad de la contratación de una cartera gestionada de fondos.

En todos los casos, el terminal financiero genera el Test de Idoneidad que tendrá una validez de 18 meses.

NERA EJECUCIÓN

Se consideran operaciones de mera ejecución:

- La contratación de productos de renta variable no complejos, no propios, sin incentivos a la colocación - Renta Variable Cotizada (excepto acciones CaixaBank).
- Cuando la contratación sea a iniciativa del cliente. En este sentido se considerará que la contratación es a iniciativa del cliente cuando se realice a través de los canales de autoservicio.

Resultado: Se muestra la advertencia y se comunicará al cliente que no está obligado a evaluar la conveniencia de la operación y que por tanto carece de las protecciones previstas para este supuesto.

“Le informamos que la entidad no está obligada a evaluar la conveniencia de esta operación dado que el instrumento sobre el que va a operar tiene la categoría normativa de no complejo y que la operación se realiza por iniciativa suya y no de la entidad.

Al no realizar dicha evaluación la entidad no puede formarse una opinión respecto a si esta operación es o no conveniente para Usted y por tanto, en caso de que, la operación no resultase conveniente para Usted, no podría advertírsele”.



