



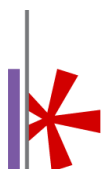
Comercialització de productes i serveis

Tema 9 Polítiques MIFID a la banca

Versió 2016 © Tea Cegos, S.A.

ÍNDEX

LES POLÍTIQUES MIFID.....	3
POLÍTICA DE GESTIÓ I EXECUCIÓ D'ORDRES...	3
Contingut.....	3
Àmbit d'aplicació de la Política..	4
Centres de negociació i execució.....	4
Criteris de selecció de centres, valoració i prioritats.....	6
Execució òptima.....	7
Formació de preus.....	10
POLÍTICA DE SALVAGUARDA D'INSTRUMENTS FINANCERS	11
Contingut.....	11
Actius propis i de clients.....	11
Conciliació de comptes.....	12
Subdipòsits.....	12
Efectiu.....	13
Utilització d'Instrumentos financers dels clients.....	13
POLÍTICA DE GESTIÓ DE CONFLICTES.	14
Contingut.....	13
Conflictes d'interès.....	15
Serveis exposats.....	16
Escenaris exposats a conflictes.....	16
Criteris i mesures de gestió aplicables.....	17
Comunicacions i advertències a clients.....	18
Registre.....	19
POLÍTICA D'INCENTIUS.....	19
Contingut.....	19
Incentius possibles.....	19



LES POLÍTIQUES MIFID

La normativa MIFID indica que les entitats i empreses que presten serveis d'inversió han d'elaborar una sèrie de polítiques que hauran de comunicar als seus clients amb antelació a la prestació de serveis o realització d'operacions.

Sobre aquestes polítiques les entitats solen elaborar documents sintètics que permeten els clients accedir a la informació essencial sobre els criteris seguits.

A continuació se sintetitzen algunes dades d'especial interès que solen contenir aquests documents sobre polítiques.

En concret, aquí ens referim a les polítiques de:

- Gestió i execució d'ordres
- Salvaguarda d'instruments financers
- Gestió de conflictes
- Incentius

POLÍTICA DE GESTIÓ I EXECUCIÓ D'ORDRES

CONTINGUT

La normativa MIFID estableix que les empreses o entitats que prestin serveis d'inversió, quan executin ordres de clients, sigui de forma independent o en conjunció amb una altra entitat o empresa, hauran de:

- Adoptar les mesures raonables per obtenir el millor resultat possible per a les operacions dels seus clients (tenint en compte factors com el preu, els costos, la rapidesa i probabilitat en l'execució i liquidació, el volum i la naturalesa de l'operació, entre altres elements rellevants).
- Disposar de procediments i sistemes de gestió d'ordres que permetin la seva execució ràpida i correcta i posterior assignació, de manera que no es perjudiqui cap client quan es realitzen operacions per a alguns d'ells o s'actua pel seu compte.



- Comptar amb una política d'execució d'ordres que definirà la importància relativa atribuïda a cada factor i que haurà d'incloure informació sobre mercats, sistemes o centres de negociació i criteris per elegir els esmentats centres amb l'objectiu d'aconseguir la millor execució possible per al client.
- Informar els seus clients sobre la seva política d'execució d'ordres i obtenir el seu consentiment abans d'aplicar-se-la.

Per complir amb aquesta obligació d'informació, les entitats solen confeccionar documents que sintetitzen allò que és essencial d'aquesta política.

Conté diversos segments que poden estar diferenciats per diferents tipus d'instruments (renda variable, renda fixa, derivats, fons d'inversió...).

A continuació s'expliquen breument alguns aspectes especialment rellevants per al client del contingut (més extens) que solen tenir aquests documents.

ÀMBIT D'APLICACIÓ DE LA POLÍTICA

Se sol indicar a quins serveis prestats per l'entitat s'apliquen les polítiques d'execució, i a quins instruments.

Hi pot haver diferències entre entitats.

Per exemple, hi ha algunes entitats que no presten en general o per a determinats instruments més que el servei de recepció i transmissió d'ordres (a través d'altres intermediaris), mentre que d'altres també inclouen l'execució d'ordres.

CENTRES DE NEGOCIACIÓ I EXECUCIÓ

És una indicació sobre el fet que l'entitat negociarà per regla general en els mercats regulats i sistemes multilaterals de negociació dels quals sigui membre o adherit.

Inclou la llista d'aquests centres seleccionats



EXEMPLES

Mercat	Places	Plataforma de negociació	
		Mercat regulat	Sistema multilateral de negociació
Nacional	Barcelona	Mercat continu	Latibez MAB
	Madrid		
	València		
	Bilbao		
internacional	França	Euronext París Euronext Amsterdam Euronext Bruselas Euronext Lisboa	--
	Amsterdam		
	Bèlgica		
	Portugal		

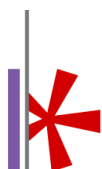
Mercat	Mercat regulat	Tipus de membre
Nacional	MEFF RV	Negociador, liquidador, custodio
	MEFF RV	
	MFAO	Negociador, liquidador
Internacional	Eurex	Negociador

També es fan consideracions relatives a la negociació quan es realitzi en mercats o centres de negociació dels quals l'entitat no sigui membre.

Per exemple, s'indica que:

- S'executaran a través d'intermediaris membres dels centres de negociació seleccionats o que hi donin accés (amb els quals l'entitat haurà formalitzat acords contractuals d'operativa).
- Es repercutiran les despeses i comissions de cada mercat, a més de la comissió de servei pactada prèviament i els costos de l'intermediari.

Hi pot haver llistats concrets d'entitats amb què s'opera per als diversos productes o instruments.

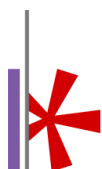


CRITERIS DE SELECCIÓ DE CENTRES, VALORACIÓ I PRIORITATS

En aquest segment s'indiquen els factors que es considera que donen qualitat a un mercat (i, per tant, són rellevants per a la seva possible selecció), com es valora cada un i les prioritats que se segueixen en l'entitat a l'hora de seleccionar els que s'utilitzaran per a les operacions.

Com a factors dels mercats o centres a tenir en compte poden utilitzar-se alguns com els següents:

- *Liquiditat (probabilitat i rapidesa)*. Capacitat d'executar de manera ràpida transaccions d'elevat volum sense influir de manera significativa en els preus.
- *Regularitat*. Regularitat en preus de manera que les variacions segueixin pautes ajustades al mercat i sense fluctuacions injustificades.
- *Profunditat*. Volum suficient d'ordres a diferents preus amb variacions en aquests de manera consistent que redueixin significativament la volatilitat.
- *Eficiència*. Capacitat d'incorporar amb rapidesa tota la informació disponible que pot influir en els preus.
- *Integritat*. Seguretat en el mercat i escassa probabilitat i riscos sistèmics.
- *Libertat d'accés*. Possibilitat d'accés al mercat dels inversors amb tracte just i no discriminatori.
- *Transparència i protecció*. Protecció als inversors davant l'abús de mercat, supervisió...
- *Costos*. Total de costos inherents a la transacció generats.
- *Liquidació*. Existència de centres i mecanismes de liquidació de lliure accés, velocitat de liquidació...
- *Prestigi*. Entitats líders al mercat o pertanyents a grups de gran dimensió o importància.
- *Amplitud i qualitat del servei*. Total de serveis oferts i qualitat d'aquests, qualitat tecnològica...



Quant a la valoració de cada factor i la prioritació en la selecció, es tracta d'indicar a quin factor se li donarà més importància i com es valorarà i ponderarà cada un per concretar els elegits (hi pot haver llistats ordenats per preferència de valoració).

EXEMPLE DE VALORACIÓ

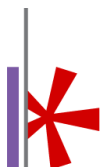
<p>Liquidesa del mercat</p>	<p>Es prendran en consideració els mercats regulats o sistemes multilaterals de negociació que compleixin les següents variables, respecte a un valor o grup de valors:</p> <p>Volum de negociació del valor: $\geq 33\%$ de l'efectiu contractat en el conjunt de mercats regulats o sistemes multilaterals de negociació.</p> <p>Nº de transaccions: $\geq 33\%$ de la totalitat de les transaccions negociades en el conjunt de mercats regulats o sistemes multilaterals de negociació.</p> <p>A més hauran de disposar d'una <i>profunditat de mercat acceptable, de tal manera que la forquilla de preus sigui suficient per poder cursar ordres al mateix sense desvirtuar els preus.</i></p>
------------------------------------	--

EXECUCIÓ ÒPTIMA

En aquest segment (o similar) s'indica en què consisteix l'execució òptima, i quins criteris se segueixen per aconseguir-la.

Hi pot haver indicacions com les següents (són només algunes de les possibles):

- Hi ha execució òptima d'una ordre transmesa per un client si s'executa en les millors condicions possibles per obtenir el millor resultat en un dels centres d'execució seleccionats per l'entitat (en general o seguint les instruccions específiques del client sobre preus, valors, format de l'ordre o fins i tot centre d'execució).
- Per aconseguir la millor execució se segueixen criteris prioritzats com els següents:
 - Instruccions específiques de l'ordre donada pel client.
 - Millor preu en el moment d'execució (més baix en compres i més alt en vendes).
 - Antiguitat de la recepció en l'ordre.
- Les ordres rebudes de clients són prioritàries sobre les ordres donades pel seu compte.



- L'execució òptima d'una ordre per a un client individual es considerarà tenint en compte principalment la contraprestació total o cost net (preu de l'instrument financer tenint en compte els costos relacionats amb l'execució, incloent-hi les taxes del centre d'execució, les de compensació i liquidació i d'altres pagades a tercers. No s'han de tenir en compte les comissions cobrades per l'entitat).
- L'entitat ha de verificar resultats en cada un dels centres seleccionats abans d'executar l'ordre, per poder enviar-la a aquell que millor resultat doni per al client.
- Podran agrupar-se ordres de diferents clients (o pròpies) en casos excepcionals si es compleixen certs requisits (poca probabilitat de perjudici als clients, distribució equitativa de les execucions entre els clients, advertències al client de riscos...).

En general, a més de la diferenciació quant a instruments, hi pot haver consideracions diferents, per exemple, segons es tracti de clients individuals o que les ordres incorporin o no instruccions del client.



EXEMPLES D'INDICACIONS PER A INSTRUMENTS DIFERENTS:**LLETRES DEL TRESOR****2. Política de selecció de centres de negociació**

"la Caixa" podrà operar amb qualsevol entitat de crèdit o *broker* que no tingui la seva residència en paradisos fiscals.

3. Política d'execució òptima

L'entitat actua com a contrapartida de les ordres dels clients referents a l'adquisició o venda de Lletres del Tresor.

S'entén com execució òptima d'ordres de clients de Lletres del Tresor el millor preu possible que l'entitat pot oferir als seus clients calculant segons la política de cotització de preus adoptada per l'entitat

REPOS**1. Centres de Negociació i execució**

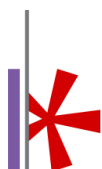
- La Caixa pot obtenir la contrapartida de les Operacions que demanden els clients sobre Repos als següents centres de Negociació:
 - Sistemes Multilaterals de Negociació
 - Altres Entitats de Crèdit que actuant com Internalitzadors cotitzin preus en diferents mitjans.
 - Brokers de Mercat autoritzats per l'Entitat

2. Política de Selecció de Centres de Negociació

- La Caixa podrà operar amb qualsevol Entitat de Crèdit o Broker que no tingui la seva residència en paradisos fiscals.

3. Política d'execució òptima

- L'entitat actua com a contrapartida de les ordres de clients referents a l'adquisició o venda de Cessió d'Actius amb pacte de recompra.
- S'entén com execució òptima d'ordres de clients de Cessió d'Actius amb pacte de Recompra el millor preu possible que l'Entitat pot oferir als seus clients calculant segons la política de cotització de preus adoptada per l'Entitat.



FORMACIÓ DE PREUS

Dins de les indicacions per a instruments diferents, també hi ha les que es refereixen als criteris o mètodes amb què s'obtindran els preus.

LLETRES DEL TRESOR

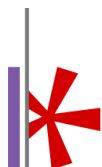
4. Política de formació de preus

- La cotització de preus de les lletres del Tresor es realitzarà mitjançant els següents suports utilitzats:
 - Plataformes financeres
 - Calculadores d'elaboració pròpia
- L'Entitat obtindrà el preu de cotització mitjançant el següent procediment:
 - Captura de dades d'oferta i demanda de Mercats de futurs sobre Euribor a 3 mesos cotitzat al mercat LIFFE.
 - Obtenció de la corba cupó zero de tipus d'interès.
 - Obtenció de la corba cupó zero de tipus d'interès de les lletres (i factors de descompte), mitjançant la introducció, manualment, dels spreads cotitzats al mercat.
 - Obtenció del procés de la Lletra del Tresor per descompte de fluxos.

REPOS

4. Política de cotització de preus.

- L'entitat obtindrà el preu de cotització mitjançant el següent procediment:
 - Captura de dades d'oferta i demanda del mercat de futurs sobre Euribor a 3 mesos cotitzat al mercat LIFFE.
 - Obtenció de la corba cupó zero de tipus d'interès.
 - Obtenció de la corba cupó zero de tipus d'interès dels repos (i factors de descompte), mitjançant la introducció, manualment, dels spreads cotitzats al mercat.
 - Obtenció del preu del Repo per descomptes de fluxos.



POLÍTICA DE SALVAGUARDA D'INSTRUMENTS FINANCERS

CONTINGUT

La normativa indica que les entitats i empreses de serveis d'inversió han de prendre les mesures oportunes per salvaguardar els drets de propietat dels clients (especialment en els casos d'insolvència de l'empresa d'inversió) i per evitar que s'utilitzin pel seu compte els instruments financers dels clients.

També s'indica que quan l'entitat o empresa tingui en el seu poder fons o instruments financers del client, haurà d'elaborar una descripció succinta de les mesures que hagi adoptat per assegurar la seva protecció.

Aquesta obligació es complementa amb les relatives als registres separats d'actius i comptes de clients i de l'entitat.

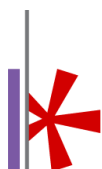
No hi ha una indicació específica en les normes espanyoles sobre la necessitat que s'elabori formalment una política de salvaguarda d'actius, fons o instruments, però les entitats han elaborat documents que resumeixen els criteris que segueixen per garantir aquesta protecció i separació.

A continuació se sintetitzen alguns punts que solen contenir aquests documents i que són d'especial interès per al client.

ACTIUS PROPIS I DE CLIENTS

S'indica en aquest tipus apartat que l'entitat manté una estructura de comptes de valors que permet diferenciar els instruments financers pel seu compte dels corresponents als clients, i detalla quins són de propietat d'aquests últims.

L'estructura separada s'ha de mantenir amb tots els dipositaris centrals, subdipositaris o cambres de compensació que l'entitat utilitza per donar suport als seus clients en diferents mercats.



CONCILIACIÓ DE COMPTES

S'indica que l'entitat garanteix l'exactitud dels registres interns d'instruments financers que són propietat dels clients respecte dels tercers posseïdors, mitjançant processos regulars de conciliació efectuats pel departament o unitat de valors amb els centres o gestors que corresponguin (IBERCLEAR, EUROCLEAR, subdipositaris...).

Una auditoria periòdica revisa aquests processos de conciliació i sol·licita a aquests dipositaris o subdipositaris informació sobre els registres mantinguts per l'entitat en els seus comptes.

SUBDIPÒSITS

Les entitats i empreses de serveis d'inversió poden dipositar instruments financers que tinguin en el seu poder per compte dels seus clients en comptes oberts en terceres entitats, sempre que se'l triï complint certs requisits.

L'entitat sotscontracta aquesta activitat en entitats que compleixen els requisits del mercat relacionats amb la finança d'actius en els diferents mercats.

Per a la selecció es valoren factors com els següents:

- Mercats en els quals opera i especialització
- Capacitació, experiència, qualitat i equip humà
- Freqüència i accés a la informació de les posicions
- Prestigi i solvència
- Costos
- Agilitat, flexibilitat i eficàcia i continuïtat de negoci
- Tecnologia i mètodes de comunicació
- Suport als clients i serveis addicionals oferts
- Protecció de la informació i seguretat jurídica
- Restriccions respecte d'entitats o països que no compleixen requisits

Les entitats estableixen mecanismes que permeten obtenir un accés continuat en temps real a la informació sobre les operacions i instruments custodiats.



EFECTIU

En aquest apartat (o similar) se sol indicar que si l'entitat no té dipositat l'efectiu dels clients en comptes de la pròpia entitat (la qual cosa sí que passa en les entitats de crèdit), s'han de complir una sèrie d'obligacions, com, entre d'altres:

- Dipositar l'efectiu de clients en un Banc central, entitat de crèdit autoritzada, banc autoritzat en un país tercer o fons monetari habilitat.
- Actuar amb la deguda competència, atenció i diligència en la selecció, designació i revisió d'aquestes entitats si no s'opta pels bancs centrals).
- Seleccionar aquestes entitats atenent factors com l'experiència, solvència i prestigi.
- Realitzar conciliacions periòdiques, igual com en el cas de la custòdia d'instruments financers, amb l'entitat en el poder de la qual es trobi l'efectiu.

UTILITZACIÓ D'INSTRUMENTS FINANCERS DELS CLIENTS

En aquest apartat (o similar) se sol indicar que si l'entitat utilitzés els instruments financers de clients amb finalitats diferents a la d'administració i custòdia (per exemple, per a operacions de finançament), s'haurien de complir certs requisits com, per exemple, l'obtenció de consentiment exprés del client sobre l'ús dels seus instruments, la limitació a les condicions especificades i aprovades pel client o el registre d'operacions.



POLÍTICA DE GESTIÓ DE CONFLICTES

CONTINGUT

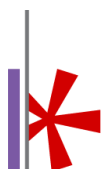
La normativa indica que les entitats i empreses que prestin serveis d'inversió s'ha d'organitzar i adoptar mesures per detectar possibles conflictes d'interès entre els seus clients i la pròpia empresa o grup, o persones competents d'aquesta (administradors, socis, directius, empleats, agents...).

També han de detectar possibles conflictes entre interessos dels propis clients amb qui l'entitat mantingui obligacions.

A més, les entitats han d'aprovar, aplicar i mantenir una política de gestió dels conflictes d'interès que resulti eficaç i apropiada per a la seva organització, i estigui destinada a impedir que els conflictes d'interès perjudiquin els interessos dels seus clients. Ha de plasmar-se per escrit i si l'empresa pertany a un grup, haurà de tenir-se en compte qualsevol circumstància derivada de l'estructura i activitats d'altres entitats integrades susceptible de provocar conflictes d'interès.

La política de gestió de conflictes d'interès ha de:

- Identificar, en relació amb els serveis d'inversió i auxiliars prestats, les circumstàncies que poden donar lloc a un conflicte d'interès d'importància.
- Especificar procediments i mesures per gestionar conflictes que garanteixin que les persones de l'entitat actuaran amb independència.
- Aquests procediments i mesures han de:
 - Ser eficaços per impedir o controlar intercanvis d'informació que puguin anar en detriment dels interessos de clients.
 - Comptar amb controls i supervisions separats de persones.
 - Eliminar vinculacions entre remuneració de persones de l'entitat i ingressos generats per altres persones.
 - Impedir o limitar influències inadequades sobre la prestació de serveis al client.
 - Impedir o controlar la participació simultània o consecutiva de persones de l'entitat en diversos serveis d'inversió si pot anar en detriment d'una gestió adequada dels conflictes d'interès.



Les entitats solen elaborar, a més, documents que sintetitzen aquesta política per als seus clients.

A continuació es resumeixen alguns punts d'especial interès d'aquest contingut.

CONFLICTES D'INTERÈS

Són circumstàncies generadores de conflictes d'interès les que es produeixen:

- Entre els interessos de l'entitat o de persones vinculades a aquesta o al grup i les obligacions respecte als seus clients.
- Entre els diferents interessos de dos o més dels seus clients.

Són aspectes a tenir en compte en aquest sentit:

- Que l'entitat o persona pugui obtenir un benefici financer o evitar una pèrdua financera a costa d'un client.
- Que l'entitat o persona tingui un interès en el resultat del servei prestat o de l'operació efectuada per compte del client diferent del seu interès.
- Que l'entitat o persona tingui incentius financers o de qualsevol altre tipus per afavorir els interessos de clients, davant dels propis interessos de l'esmentat client en qüestió.
- Que l'activitat professional sigui idèntica a la del client.
- Que vagi a rebre d'un tercer un incentiu en relació amb el servei prestat al client, en diners, béns o serveis, diferent de la comissió o retribució habitual.

No es considera suficient que l'empresa pugui obtenir un benefici si no existeix també un possible perjudici per a un client, ni que un client pugui obtenir un guany o no evitar una pèrdua si no existeix la possibilitat de pèrdua de cap altre client.



SERVEIS EXPOSATS

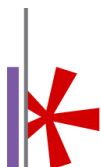
Els principals serveis respecte dels quals poden originar-se potencials conflictes d'interès són tots els relacionats amb el mercat de valors, i en especial els següents:

- Subscripció o compra de valors aliens
- Venda de valors aliens
- Compravendes en OPA, OPV i OPS
- Gestió de cartera pròpia
- Anàlisi financera
- Assessorament en matèria d'inversió
- Assessorament a empreses
- Banca d'inversions

ESCENARIS EXPOSATS A CONFLICTES

Poden esmentar-se en apartats com aquest alguns escenaris possibles de producció de conflictes (tipus de conflicte que pot sorgir), com per exemple:

- Atribució d'operacions amb prioritat a les de l'entitat o d'algun client (o endarrerint les d'uns d'altres) per beneficiar de condicions més avantatjoses uns clients davant altres (especialment si són mercats no del tot automatitzats).
- Assignació dels millors preus a clients institucionals o preferents.
- Venda de valors per compte de clients en mercats poc líquids o transparents, amb alt benefici per a l'entitat.
- Realització de fraccionaments innecessaris en les operacions a fi d'obtenir comissions més altes.
- Venda indiscriminada de productes propis de l'entitat o per campanyes agressives o objectius comercials a complir sense valorar el perfil inversor del client.
- Venda de productes propis de l'entitat sense valorar el perfil inversor del client a canvi de majors incentius personals als professionals.
- Ús d'informació rellevant pròpia no revelada en els mercats en benefici d'algun client davant d'altres.



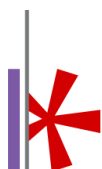
- Ús d'informació rellevant facilitada per clients per utilitzar en el seu benefici.
- Recepció d'incentius en espècie per part d'emissors, gestors o altres agents financers per comercialitzar els seus productes.
- Prioritats en venda de productes que proporcionen comissions personals més altes.
- Rotació excessiva de carteres que pugui procurar més comissions.

CRITERIS I MESURES DE GESTIÓ APLICABLES

Solen ser de divers tipus els criteris i mesures adoptats per evitar, gestionar i resoldre els conflictes que puguin sorgir.

Aquests són alguns d'ells:

- Barreres físiques, d'informació i tecnològiques entre diferents àrees de l'entitat que presten serveis d'inversió o realitzen activitats relacionades amb les inversions per evitar intercanvis d'informació entre les persones que hi presten serveis que puguin perjudicar els interessos dels clients.
- Barreres físiques, d'informació i tecnològiques igualment entre àrees de les diferents societats del grup.
- Protocols de seguretat per a la transmissió d'informació sensible entre àrees i llistats de supòsits en els quals és possible fer-ho.
- Comunicacions a òrgans interns de control de la transmissió d'informació sensible.
- Comprovacions periòdiques per verificar el correcte funcionament del sistema de barreres.
- Supervisió separada de les persones les funcions de les quals consisteixen en la realització d'activitats o prestació de serveis d'inversió per compte o a favor de clients que puguin tenir interessos contraposats o representin interessos diferents que puguin entrar en conflicte entre si o amb l'entitat.
- Mesures tendents a garantir que les decisions de les àrees separades puguin adoptar-se sense ingerències externes per comptar amb els recursos humans, econòmics i tecnològics suficients per a això.
- Sistemes d'incompatibilitat per impedir la participació simultània o consecutiva d'una persona en serveis o activitats d'inversió si això pot anar en detriment d'una gestió adequada dels conflictes d'interessos.



- Impossibilitat que les remuneracions dels empleats d'una àrea estiguin fixades per responsables que pertanyin a una altra àrea amb la qual existeixin o puguin existir conflictes d'interessos.
- Impossibilitat que el sistema retributiu de les persones vinculades a l'anàlisi, assessorament, comercialització o altres serveis financers pugui vincular-se a la venda de determinats productes o a determinades operacions de banca d'inversió de l'entitat o d'empreses vinculades.
- Formació adequada per a totes les persones subjectes a l'àmbit d'aplicació de la política de conflictes d'interessos de l'entitat sobre els continguts generals i dels aspectes que més afectin la seva activitat actual o potencial.

COMUNICACIONS I ADVERTÈNCIES A CLIENTS

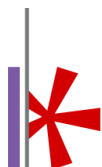
Les unitats responsables de la prestació de serveis d'inversió han de transmetre certa informació als clients als quals s'ofereixin serveis d'inversió sobre instruments financers subjectes a l'àmbit d'aplicació de la MIFID i abans de la seva contractació.

Per exemple:

- S'haurà de proporcionar informació sobre els aspectes essencials de la política de conflictes d'interessos de l'entitat en la qual es recolliran les mesures i procediments establerts per minimitzar i gestionar els conflictes.
- Si les mesures organitzatives o administratives adoptades per gestionar el conflicte d'interès no resulten suficients per garantir que es previndran els riscos de perjudici per als interessos del client, l'entitat haurà de revelar prèviament la naturalesa i origen del conflicte al client abans d'actuar per compte d'aquest.

La revelació al client haurà de fer-se en suport durador i incloure dades suficients perquè aquest pugui prendre una decisió amb coneixement de causa.

- L'existència del conflicte
- La naturalesa general del conflicte i el seu origen
- Els impactes potencials que podria tenir en el marc de la prestació del servei o operació d'inversió.



REGISTRE

L'entitat ha de mantenir un registre actualitzat que reculli les circumstàncies que hagin donat o puguin donar lloc a conflictes d'interès i que impliquin riscos importants de perjudici per als interessos de clients.

També hauran de reflectir els procediments que s'hauran de seguir i les mesures que hauran de prendre's per a l'adequada gestió dels esmentats conflictes.

En concret, el registre pot incloure informació sobre aspectes com:

- Identitat de l'entitat del grup en la qual hagi sorgit o pugui sorgir el conflicte.
- Identitat dels administradors, directius, empleats, agents... que hagin estat exposats als conflictes.
- Circumstàncies dels conflictes sorgits (data, instruments financers o serveis afectats, motius, detalls del supòsit...).
- Descripció de les mesures aplicades per a la minimització o esmena i del procés seguit.

POLÍTICA D'INCENTIUS

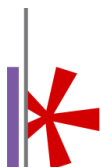
CONTINGUT

La normativa MIFID indica que les empreses i entitats que prestin serveis d'inversió s'han de comportar amb diligència i transparència en interès dels seus clients, tenint cura d'aquests interessos com si fossin propis, per la qual cosa han d'evitar que en prestar serveis d'inversió o auxiliars es paguin o percebin honoraris o comissions o s'aportin o obtinguin beneficis no monetaris que no s'ajustin als requisits indicats legalment.

INCENTIUS POSSIBLES

Es consideren incentius permesos els següents:

- Honoraris, comissions o beneficis no monetaris pagats o lliurats a un client o a una persona que actuï pel seu compte.
- Honoraris, comissions o beneficis no monetaris oferts pel client o per una persona que actuï pel seu compte.



- Honoraris, comissions o beneficis no monetaris pagats o lliurats a un tercer o a una persona que actuï per compte d'aquell.
- Honoraris, comissions o beneficis no monetaris oferts per un tercer o per una persona que actuï per compte d'aquell, que augmentin la qualitat del servei i la quantia o mètode de càlcul del qual estigui determinat i es comuniquin al client abans de la prestació del servei (encara que sigui a través de documents genèrics).
- Honoraris adequats o necessaris per prestar els serveis d'inversió o millorar la seva prestació (despeses de custòdia, liquidació i canvi, taxes reguladores, despeses d'assessoria jurídica...) i que no puguin entrar en conflicte amb el deure de l'entitat d'actuar amb honestedat, imparcialitat, diligència i transparència en interès dels seus clients.

Algunes entitats solen reflectir en alguns d'aquests documents resum de la política d'incentius:

- Taules amb les principals despeses i comissions segons instruments, serveis i entitats del grup (gestores, dipositàries...).
- Imports o percentatges aproximats de les comissions o beneficis i bases de càlcul.
- Justificació de com certes comissions o beneficis aporten qualitat al servei.
- Diagrames de flux en els quals s'indica en quin cas el benefici o les comissions o honoraris són acceptables o estan prohibits.

Encara que no sol formar part dels documents sobre polítiques d'incentius de les entitats, convé ressenyar l'existència dels treballs de reflexió efectuats pel CESR (*Comitè de Supervisors Europeus de Valors*) sobre bones i males pràctiques quant a incentius.

Com a exemple, entre les bones pràctiques se'n ressenyen algunes com a:

- Elaboració i aprovació d'una política específica sobre incentius separada de la política de conflictes d'interès
- Actualització dels llistats d'incentius després del llançament de nous productes o serveis.
- Consideració com a incentius que augmenten la qualitat del servei:
 - Els augments de gamma de productes
 - La prestació de diversos serveis postvenda
 - Les millores en l'anàlisi i seguiment del mercat
 - La millora en l'execució d'ordres
 - La millora d'infraestructures tecnològiques
 - La millora en la qualificació dels professionals

