

Papeles MiFID

- ✓ ¿Qué es MiFID y qué impactos tiene en nuestra Organización?
- ✓ ¿Qué es un cliente MiFID?
- ✓ Tipología y clasificación de clientes. El test de idoneidad y el test de conveniencia.
- ✓ ¿Qué es el concepto de ejecución?
- ✓ El conflicto de intereses.
- ✓ Incentivos.
- ✓ ¿Dónde puedo obtener más información?

¿Qué es MiFID?

Son las siglas en inglés (Markets in Financial Instruments Directive) de una Directiva europea que, con fecha 1 de noviembre, ha entrado en vigor y, además, en breve, generará cambios legislativos y reglamentarios en nuestro país.

Esta Directiva viene a regular los Mercados Financieros y, entre sus efectos, merece la pena destacar que introduce un mercado único y un régimen regulatorio común para la prestación de servicios financieros en los estados miembros de la Unión Europea, y en otros estados del Área Económica Europea (Islandia, Noruega, y Liechtenstein) Pero lo más destacable de esta Directiva es que dota al consumidor de un importante nivel de protección.

¿Cuáles son los objetivos de MiFID?

Los objetivos que persigue esta Directiva, básicamente, son tres:

- ✓ Proteger al inversor minorista. Esta Directiva vendrá a sustituir a otra, la Directiva de Servicios e Inversiones (Directiva 93/22/EEC), cuyas siglas en inglés son ISD (Investment Services Directive)
- ✓ Libre competencia en el ámbito de la Unión Europea.
- ✓ Implatación de Normas únicas en cuanto a buen gobierno y transparencia en la prestación de servicios financieros por parte de las entidades.

¿Qué implicaciones tiene para la banca la Directiva MiFID?

Principalmente se producen tres implicaciones, que son:

1. Unidad de Mercado o también denominada "Principio del Pasaporte Europeo".
 2. Aumento de la competencia.
 3. Protección del inversor.
- ✓ La **unidad de mercado** o "Principio del Pasaporte Europeo" significa que las entidades financieras autorizadas por la correspondiente autoridad de su Estado podrán prestar libremente sus servicios en toda la Unión Europea, ya sea mediante el establecimiento de una Sucursal o en régimen de libre prestación de servicios.
 - ✓ El **aumento de la competencia** vendrá dado tanto en cuanto la Directiva MiFID exige la competición en igualdad de condiciones de los mercados oficiales, no oficiales y demás intermediarios.
 - ✓ En cuanto a la **protección del inversor**, la Directiva MiFID establece un catálogo de principios y normas de conducta dirigidas a garantizar que las entidades actúen siempre en defensa de los intereses de sus clientes.

La aplicación de la Directiva MiFID ¿qué principales impactos produce en cuanto a los procesos organizativos?



“MiFID es una puerta de acceso a los mercados europeos”.

Los principales impactos son los derivados de las siguientes cuestiones:

1. ¿Qué productos y servicios son susceptibles de ser comercializados a cada cliente?
2. ¿Cómo se produce la acción de asesoramiento a cada tipología de clientes?
3. ¿Con qué instrumentos se gestionarán las órdenes de los clientes?
4. ¿Quién, dentro de la estructura comercial, debe asesorar a cada tipología de clientes?
5. ¿De acuerdo a qué normas concretas? (Cumplimiento normativo)

Además, la aplicación de la Directiva MiFID afecta a los segmento de clientes de Banca de Particulares, Banca Personal y Banca Privada.

La Directiva MiFID clasifica a los clientes en las siguientes categorías:

- ✓ **Profesionales:** clientes a quienes se presume la experiencia, conocimientos y cualificación necesarios para tomar sus propias decisiones de inversión y valorar correctamente sus riesgos.
- ✓ **Minoristas:** son todos los demás clientes.
- ✓ **Contrapartes elegibles:** pueden clasificarse como tales las entidades financieras, empresas de servicios de inversión, entidades de crédito, entidades aseguradoras, instituciones de inversión colectiva, fondos de pensiones, así como sus gestoras.

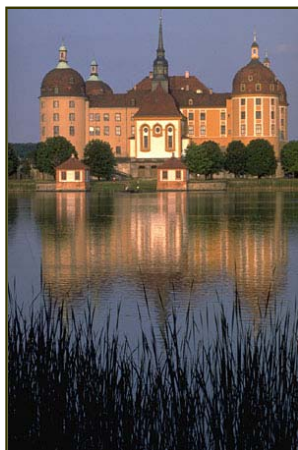
Pero, ¿qué clientes se consideran “MiFID”?

Empecemos por definir lo que es un “**Ciente no MiFID**” (que no tiene productos MiFID) y un **Ciente MiFID**” (titular de productos MiFID).

- **Ciente no MiFID:** son todos los titulares de productos “no MiFID” como cuentas corrientes, préstamos personales, préstamos hipotecarios, tarjetas de débito y de crédito, fondos de pensiones, etc.
- **Ciente MiFID:** titulares de valores negociables y demás instrumentos del mercado de valores que, a su vez, de clasifican en “complejos” y “no complejos” (Ver columna en la última página)

Banca March ha decidido clasificar a todos los “**clientes MiFID**” como “**clientes Minoristas**” y, además, en función del servicio que les estemos prestando actuaremos de una forma o de otra con respecto al test de idoneidad o de conveniencia (ver el apartado correspondiente):

- Si son clientes a los que prestamos asesoramiento financiero habrá que cumplimentar un **test de idoneidad**.
- Si son clientes a los que prestamos un servicio de comercialización e intermediación de productos financieros “complejos” deberemos formalizar el **test de conveniencia**. Además, este test es potestativo para aquellos clientes clasificados como “profesionales”.



*“Banca March ha decido clasificar a todos los clientes como **minoristas**, con el mayor nivel de protección”.*

¿Qué es un cliente “profesional”?

Un cliente **profesional** es aquel que posee la experiencia, los conocimientos y la cualificación que le permite tomar sus propias decisiones en materia de inversión y que es capaz de valorar los riesgos inherentes a esas decisiones.

Existen **dos tipos** de cliente profesional: “*per se*” o automático y voluntario.

✓ “*Per se*” o automático.

Son aquellas **entidades** sujetas a supervisión por un regulador y autorizadas para operar en los mercados financieros.

Grandes Empresas que cumplan individualmente dos de las tres siguientes variables:

- Que tengan un **balance** igual o superior a los 20 millones de euros.
- Que tengan un **volumen de negocio** igual o superior a los 40 millones de euros.
- Que tengan unos **fondos propios** iguales o superiores a los 2 millones de euros.

Gobiernos nacionales y regionales, organismos públicos que gestionen deuda pública, bancos centrales, organismos internacionales y supranacionales tales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Central Europeo, el Banco Europeo de Inversiones y otras organizaciones internacionales similares.

Otras **instituciones** cuya actividad sea invertir en instrumentos financieros, incluidas las entidades de titulización de activos y otras transacciones de financiación.

✓ **Voluntario.**

Los clientes no incluidos en la categoría anterior que cumplan, como mínimo, dos de los siguientes tres criterios:

- Que el cliente haya realizado operaciones significativas en el mercado de valores con una frecuencia media de 10 operaciones trimestrales durante los cuatro meses anteriores.
- Que el cliente sea titular de una cartera de instrumentos financieros –depósitos e instrumentos financieros- igual o superior a los 500.000 euros.
- Que el cliente haya desempeñado, al menos, durante un año, algún cargo profesional que exija conocimientos sobre operaciones y servicios financieros.

¿Que es un cliente “minorista”?

Será cliente “**minorista**” todo aquél que no se haya clasificado como cliente “profesional”. Este cliente goza de un mayor nivel de protección que el cliente “profesional”

*“El cliente **minorista** es el que goza del mayor nivel de protección”.*

¿Que es un cliente “contrapartes elegibles”?

Se considerarán clientes “**contrapartes elegibles**” los bancos, cajas de ahorro, gestoras de fondos de inversión y de pensiones, sociedades de valores, bancos centrales, etc.

La Directiva MiFID prevé un nivel básico de protección para este tipo de entidades ya que, por su propia naturaleza, han de actuar de forma directa y frecuente en los mercados financieros.



¿Un reto o una oportunidad?

Cambios de categoría.

El cliente **minorista** puede solicitar el pase a cliente **profesional voluntario** siempre y cuando cumpla con los requisitos anteriormente comentados.

Dado que este cambio supone pasar a un nivel inferior de protección, el cliente deberá formalizar

un documento mediante el cual declara conocer las consecuencias del mismo, así como su renuncia a las protecciones que goza como cliente minorista.

Por su parte, el cliente **profesional** también puede solicitar el cambio de categoría pasando a un mayor nivel de

protección. Este cambio también debe realizarse por escrito, haciéndose constar que dicho cliente desea ser tratado como minorista.

Además, desde ese mismo momento, el cliente pertenecerá a la nueva clasificación por él solicitada.

“Los clientes deben formalizar un test de idoneidad o de conveniencia ante la entidad financiera para que ésta pueda enfocar sus acciones comerciales mediante aquellos productos y servicios que son más idóneos para cada uno de ellos”.

La evaluación del cliente.

El test de idoneidad y el test de conveniencia.

En el supuesto de que nos refiramos a un cliente **profesional**, podemos asumir que dicho cliente posee la experiencia y los conocimientos necesarios para comprender los riesgos inherentes a sus inversiones financieras; por lo tanto, no se genera el test de conveniencia o de idoneidad.

El test de idoneidad.

Siempre que el **cliente minorista** reciba un **servicio de asesoramiento en materia de inversión**, Banca March deberá obtener del cliente su:

- 1) conocimiento y experiencia en el ámbito de inversión,
- 2) su situación financiera y, por último,
- 3) sus objetivos de inversión.

El test de conveniencia.

En el supuesto de que el Banco preste un **servicio de comercialización e intermediación de productos financieros complejos, siempre que no sea de ejecución**, deberemos obtener información sobre los conocimientos y la experiencia del cliente con relación al producto o servicio, bien sea ofrecido por el Banco, o bien sea solicitado por el propio cliente **minorista**.

Por otra parte, cuando no se obtenga la información solicitada, o ésta sea incompleta, podremos prestar el servicio al cliente advirtiéndole previamente que esta situación nos impide analizar la adecuación del producto o servicio a su

perfil como cliente.

También deberá actuarse de la misma forma cuando, según nuestro criterio, tanto el producto como el servicio solicitado por el cliente, no se ajuste a las características, conocimientos o experiencia del cliente.

Por último, cuando prestemos un servicio distinto al de asesoramiento en materia de inversiones no existe por parte del Banco obligación de evaluar al cliente con el fin de analizar la idoneidad entre sus características y los productos o servicios demandados al Banco, siempre y cuando se cumplan determinados requisitos que aquí no desarrollaremos en aras a la brevedad de la información expuesta.

*“Será de vital importancia la **correcta clasificación** de los clientes y la formalización del test de conveniencia o el test de idoneidad, según cada caso”.*

El concepto de mejor ejecución.

En la Directiva MiFID se establece el concepto de **mejor ejecución** por el cual el Banco deberá adoptar las medidas necesarias para obtener el mejor resultado para los clientes.

¿En qué consiste el concepto de mejor ejecución? En establecer aquellas condiciones, consideradas como las mejores, que serán de aplicación en la tramitación de las órdenes de los clientes, de acuerdo a los requerimientos de la propia Directiva. Y esto implica, no lograr el mejor precio para nuestros

clientes, sino el mejor resultado que razonablemente pueda esperarse.

¿Cuándo se obtiene la mejor ejecución?

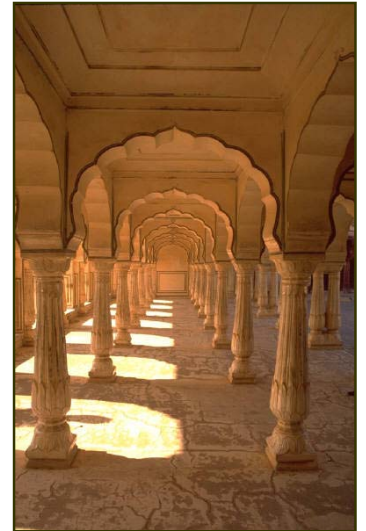
Cuando el Banco ejecuta órdenes por cuenta de los clientes, ya sea actuando como agente principal o como intermediario en los mercados financieros.

Cuando en la cadena de ejecución el Banco actúa como receptor y transmisor de una orden (el cliente ordena, el Banco la transmite a un mediador y el mediador la ejecuta)

¿Cómo obtenemos los mejores resultados para nuestros clientes?

Actuando en los centros de ejecución de órdenes que habitualmente ofrecen garantías de obtener los mejores resultados para nuestros clientes.

¿Cuáles son esos centros? Banca March gestiona directamente las órdenes en el mercado o bien, transmitiéndola a un tercero mediante un acuerdo de intermediación. En definitiva, se trata de alcanzar el mercado con la mayor eficiencia y garantía para los clientes.



El fin es garantizar el mejor servicio de ejecución.

Conflicto de intereses.

Conforme a MiFID, Banca March debe cumplir con determinados requerimientos respecto a la identificación, gestión y comunicación de los conflictos de interés.

Por esta razón, Banca March dispone de una "política general de resolución de Conflictos de Interés" documento en el que constan los procedimientos para la detección y gestión de los posibles conflictos que puedan derivarse de las actividades asesoramiento y de prestación de servicios y de inversión a los clientes.

Esta actividad la desarrolla, como sabemos, el Servicio de Atención al Cliente y el Defensor del Cliente designado por Banca March.

Incentivos.

La Directiva MiFID establece que las entidades financieras deberán ser transparentes ante los clientes en los honorarios a percibir, comisiones y otros beneficios no dinerarios que aquellas paguen o perciban de un tercero para la prestación de los servicios de inversión.

El detalle de los actuales incentivos se encuentra a disposición de los clientes en el propio Tablón de Anuncios expuesto en todas las oficinas del Banco.

En caso necesario, Banca March realizará a los clientes las advertencias en cuanto a la existencia de incentivos relacionados con los servicios de asesoramiento o contratación que se les presten.

"Se incrementan sustancialmente los niveles de información al cliente, en aras a una mayor protección de sus intereses."

Edita:

Dirección General de Gestión
de Recursos Humanos

Departamento de Formación
de Recursos Humanos

Av. Alexandre Rosselló, 8
07002 – Palma de Mallorca.

Teléfono 971.779.424
Fax 971.779.404

Productos MiFID

- ✓ Valores negociables y demás instrumentos del mercado de valores.

Complejos:

- ✓ Productos derivados (futuros y opciones)

No complejos:

- ✓ Acciones cotizadas y admitidas a cotización.
- ✓ Instrumentos del mercado monetario (pagarés del Tesoro, Deuda Pública, Bonos, etc.
- ✓ Otras formas de deuda titulizada.
- ✓ Productos de Instituciones de Inversión Colectiva.
- ✓ Productos susceptibles de compra, venta y liquidación frecuentes.
- ✓ No impliquen posibles pérdidas que excedan de su coste de adquisición.
- ✓ Productos sobre los que el inversor disponga de información suficiente y comprensible sobre el mismo.

Los primeros pasos en Banca March.

En breve, Banca March, mediante carta, informará a todos los clientes sobre la entrada en vigor de esta Directiva Europea, de su próxima transposición al derecho español y sobre qué tipo de clasificación le hemos asignado a cada uno de ellos.

Con este motivo, es posible que un número de clientes acuda a la oficina en busca de mayor información sobre esta comunicación. Por tanto, ¿qué hay que decir a los clientes?

1. MiFID es una iniciativa de la Unión Europea que viene a homogeneizar los mercados financieros en todos los estados miembros.
2. Las entidades financieras están obligadas a incrementar notablemente los niveles de información y transparencia para los clientes, en materia de comisiones (Incentivos), centros de ejecución utilizados por el Banco, cómo y dónde manifestar sus reclamaciones, etc.
3. Banca March, en breve, deberá cumplimentar para cada cliente, bien el cuestionario de idoneidad, o bien el cuestionario de conveniencia, en el cual recogeremos las preferencias de los clientes y sus niveles de conocimiento sobre los mercados e instrumentos financieros.
4. Dichos tests o cuestionarios sólo son necesarios para los clientes que **contraten productos MiFID**. Ver en el margen izquierdo la relación de productos MiFID, que se dividen en **complejos** y **no complejos**. Para el resto de clientes no será necesario formalizar estos cuestionarios.
5. No será preciso obtener dichos tests cuando las actividades de intermediación se realicen siempre a iniciativa del cliente.
6. Iremos informando a los clientes de las actuaciones que lleve a cabo el Banco.

¿Por qué Papeles MiFID?

Son muchos los compañeros del Banco que están trabajando para que la implantación de esta Directiva europea se haga, en Banca March, con la eficiencia y las garantías que emana del espíritu de la misma,

como es facilitar a los clientes un mejor servicio, con unos adecuados niveles de ejecución, con unos costes –o como denomina la propia Directiva: incentivos- competitivos y transparentes.

Por esta razón, hemos creído que publicar este boletín “Papeles MiFID” contribuiría a difundir en nuestro Banco los principales conceptos y novedades que de su implantación se derivan.

¿Dónde puedo obtener más información?

Tan fácil y sencillo como mandar un email a: mifid@bancamarch.es

No obstante, todas aquellas novedades y aspectos no recogidos en este primer boletín serán incluidos en el siguiente que se publicaría, en todo caso, a principios del mes de enero.

No podemos terminar este boletín sin antes agradecer a todos aquellos compañeros que tendrán que realizar importantes esfuerzos para que la entrada en vigor de esta nueva Directiva sea una realidad en Banca March durante los próximos meses.

Gracias a todos ellos.

MiFID, ha llegado el momento.