

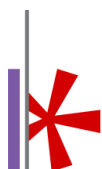
Normativa

Tema 8

MIFID i comercialització d'instruments financers d'inversió a CaixaBank

ÍNDEX

INTRODUCCIÓ	3
CLASSIFICACIÓ DE CLIENTS SEGONS LA DIRECTIVA MIFID	5
CLASSIFICACIÓ DE PRODUCTES	8
COMERCIALIZACIÓ VS. ASSESSORAMENT	9
TIPUS D'AVUACIÓ O TEST	10
TEST DE CONVENIÈNCIA	13
TEST D'ASSESSORAMENT PUNTUAL	14
TEST D'IDONEÏTAT	16
MERA EXECUCIÓ	17



INTRODUCCIÓ

QUÈ ÉS LA MIFID?

MiFID (Market in Financial Instruments Directive) és la Directiva europea sobre mercats financers, vigent des de l'01/11/07, traslladada a la Llei de Mercat de Valors i al Reial Decret 217/2008, del 15/02/2008, sobre el règim jurídic de les empreses de serveis d'inversió i altres entitats que prestin serveis d'inversió.

Es persegueix estendre l'abast i el nombre de requeriments que establí l'anterior Directiva de Serveis d'Inversió (ISD) a causa de dues realitats:

- **Nous productes i sistemes de negociació.** Apareix la flexibilització i la descentralització dels mercats, cosa que permet l'aparició de tres centres de negociació cap als quals es podran canalitzar les ordres dels clients:
 - Mercats regulats
 - Sistemes multilaterals de negociació
 - Internalitzadors sistemàtics
- **Més protecció a l'inversor.** Es concreta en dos conjunts d'obligacions per a les entitats de crèdit i altres empreses de serveis d'inversió:
 - Reforç de requisits d'organització i control intern que afecten estructures de govern de les entitats. Incideix en l'organigrama de les entitats i estableix l'obligatorietat de definir funcions de compliment normatiu, auditoria interna i control de riscos.
 - **Noves normes de conducta que han de regir les relacions amb els clients amb l'objectiu de millorar la protecció de l'inversor.**

ÀMBIT D'APLICACIÓ DE MIFID

Aquesta normativa és aplicable i d'obligat compliment per a les entitats com ara:

- Empreses que prestin serveis d'inversió
- Comercialització de productes d'inversió



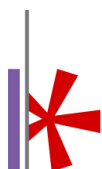
Inclou el següent:

- **Unitats o àrees** que generen la informació i elaboració de documentació que es distribueix a la xarxa comercial per lliurar-la al client.
- **Empleats** que es dediquen a comercialitzar o recomanar productes d'inversió.
- I qualsevol de les seves **filials** que portin a terme serveis d'inversió.

OBJECTIUS PERSEGUITS PER MIFID

- **Protegir el client** perquè:
 - Conegui i compregui el producte que adquirirà.
 - Sàpiga valorar el risc en què incorrerà.
 - Prengui la decisió en conseqüència.
- **Regular el comportament de l'entitat financera** perquè:
 - Tingui un comportament ètic amb el client.
 - Obtingui dades necessàries per valorar si el client té els coneixements i l'experiència necessaris per comprendre la naturalesa i els riscos del servei o producte ofert.
 - Quan es presti el servei d'assessorament en matèria d'inversió o de gestió de carteres, recomani els serveis d'inversió i els instruments financers que més li convinguin, tenint en compte els seus coneixements i la seva experiència, així com els objectius d'inversió i la situació financera.
- **Incrementar la competència entre les entitats d'inversió.**

En aquest tema farem una breu explicació del contingut d'aquesta normativa* i, en especial, la seva aplicació a CaixaBank SA, pel que fa a la classificació de clients, la classificació de productes i la comercialització d'instruments financers.



(*)Normativa MiFID:

- DIRECTIVA 2004/39/DE DEL PARLAMENT EUROPEU I DEL CONSELL, del 21 d'abril de 2004.
- LLEI DE MERCAT DE VALORS 24/1988, del 28 de juliol de 1988.
- REIAL DECRET 217/2008, del 15 de febrer de 2008, SOBRE EL RÈGIM JURÍDIC DE LES EMPRESES DE SERVEIS D'INVERSIÓ.
- NORMA INTERNA 213: MiFID i transparència en els mercats financers.

CLASSIFICACIÓ DE CLIENTS SEGONS LA DIRECTIVA MIFID

No tots els clients tenen el mateix nivell d'informació, formació i experiència en instruments financers. En conseqüència, la informació i el nivell de protecció que la directiva MiFID els atorga són diferents. La directiva distingeix tres tipus de clients:

- **Contrapart elegible.** Són aquells clients especialitzats que tenen el màxim coneixement i experiència en el mercat. Fonamentalment són entitats autoritzades per operar en els mercats financers nacionals i internacionals en igualtat de condicions que CaixaBank i, per tant, no necessiten cap tipus de protecció, atès el seu coneixement i la seva experiència en el mercat.
- **Professional.** Són aquells clients que tenen experiència i coneixements financers necessaris per prendre les seves decisions d'inversió i valorar correctament els riscos que comporten. Per això, la directiva MiFID els atorga un grau de protecció menor i, en conseqüència, l'entitat no procedeix a avaluar la conveniència, tot i que s'ha de facilitar informació precontractual (fitxa MiFID del producte) al client.
- **Detallista.** Són la resta de clients i, per tant, la gran majoria. La directiva MiFID els atorga el grau de protecció més elevat. Això vol dir que s'haurà de facilitar al client informació precontractual de la naturalesa i els riscos dels instruments financers i garantir que el producte en el qual el client invertirà és adequat per a ell; és a dir, que ho comprèn i assumeix el seu nivell de risc per mitjà d'una avaluació.

A CaixaBank SA, als **clients nous** se'ls assigna la **classificació de Detallista o Contrapart elegible**. En els casos en què expressament sol·licitin ser classificats com



a professionals i en compleixin els requisits o compleixin les condicions per ser classificats com a contraparts elegibles, caldrà modificar-ne la classificació.

Amb la **primera contractació** d'un instrument subjecte a MiFID, ja siguin clients detallistes o professionals, o bé en els canvis de classificació de clients, s'imprimeix una **addenda** en què s'informa el client de la seva classificació i la resta d'aspectes legals de la directiva MiFID.

CANVIS DE CATEGORIA DE CLIENTS

Per tenir un millor coneixement del client, l'entitat defineix les següents categories:

- **Contrapart elegible**
- **Professional:**
 - Professional institucional: empreses que poden ser contraparts elegibles i han sol·licitat expressament la seva classificació com a professionals.
 - Professional gran empresa: empreses que compleixin almenys dos dels tres requisits que s'estableixen legalment (diapositiva següent).
 - Professional per sol·licitud: client detallista que sol·licita expressament la seva classificació com a professional i compleix dos dels tres requisits que s'estableixen legalment (diapositiva següent).
- **Detallista**

Els canvis de classificació de clients admesos per CaixaBank es presenten en el quadre següent:

Classificació d'Origen	Canvis de Classificació Possible
Client Minorista	Client Professional
Client Professional (Institucional, Gran empresa o per sol·licitud)	Client Minorista Client Contrapart Elegible
Contrapart Elegible	Client Professional Client Minorista



CANVIS A MENOR PROTECCIÓ

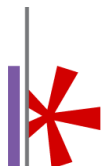
Els clients detallistes poden passar a ser classificats com a professionals. Aquest cas es pot donar per a:

- **Professionals gran empresa:** grans empreses que sol·licitin la seva classificació com a professionals.

Han de complir els següents criteris:

- Han de ser entitats de crèdit, empreses de serveis d'inversió, companyies d'assegurances, institucions d'inversió col·lectiva i les seves societats gestores, fons de titulació i les seves societats gestores o intermediaris financers.
 - Altres empreses que compleixin dos dels tres requisits següents:
 - > Fons propis > 2 MM d'euros
 - > Volum de negoci > 40 MM d'euros
 - > Balanç > 20 MM d'euros
- **Professionals per sol·licitud:** clients detallistes que ho sol·licitin i que renunciïn expressament al seu tractament com a detallistes, sempre que compleixin dos dels tres requisits següents:
 - Haver efectuat durant els últims 4 trimestres una mitjana de 10 operacions trimestrals per import de més de 60.000 €;
 - tenir una cartera d'instruments financers superior a 500.000 €;
 - haver ocupat un càrrec professional, almenys durant un any, en el sector financer, en mercats financers o valors.

L'admissió del canvi quedarà condicionada a la comprovació que es compleixen els requisits indicats i amb la signatura del document «**Sol·licitud de canvi de Classificació**» i «**Canvi de categoria a Professional**» que l'aplicació faciliti automàticament.



CANVIS A MAJOR PROTECCIÓ

- Les contraparts elegibles poden sol·licitar ser considerats clients professionals i, fins i tot, detallistes amb caràcter general o per a serveis o operacions concretes.
- Els clients professionals poden sol·licitar amb caràcter general o per a una operació concreta que es canviï la seva classificació a detallista.
- Per als professionals gran empresa hi ha una reclasseficació automàtica en funció dels seus balanços disponibles a l'operativa, que pot aplicar una nova classificació de major protecció (detallista). El canvi es notificarà al client i al seu gestor.

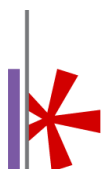
CLASSIFICACIÓ DE PRODUCTES

Tots els productes que ofereix CaixaBank es classifiquen amb anterioritat a la contractació, diferenciant entre productes no subjectes i productes subjectes a la directiva MiFID.

PRODUCTES NO SUBJECTES A LA DIRECTIVA MIFID

No estan subjectes a la directiva MiFID els següents productes:

- Comptes corrents
- Llibretes d'estalvi a la vista
- Imposicions a termini fix
- Dipòsits a termini de rendiment variable amb capital garantit
- Plans de pensions
- Assegurances d'estalvi (PVI, Unit linked, etc.)
- Certificats de dipòsit
- Derivats implícits: préstecs



PRODUCTES SUBJECTES A LA DIRECTIVA MIFID

No tots els productes d'inversió tenen la mateixa complexitat ni el mateix nivell de risc. Dins dels productes MiFID, la directiva distingeix entre productes complexos i no complexos; a més a més, l'entitat fa una altra subdivisió interna, de manera que la classificació queda de la manera següent:

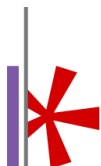
- **Productes no complexos:**
 - **Senzills:** deute públic (bons, obligacions i lletres), pactes de recompra, fons monetaris, fons objectiu rendibilitat deute públic.
 - **Ordinaris:** renda variable cotitzada, IIC financeres espanyoles (excepte d'inversió lliure) i fons harmonitzats, cèdules hipotecàries, renda fixa privada (pagarés, bons i obligacions), SICAV, bons de titulació ordinaris i ETF indexats.
- **Productes complexos:**
 - **Ordinaris:** derivats OTC (IRS, assegurança de canvi, compra d'opcions, bàsics sobre subjacents de matèries primeres), CVOS, notes estructurades, *Warrants*, derivats MMOO (límit interès, futurs, opcions, tipus de canvi, renda variable, matèries primeres), emissions de renda fixa amortitzables abans de venciment (*callable*, *putable*...), accions no cotitzades, drets de subscripció preferent, ADR, resta ETF (palanquejats o indexació inversa), actius alternatius (capital de risc, societats i fons immobiliaris sobre matèries primeres).
 - **Sofisticats:** obligacions subordinades i convertibles, participacions preferents, fons d'inversió lliure, derivats OTC sofisticats, altres titulacions, bons bescanviables, bons de titulació sofisticats.

COMERCIALIZACIÓ VS. ASSESSORAMENT

L'entitat presta els següents serveis d'inversió:

- **Comercialització.** Consisteix a informar de les característiques d'un producte mitjançant ofertes o anuncis dirigits al públic en general, sense que hi hagi una recomanació personalitzada.

En el cas de la comercialització, l'entitat portarà a terme l'**avaluació de la conveniència**.



- **Assessorament puntual.** Consisteix a fer una recomanació esporàdica al client, que no té una periodicitat convinguda i en la qual no hi ha un seguiment per part de CaixaBank de les recomanacions emeses i, per tant, de les inversions que faci el client. És una recomanació basada en la seva situació financera, els coneixements i l'experiència del client i el seu perfil inversor.
- **Assessorament recurrent.** Consisteix a fer recomanacions d'inversió personalitzades i concretes respecte d'una o diverses operacions relatives a instruments financers, de manera continuada, i mitjançant un contracte d'assessorament, basades en les circumstàncies personals del client, com ara la seva situació financera, els seus coneixements i experiència i el seu perfil inversor.

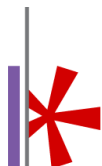
En el marc de la prestació de serveis, cal tenir en compte els dos tipus d'operacions existents:

- **Operació a iniciativa de l'entitat:** sempre que el client es dirigeixi a l'oficina per informar-se o contractar un producte MiFID, excepte la contractació de renda variable cotitzada i les accions de CaixaBank, SA.
- **Operació a iniciativa del client:** en els casos en què el client efectui l'operació per mitjà de canals autoservei (Línia Oberta, per telèfon...).

TIPUS D'AVALUACIÓ O TEST

Tipus d'avaluació:

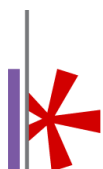
- Test de conveniència. Un tipus d'avaluació o test:
 - **Test de conveniència**
- Test d'idoneïtat. Cinc tipus d'avaluació o test:
 - **Test d'idoneïtat per a l'assessorament puntual general**
 - **Test d'idoneïtat per a l'assessorament puntual de derivats**
 - **Test d'idoneïtat (assessorament recurrent)**
 - **Test d'idoneïtat (carteres gestionades)**
 - **Test d'idoneïtat (carteres gestionades - fons)**

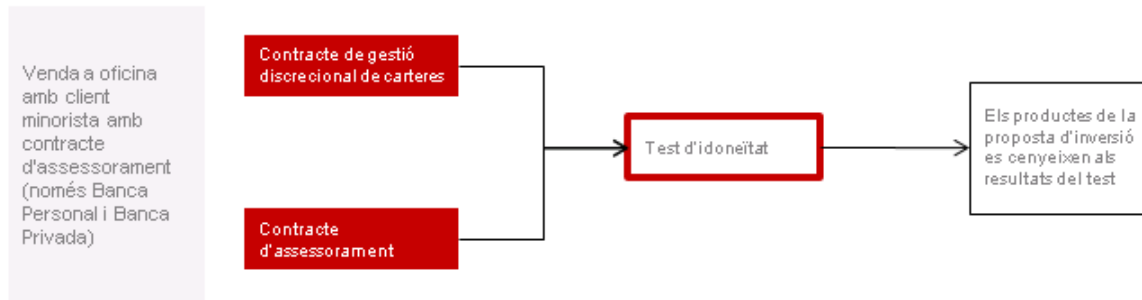
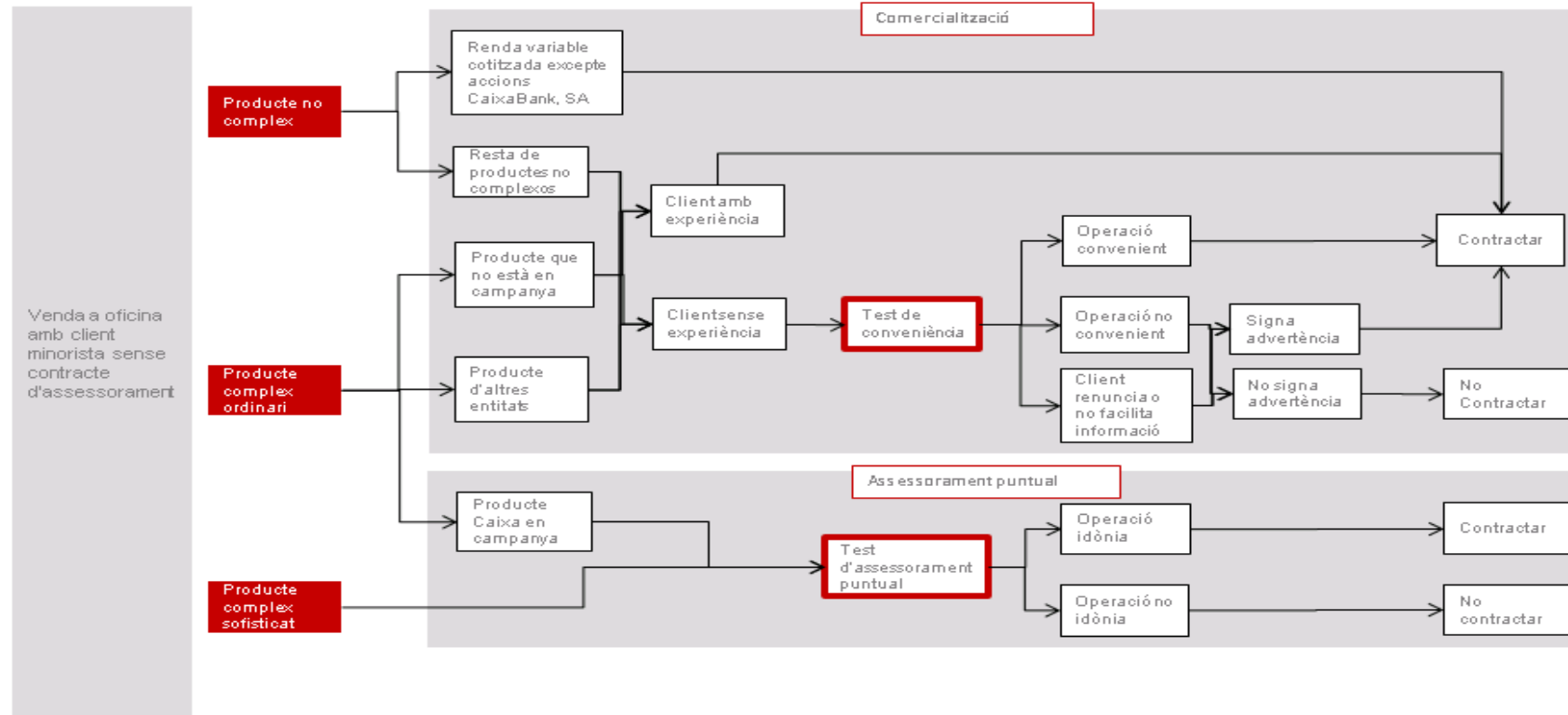


El test de conveniència o d'idoneïtat (test d'assessorament puntual o test d'assessorament recurrent) s'ha de portar a terme o no en funció de si el client és professional o detallista, si el producte és complex o no, o si s'està efectuant un assessorament recurrent o un assessorament puntual.

CLIENT DETALLISTA (venda a l'oficina)

Al diagrama de la pàgina següent es mostra el procés d'avaluació del model MiFID per al cas majoritari de clients detallistes sense contracte d'assessorament, quan el producte es comercialitzi a les oficines. Tot i que l'operativa s'encarrega automàticament de guiar durant tot el procés, s'ofereix el diagrama com a ajuda per comprendre el model.





CLIENT DETALLISTA (venda a canals d'autoservei: Línia Oberta, etc.)

- Producte no complex: pot contractar el producte sense fer cap test.
- Producte complex: haurà de fer el test seguint els passos que li indicarà l'operativa mateix.

CLIENT DETALLISTA AMB CONTRACTE D'ASSESSORAMENT

Els clients detallistes dels segments de Banca personal i Banca privada, per contractar els serveis d'assessorament o de gestió discrecional de carteres, han de fer el test d'idoneïtat que, en funció del servei que es vol contractar, pot ser:

- Test d'idoneïtat per contractar el servei de gestió discrecional de carteres
- Test d'idoneïtat per contractar el servei d'assessorament

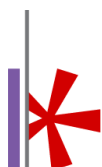
TEST DE CONVENIÈNCIA

Es porta a terme en el marc de la comercialització (sense que hi hagi recomanació).

- Es porta a terme en la venda d'un producte no complex (excepte la renda variable cotitzada que no sigui de CaixaBank) i complex ordinari que no estigui en campanya ni sigui propi.
- Hi ha situacions en què l'entitat ha considerat assignar una avaluació automàtica al client, en funció de determinats paràmetres interns (experiència inversora, coneixements...).

MODEL DEL TEST DE CONVENIÈNCIA

- **Experiència inversora prèvia** (en els últims tres anys)
 - Pregunta: Quantes operacions ha fet en els últims 3 anys a una altra entitat?
- **Nivell general de formació i experiència professional**
 - Pregunta: Quin és el seu nivell de formació?
 - Pregunta: Activitat laboral



- **Nivell general de coneixements financers**
 - Pregunta: Quins coneixements té sobre els mercats i els instruments financers?

RESULTATS DEL TEST DE CONVENIÈNCIA

El terminal financer oferirà dos resultats:

- **Operació convenient:** es pot efectuar la contractació del producte .
- **Operació no convenient:** es permet la contractació d'aquest producte, però el client haurà de signar un advertiment i, si el producte és complex, indicarà de **pròpia mà** «Aquest producte és complex i es considera no convenient per a mi».

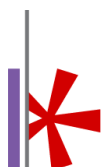
Un altre cas que pot generar-se en emplenar el test (es mostrarà l'advertiment corresponent):

- El client **renúncia** al test o no facilita informació.

TEST D'ASSESSORAMENT PUNTUAL (2 TIPUS)

Utilització del test d'assessorament puntual:

- **S'utilitzarà per a la comercialització de productes complexos sofisticats i complexos ordinaris propis que estiguin en campanya, és a dir, subjectes a un període de comercialització determinat.**
- **No són reutilitzables**, és a dir, cada vegada que el client contracti aquest tipus de productes, l'aplicació els tornarà a sol·licitar automàticament que facin el test.
- Si l'operació resulta **no idònia**, **s'impedeix la contractació de l'instrument financer** (tret del cas de bescanvis).



TEST D'ASSESSORAMENT PUNTUAL GENERAL

El model de test inclou:

- Paràmetres de **coneixements i experiència**, igual que en el test de conveniència.
- Els **objectius d'inversió**, és a dir, *l'horitzó temporal de la inversió concreta que s'ofereix i les pèrdues que el client està disposat a acceptar segons l'horitzó temporal.*
- La **capacitat financera**: volum d'ingressos anuals, capacitat d'estalvi i ponderació de la inversió recomanada respecte del patrimoni disponible del client.

TEST D'ASSESSORAMENT PUNTUAL DE DERIVATS

Model de test específic per a productes **derivats**. El model de test inclou:

- Paràmetres de **coneixements i experiència**, igual que en el test de conveniència.
- Els **objectius d'inversió**, és a dir, *les pèrdues que el client està disposat a assumir amb la contractació de l'instrument financer.*
- La **capacitat financera**: volum d'ingressos anuals, capacitat d'estalvi i ponderació de la inversió recomanada respecte del patrimoni disponible del client.

RESULTATS DEL TEST D'ASSESSORAMENT PUNTUAL

El terminal financer oferirà dos resultats:

- **Operació idònia**: es considera que el producte és idoni per al client per posseir els *coneixements i l'experiència necessaris* per comprendre i valorar els riscos del producte i les seves conseqüències, ajustar-se a la seva *capacitat financera* i complir-ne els *objectius d'inversió*.
- **Operació no idònia**: es considera que el producte no és idoni per al client per no posseir els *coneixements i l'experiència necessaris* per comprendre i valorar els riscos del producte i les seves conseqüències o no s'ajusta a la *capacitat financera* o no en compleix els *objectius d'inversió*.



No és possible la contractació de l'instrument financer (excepte en el cas de bescanvis).

IMPORTANT: al client NO se li permet renunciar al test d'assessorament puntual.

Tant en l'anàlisi del test de conveniència com en el test d'assessorament puntual, a vegades no és necessari fer el test ja que, sobre la base d'una sèrie d'**excepcions** (consulteu la pàg. 19 del tema 8, *MiFID i la protecció de l'inversor*, del bloc de *Comercialització de productes i serveis*), es farà una avaluació automàtica al client (es mostrarà l'avertiment corresponent en cada cas).

TEST D'IDONEÏTAT PER A ASSESSORAMENT RECURRENT

L'assessorament recurrent en matèria d'inversió en instruments financers es presta exclusivament als **clients de Banca privada i Banca personal** amb contracte d'assessorament. Consisteix a facilitar als clients recomanacions personalitzades i concretes respecte d'una o diverses operacions relatives a instruments financers.

El **test d'idoneïtat** permet conèixer el perfil inversor del client a través d'una sèrie de preguntes que determinaran la seva aversió al risc, les seves necessitats de liquiditat i el seu coneixement dels productes financers i els riscos inherents a aquests.

L'activitat d'assessorament referenciada als resultats del test d'idoneïtat del client es materialitza a través de les propostes d'inversió, en què es recomanen instruments financers al client.

Només es porta a terme en els següents casos:

- Quan s'està comercialitzant el producte «Gestió discrecional de carteres»; o
- quan s'està efectuant l'activitat d'assessorament, juntament amb el «contracte d'assessorament» per a clients de Banca privada o Banca personal. La proposta d'inversió al client estarà referenciada als resultats del test.

Es generen tres tipus bàsics de test d'idoneïtat:

- **Test d'idoneïtat per a l'assessorament recurrent:** s'utilitza per avaluar-ne la capacitat financera, el perfil de risc i els coneixements i l'experiència, així



com per identificar quins productes s'han d'incloure a la proposta d'inversió d'acord amb el perfil del client.

- **Test d'idoneïtat per a la gestió discrecional de carteres:** s'utilitza per avaluar la idoneïtat de la contractació d'una cartera gestionada de valors (o multiproducte).
- **Test d'idoneïtat per a la gestió discrecional de carteres - fons:** s'utilitza per avaluar la idoneïtat de la contractació d'una cartera gestionada de fons.

En tots els casos, el terminal financer genera el test d'idoneïtat, que tindrà una validesa de 18 mesos.

MERA EXECUCIÓ

Es consideren operacions de mera execució:

- La contractació de productes de renda variable no complexos, no propis, sense incentius a la col·locació - renda variable cotitzada (excepte les accions de CaixaBank).
- Quan la contractació sigui a iniciativa del client. En aquest sentit, es considerarà que la contractació és a iniciativa del client quan es faci a través dels canals d'autoservei.

Resultat: es mostra l'advertiment i es comunicarà al client que no està obligat a avaluar la conveniència de l'operació i que, per tant, no té les proteccions previstes per a aquest supòsit.

«L'informem que l'entitat no està obligada a avaluar la conveniència d'aquesta operació, ja que l'instrument sobre el qual operarà té la categoria normativa d de no complex i que l'operació es realitza per iniciativa seva i no de l'entitat.

En no realitzar l'esmentada avaluació, l'entitat no pot formar-se una opinió respecte de si aquesta operació és o no convenient per a Vostè i, per tant, en cas que l'operació no fos convenient per a Vostè, no el podria advertir.»

