

INFORMACIÓN PRECONTRACTUAL MiFID

1. INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LA ENTIDAD

La Entidad se encuentra registrada en el Registro Especial de entidades de crédito del Banco de España con NRBE 3076.

Los clientes de la Entidad pueden comunicarse en cualquiera de las lenguas oficiales del Estado español e inglés.

Los clientes pueden comunicarse con la Entidad a través de la red de oficinas y RuralVía, servicio de Banca Telefónica en el teléfono 902 310 902 y por Internet en la dirección www.cajasiete.com, donde también podrán acceder a las versiones ampliadas de las políticas de la Caja referidas en este documento.

2. ¿QUÉ ES MiFID?

La Directiva de Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID) es una nueva normativa que se encuentra en vigor en España y en el resto de la Unión Europea desde Noviembre de 2007.

MiFID impacta en aspectos como la forma en la que las entidades financieras hacen negocios entre ellas y con inversores minoristas, incluyendo la forma en la que se clasifican los clientes y las obligaciones que tienen con sus clientes. En esta línea, uno de los principales objetivos de MiFID es el incremento de la protección del cliente, que pretende lograrse a través de tres vías:

1. Garantizando la máxima transparencia de los mercados
2. Reduciendo los costes de las operaciones
3. Estableciendo nuevos requisitos a las entidades:
 - A la hora de ofrecer servicios de inversión a sus clientes
 - En la ejecución de estos servicios de inversión

Adicionalmente, destaca como objetivo la creación de un mercado único de instrumentos financieros en la Unión Europea (UE). En este sentido, MiFID promueve una homogeneización de los mercados financieros europeos para asegurar que se convierten en un Mercado único, abierto, seguro y correctamente supervisado.

3. CLASIFICACIÓN DE CLIENTES

MiFID establece diferentes niveles de protección a los clientes en su relación con las entidades financieras. Esta protección consiste fundamentalmente en:

- Evaluar la conveniencia e idoneidad de los productos para el cliente
- Proporcionar información al cliente tanto antes como después de la contratación

Los clientes se clasifican en las siguientes categorías:

Cliente Minorista:

La clasificación de cliente minorista se otorga a las personas físicas y a las pequeñas y medianas empresas. El nivel de protección que les otorga MiFID es máximo.

Cliente Profesional:

Los clientes profesionales son, por lo general empresas de gran tamaño a las que MiFID otorga un nivel de protección medio.

Contraparte elegible:

El nivel de protección que MiFID les otorga es menor. Esta clasificación se otorgará a las entidades de crédito, empresas de inversión, gobiernos nacionales y organizaciones supranacionales.

4. CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS

Parte de los productos de la amplia gama que la Entidad ofrece a sus clientes se encuentra bajo el ámbito de la Directiva MiFID. Estos productos MiFID pueden clasificarse en dos grupos de acuerdo con su nivel de complejidad financiera:

a) Productos complejos:

- Depósitos estructurados sin garantía de capital
- Fondos de inversión libre (*Hedge Fund*)
- Deuda Pública Canaria apta para materializar la RIC
- Derivados financieros
 - Opciones
 - Futuros
 - Warrants
 - Seguros de cambio

b) Productos no complejos:

- Renta variable
- Renta fija
- Repos
- Otros fondos de inversión
- Otros depósitos estructurados

5. NATURALEZA Y RIESGOS DE LOS PRODUCTOS MIFID COMERCIALIZADOS POR LA ENTIDAD**5.1. Renta fija**

Los **instrumentos de inversión de renta fija**, son emisiones de deuda que realizan los estados y las empresas de gran capacidad financiera en cantidades definidas que conllevan una fecha de vencimiento. La renta fija funciona igual que un préstamo bancario, pero tiene algunas particularidades:

- Los prestamistas son una gran cantidad de inversores, que se denominan *obligacionistas*.
- La deuda se representa mediante títulos valores negociables en el mercado de valores, por lo que el inversor puede acudir al mercado y vender su participación para recuperar su inversión.

A cambio de prestar su capital, los inversores reciben un interés cada determinado tiempo. El término *fija*, se refiere a la renta y no al precio, que está sujeto a las oscilaciones del mercado provocadas por variaciones en el tipo de interés. Aunque el riesgo de oscilación del precio existe, el inversor puede optar por mantener la deuda hasta su vencimiento, recibiendo así la rentabilidad acordada en la emisión.

5.2. Renta variable

Los **instrumentos de Renta variable** son aquellos que son parte de un capital, como por ejemplo las acciones de las sociedades anónimas. La denominación "*variable*" se relaciona con la variación que puede existir en los importes percibidos en concepto de dividendos.

La renta variable es un activo financiero sin vencimiento establecido y cuyo rendimiento dependerá de la marcha de la empresa emisora y de otros factores como la evolución de las distintas variables macroeconómicas, lo que no permite conocer de antemano la rentabilidad que se obtendrá con la misma.

5.3. Fondos de inversión

Un fondo de inversión es un patrimonio, sin personalidad jurídica, que está formado por las aportaciones de una serie de inversores o partícipes, está administrado por una sociedad gestora de instituciones de inversión colectiva (SGIIC) y sus derechos de propiedad están representados en un certificado de participación.

Los partícipes, o inversores son las personas que aportan sus ahorros al fondo de inversión y, cuando lo desean, pueden obtener su reembolso total o parcial. Son copropietarios del patrimonio del Fondo, del que les corresponde un porcentaje en función de su aportación (número de participaciones).

El valor liquidativo de las participaciones es el resultante de dividir el patrimonio total del fondo entre el número de participaciones existentes. La Sociedad Gestora publicará de forma periódica el valor liquidativo del Fondo.

El valor de una participación en un fondo de inversión dependerá de la evolución del valor de los activos que componen su cartera.

5.4. Depósitos estructurados

Los depósitos estructurados se basan en la utilización de opciones que permiten diseñar una estrategia de acuerdo con el nivel de riesgo/rentabilidad asumido.

La liquidez de este producto es limitada, ya que, normalmente, es obligado mantener el dinero invertido hasta el vencimiento pactado al inicio de la operación.

Los depósitos estructurados pueden garantizar el capital invertido o no. Estos últimos ofrecen unos mayores niveles de rentabilidad y riesgo.

5.5. Derivados

Un derivado es un instrumento financiero cuyo precio está ligado a otro instrumento financiero. A este otro instrumento financiero se le denomina “activo subyacente”.

Existen diferentes tipos de derivados, pero los más conocidos son los futuros y las opciones:

- Los futuros son contratos de compraventa futura que se acuerdan entre dos partes con condiciones predeterminadas.
- Las opciones, en cambio, dan al tenedor un derecho pero no la obligación a efectuar esa transacción en una fecha futura con unas condiciones predeterminadas. Para cada comprador de una opción simultáneamente existe un vendedor de esa opción. Por tanto, los vendedores de una opción tienen la obligación, pero no el derecho, a efectuar la transacción futura, estando por ello subordinados a la voluntad del tenedor de ejercitar o no esa opción.

Los derivados están expuestos a diferentes tipos de riesgos tales como el precio del subyacente, la volatilidad del mismo o el tiempo hasta la fecha de ejercicio.

5.6. Seguros de cambio

Se trata de un contrato a plazo. Su objetivo consiste en contratar hoy el tipo de cambio comprador o vendedor en una fecha futura entre dos divisas cualquiera.

La evolución de los tipos de cambio de las divisas durante el período de vigencia del contrato determinará el beneficio o pérdida de la operación.

6. EVALUACIÓN DE LA CONVENIENCIA E IDONEIDAD

Uno de los objetivos fundamentales de la directiva comunitaria MiFID consiste en asegurar la conveniencia e idoneidad de los productos y servicios comercializados por las entidades a los clientes.

6.1. Test de conveniencia

Para comprobar la adecuación del producto al cliente, la Entidad ha diseñado un test de conveniencia. El test de conveniencia únicamente se realizará a clientes **Minoristas** de forma previa a la formalización de los contratos para evaluar los conocimientos y experiencia del cliente para contratar **productos complejos**.

6.2. Test de idoneidad

Será necesario cumplimentar el test de idoneidad en la prestación del servicio de gestión discrecional de carteras y/o asesoramiento en materia de inversiones. El **objetivo** del test de idoneidad es la perfilación del cliente y la asignación de la cartera que responda a sus objetivos, situación financiera, conocimientos y experiencia.

El test de idoneidad se realizará a clientes **Minoristas** y **Profesionales** siendo de obligatoria respuesta para poder prestar al cliente este servicio.

7. POLÍTICA DE EJECUCIÓN DE ÓRDENES

La Directiva 2004/39/CE relativa a los Mercados de Instrumentos Financieros, y sus dos normas de desarrollo, la Directiva 2006/73/CE y el Reglamento (CE) 1287/2006, requieren que las entidades financieras elaboren un manual que recoja la Política de Ejecución encaminada a ofrecer a sus clientes el mejor resultado posible en la ejecución de las órdenes recibidas de sus clientes.

Esta política debe ser comunicada a los clientes, así como actualizada regularmente.

ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA POLÍTICA

Esta Política de Ejecución aplica tanto a clientes minoristas como profesionales.

La Entidad presta el servicio de ejecución de órdenes, y por tanto aplica esta Política de Ejecución, para los siguientes tipos de instrumentos financieros:

- **Instrumentos cotizados en mercados organizados:**
 - Renta variable y fija cotizada
 - Derivados de mercados organizados
 - ETF's

- **Fondos de inversión**
- **Instrumentos no cotizados en mercados organizados:**
 - Derivados (*Over The Counter*)
 - Seguros de cambio
 - Renta fija
 - Depósitos estructurados

La Política de Ejecución aplica en todos aquellos casos en los que la Entidad presta servicios de inversión de ejecución de órdenes, de compra o venta, por cuenta de dicho cliente, en relación bien con el mercado que ejecuta las órdenes o bien en relación con el intermediario a utilizar para conseguir dicha ejecución.

POLÍTICA DE EJECUCIÓN

Toda orden transmitida por un cliente a la entidad será ejecutada por la Entidad en las mejores condiciones posibles con el objetivo de obtener en todo momento el mejor resultado para el cliente, atendiendo a los principios detallados en la presente Política de Ejecución.

A través de la publicación de la Política de Ejecución los clientes conocerán los criterios y procedimientos de asignación de órdenes llevados a cabo en la Entidad y podrán compararlos con los de otras entidades de manera que puedan decidir con suficiente información dónde desean recibir este servicio.

La Entidad y sus intermediarios, elegirán de entre los mercados a los que tengan acceso aquellos que cuenten con mejores condiciones respecto a **precio** y **liquidez**. Estos factores son determinantes para la selección de un centro de ejecución ya que la presencia de los mismos asegura la consecución de otros factores como profundidad de mercado, libertad de acceso, integridad del mercado, menores costes transaccionales, etc.

En la custodia y administración de los valores de los clientes, la Entidad podría utilizar terceros subdepositarios para realizar dicha función, siempre que sea aconsejable, conveniente y asegurando la máxima diligencia, profesionalidad e imparcialidad en la selección de las entidades.

A través de este proceso de selección se garantiza que sean entidades de reputación sólida en términos de experiencia y prestigio en el mercado.

Asimismo, la Entidad se encarga de supervisar periódicamente a estos subdepositarios para verificar su eficiencia en la administración y custodia de los activos de los clientes que obran en su poder.

INSTRUCCIONES CONCRETAS DE EJECUCIÓN

En caso de que haya una instrucción específica del cliente, la Entidad ejecutará la orden siguiendo la instrucción específica.

Cuando la Entidad ejecute una orden siguiendo instrucciones específicas del cliente, debe considerarse que ha cumplido su obligación de ejecución óptima únicamente por lo que atañe a la parte o al aspecto de la orden a que se refieran tales instrucciones.

La Entidad se reserva el derecho de admitir órdenes de ejecución específicas.

SELECCIÓN DE INTERMEDIARIOS

Para el alta de nuevos intermediarios se seguirán los siguientes criterios:

- **Profesionalidad**
- **Coste transaccional**
- **Reputación y solvencia**
- **Homogeneidad en la Política de ejecución óptima**
- **Acuerdos de reciprocidad**

En la actualidad la Entidad ha seleccionado para transmitir las órdenes de sus clientes de instrumentos cotizados en mercados organizados, tanto nacionales como internacionales, a Mercavalor Sociedad de Valores y Bolsa.

Mercavalor cuenta con las políticas y acuerdos de ejecución necesarios para que la Entidad pueda cumplir con su deber de actuar en el mejor interés de los clientes.

Para el caso de suscripciones y reembolsos de participaciones en fondos de inversión la Entidad transmitirá dichas órdenes a las sociedades gestoras de los mismos.

Para el caso de operaciones no cotizadas en mercados regulados (por ejemplo, renta fija no cotizada y derivados OTC) la Entidad se limita a cotizar un precio en firme a los clientes quienes deciden realizar o no la contratación en esas condiciones propuestas, y por tanto no sería de aplicación lo establecido en la Política de Ejecución.

DEMOSTRACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA

La Entidad tiene la obligación de demostrar a sus clientes que las órdenes que éste solicitó se llevaron a cabo conforme a lo establecido en sus Políticas de Ejecución.

La demostración de las condiciones en las que se dio la orden puede ser solicitada por el cliente cumplimentando un formulario que puede obtener bien en las oficinas o bien a través de Ruralvía.

ACEPTACIÓN DE LA POLÍTICA DE EJECUCIÓN

La Entidad proporcionará a sus clientes información adecuada sobre su política de ejecución de órdenes y obtendrá el consentimiento previo de sus clientes respecto de la misma.

REVISIÓN DE LA POLÍTICA DE EJECUCIÓN

La Entidad revisará anualmente el estado de su Política de Ejecución y, adicionalmente, la actualizará siempre y cuando se den cambios relevantes en el mercado que puedan afectar a la calidad del servicio de ejecución de órdenes.

8. POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

La Directiva 2004/39/CE relativa a los Mercados de Instrumentos Financieros, y sus dos normas de desarrollo, la Directiva 2006/73/CE y el Reglamento (CE) 1287/2006, requieren que las entidades financieras elaboren un manual que recoja la Política de Conflictos de Interés con el fin de poner en conocimiento de sus clientes las posibles situaciones susceptibles de crear conflictos de interés que puedan perjudicarles.

Así, la Entidad ha elaborado una Política de Conflictos de Interés acorde a los requerimientos normativos, que se resume en el presente documento.

Esta Política de Conflictos de Interés es de aplicación a todas las áreas de la Entidad y consecuentemente a todos los empleados y directivos que las conforman, cuya actividad esté relacionada con la prestación de servicios de inversión o auxiliares, o la realización de actividades de inversión.

IDENTIFICACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Deberá entenderse que existe un conflicto de interés cuando se produzca la concurrencia en una misma persona o ámbito de decisión de, al menos, dos intereses contrapuestos que podría comprometer la prestación imparcial de un servicio de inversión o auxiliar o de una actividad de inversión (en adelante, prestación de servicios o actividades de inversión).

La Entidad tendrá en cuenta con carácter general todas las circunstancias que concurren en el caso concreto y en particular, comprobará si la Entidad:

- a) Puede obtener un beneficio financiero, o evitar una pérdida financiera, a expensas del cliente.
- b) Tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por cuenta del cliente, que sea distinto del interés del cliente en ese resultado.
- c) Tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente.
- d) Desarrolla la misma actividad que el cliente.
- e) Recibe o va a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, aparte de la comisión o retribución habitual por ese servicio.

Además, para que se de un conflicto de interés no es suficiente que la Entidad pueda obtener un beneficio si no existe también un posible perjuicio para un cliente, o que un cliente pueda obtener una ganancia o evitar una pérdida, si no existe la posibilidad de pérdida para otro cliente.

MEDIDAS PREVENTIVAS, MITIGADORAS Y CORRECTORAS DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Una vez identificadas las circunstancias que son susceptibles de generar conflictos, la Entidad ha definido una serie de medidas para de alguna manera razonable, evitar un riesgo importante de menoscabo de intereses de clientes.

Algunas de estas medidas ya están recogidas en el Código Ético de Conducta de la Entidad accesible a todos los empleados.

Asimismo, la Entidad ha establecido otros procedimientos y medidas para gestionar dichos conflictos de manera que se garantiza que la persona de la Entidad que participe en las actividades referidas desarrollen sus actividades con independencia y sin menoscabo para los intereses de los clientes, los cuales se detallan a continuación:

a) procedimientos eficaces para impedir o controlar el intercambio de información entre personas competentes que participen en actividades que comporten el riesgo de un conflicto de intereses, cuando el intercambio de esta información pueda ir en detrimento de los intereses de uno o más clientes;

b) la supervisión separada de las personas competentes cuyas funciones principales sean la realización de actividades o la prestación de servicios por cuenta o en favor de clientes con intereses contrapuestos, o que representen intereses distintos que puedan entrar en conflicto, incluidos los de la empresa;

c) la supresión de cualquier relación directa entre la remuneración de las personas competentes que desarrollan principalmente una actividad y la remuneración de otras personas competentes que desarrollan principalmente otra actividad, o los ingresos generados por estas, cuando pueda surgir un conflicto de intereses en relación con estas actividades;

d) medidas para impedir o limitar a cualquier persona ejercer una influencia inadecuada sobre la forma en que una persona competente realiza servicios o actividades de inversión o auxiliares;

e) medidas para impedir o controlar la participación simultánea o consecutiva de una persona competente en diversos servicios o actividades de inversión o auxiliares cuando dicha participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de intereses.

REVISIÓN DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

Con el fin de llevar un control exhaustivo de las situaciones susceptibles de crear algún conflicto de interés que suponga un riesgo importante de perjuicio de los intereses de uno o más clientes, la presente política será revisada anualmente.

9. POLÍTICA DE INCENTIVO

La Directiva 2004/39/CE relativa a los Mercados de Instrumentos Financieros, y sus dos normas de desarrollo, la Directiva 2006/73/CE y el Reglamento (CE) 1287/2006, regulan la actuación de las Entidades financieras en relación con los pagos recibidos que les podrían hacer modificar su comportamiento actuando de manera distinta que aquella que significaría actuar en el mejor interés del cliente.

Una de las materias en las que se han introducido novedades para reforzar la transparencia y la protección al inversor son los denominados incentivos, que incluyen aquellos honorarios, comisiones o beneficios no monetarios que los prestadores de servicios de inversión pagan o perciben en relación a la prestación de un servicio de inversión o actividad auxiliar a un cliente.

Los casos más habituales en que se pueden recibir incentivos de un tercero se producen en relación a la comercialización de participaciones en fondos de inversión u otros instrumentos financieros, en los procesos de colocación de valores y durante la transmisión de órdenes de nuestros clientes a un tercero para su ejecución.

En relación con la transmisión de órdenes, la Entidad puede percibir o remunerar con incentivos a otra entidad financiera o tercero, según corresponda con el fin de obtener las mejores condiciones para los clientes. El fin de este servicio es posibilitar la ejecución de órdenes en los mercados en los cuales la Entidad no es miembro, y en los mercados en los que la entidad sí tenga esta condición, poder optar por utilizar los servicios de otra entidad, por su mayor conocimiento y presencia en ese determinado mercado.

Por otro lado, entidades con las que se opera o se tienen acuerdos para la transmisión de órdenes de clientes, podrían aplicar comisiones mayores, como consecuencia de la percepción por parte de la Entidad de análisis de mercados, valores o información financiera, que permiten incrementar el valor añadido de las recomendaciones que reciben los clientes.

En el caso de concurrencia de incentivos regirá el principio de transparencia para con los clientes. Por ello, la entidad informará a los clientes si existe un honorario, comisión o beneficio, su naturaleza (generalmente será monetaria) y su cuantía por su valor o en porcentaje. En caso de que la cuantía exacta no puede ser determinada, será comunicado el método de cálculo de la misma.

En todo caso, la información suministrada deberá ser suficiente como para permitir al cliente tomar una decisión suficientemente informada sobre si seguir adelante con el servicio de inversión o auxiliar o si solicitar información completa.

La comunicación de los incentivos realizada a los clientes, en aquellos casos en que hubiera más de un intermediario en la cadena de ejecución de operaciones, se referirá únicamente al intermediario que tiene relación con el cliente, ya que sería el que podría incurrir en un conflicto de interés.

10. SALVAGUARDA DE ACTIVOS

OBJETIVO

La política de salvaguarda de activos tiene por objeto la identificación y protección de activos financieros que el cliente tiene depositados en la Entidad u otras entidades subdepositarias, con una triple finalidad:

- salvaguardar el derecho de propiedad de los clientes,
- prohibir la utilización por cuenta propia de los activos del cliente, salvo autorización expresa de éste,
- minimizar el riesgo de pérdida y deterioro de los activos por su uso indebido.

La Directiva 2006/73/CE, establece para las Entidades la obligación de mantener registros internos que garanticen:

- la efectiva distinción de los activos de un cliente de los de otros clientes y de los de la propia entidad,
- su exactitud y su correspondencia con los instrumentos y fondos de los clientes, realizando conciliaciones periódicas con fuentes externas, en caso de utilización de terceras entidades como subdepositarios.

ACTIVOS COMERCIALIZADOS POR LA ENTIDAD SUJETOS A LA POLÍTICA DE SALVAGUARDA

Los activos financieros sujetos a la presente política son los siguientes:

- Renta variable nacional e internacional
- Renta fija nacional e internacional
- Otros instrumentos financieros negociados en el mercado de valores (bonos convertibles, warrants, ETFs, etc.)
- Participaciones en Fondos de Inversión
- Futuros y opciones MEFF

El custodio global de los activos financieros señalados anteriormente es Banco Cooperativo Español, con el que la Entidad tiene firmados los correspondientes contratos de depositaria.

11. TARIFAS

Las tarifas aplicables a los clientes se encuentran a disposición de los mismos y estarán reguladas de acuerdo a lo establecido en la Circular 8/90 de Banco de España de transparencia de las operaciones y protección de la clientela. Pueden consultarse en la red de oficinas y en www.cajasiete.com